

# Staatliche Gewerbeschule Gastronomie und Ernährung

Berufsvorbereitung ▪ Berufsschule ▪ Hotelfachschule

---

**Kursprofil:** **Kurs Nummer** **3207**

**Angeboten von:** **Anne Brandenburg**

**Titel:** **Gastorientiertes Verkaufsgespräch**

---

Inhalte und Ziele	<p>Der Kurs vermittelt ergänzend zum Blockunterricht einen Einblick in die Kunst des freundlichen und kompetenten Beratens von Gästen in der Hotellerie. Die Schüler setzen sich mit ihrer eigenen Rolle als Servicemitarbeiter auseinander und erfahren so ihren wichtigen Stellenwert im Betrieb.</p> <p>Anhand verschiedener simulierter Verkaufssituationen führen die Schüler Rollenspiele durch und üben und verfestigen so ihr sicheres Auftreten vor dem Gast. Darüber hinaus werden Grundlagen zum verkaufsfördernden und -hemmenden Verhalten erarbeitet. Ebenso wird auf die Gesprächsführung (Ablauf, Fragetechniken) bei Verkaufsgesprächen eingegangen.</p>
Voraussetzungen	<p>Der Kurs richtet sich an alle Hotelfach-Auszubildenden, die ihre Kommunikationsfähigkeit im Umgang mit Gästen verbessern möchten.</p>
Bewertung	<p>Die Beurteilung basiert auf einem kurzen Test des Gelernten oder, bei nicht so hoher Teilnehmerzahl, durch Bewertung von simulierten Verkaufsgesprächen.</p>

