



TOURISMUS-AKADEMIE
Nordwest

WEITERBILDUNGSANGEBOTE FÜR HOTELLERIE, GASTRONOMIE UND DIE TOURISTIK

PROGRAMM 2026/2027





TOURISMUS-AKADEMIE
Nordwest



Herzlich willkommen bei der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest!

Die TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest ist eine gemeinsame Kooperation: Die Kreisvolkshochschule Ammerland gGmbH, die Volkshochschulen Papenburg, Wilhelmshaven und Friesland-Wittmund sowie die Kreisvolkshochschule Wesermarsch GmbH bündeln ihre Kompetenzen, um Ihnen ein einzigartiges Weiterbildungsangebot zu bieten.

Fünf niedersächsische Volkshochschulen – ein gemeinsames Ziel: hochwertige berufliche Qualifizierung für alle Beschäftigten und Unternehmen der Gastronomie, Hotellerie und des Tourismus, sowohl im ländlichen Raum als auch in den Städten im Nordwesten. Unser Netzwerk ist breit aufgestellt und ermöglicht Ihnen passgenaue Seminare, Workshops und Trainings für Ihren beruflichen Erfolg.

Auch 2026/2027 setzen wir im offenen Bereich verstärkt auf flexible Online-Formate. So können Sie ohne Reisezeit, bequem von Ihrem Wunschort aus, an intensiven Seminaren, kreativen Workshops und praxisnahen Trainings teilnehmen. Unsere beliebten Bar-Seminare und Tastings mit

Jens Oeltjendiers-Odion sowie die Prüfungsvorbereitungen an der Bar finden künftig an unserem neuen Standort in Westerstede statt. Ebenso begrüßen wir Sie dort zu unseren Bildungsurlauben „Hochwertige Videos für Social-Media produzieren“ und „Let’s Learn, Speak and Enjoy English“.

Darüber hinaus erwarten Sie viele weitere spannende Angebote wie „GEO“, „Social-Media & Recht“, „Azubi-Recruiting“, „Canva-Videoschnitt & Animation“, „Influencer-Marketing“ und zahlreiche weitere Themen, die Sie in unserem neuen Programm entdecken können.

Wenn Sie bis 4 Wochen vor Seminarbeginn buchen, profitieren Sie erneut von unserem Frühbucherrabatt in Höhe von 10 % auf die Seminargebühr. Auf unserer Homepage finden Sie nicht nur alle aktuellen Informationen, sondern auch frische Impulse für Ihr Know-how – und natürlich die Möglichkeit, sich direkt online zu unseren Seminaren anzumelden.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Stöbern in unserem neuen Programm und freuen uns darauf, Sie bald in einem unserer Seminare begrüßen zu dürfen.

Ihr Team der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest
Telefon: 04488 56-5199, info@tourismus-akademie-nw.de

DAS SIND WIR



kvhs Ammerland gGmbH
26655 Westerstede, Am Esch 10
Telefon: 04488 -56 5100



VHS Papenburg gGmbH
26871 Papenburg, Hauptkanal rechts 72
Telefon: 04961-922 30



KVHS Wesermarsch GmbH
26919 Brake (Unterweser),
Bürgermeister-Müller-Straße 35
Telefon: 04401-707 6100



VHS Wilhelmshaven gGmbH
26382 Wilhelmshaven, Virchowstraße 29
Telefon: 04421-164 000



VHS Friesland-Wittmund gGmbH
26409 Wittmund, Breslauer Str. 19/21
Telefon: 04462-863 341



TOURISMUS-AKADEMIE
Nordwest



INHALT

■ Präsenzkurs



Terminübersicht

Recht

Social-Media & Recht **NEU**

Management

Emotionsmanagement **NEU**

Eventmanagement - Grundlagen

Social-Media-Marketing

Azubi-Recruiting über Social-Media **NEU**

■ Hochwertige Videos f. Social-Media produzieren **BU**

InShot - Videoschnitt am Smartphone

Instagram-Marketing

Influencer-Marketing **NEU**

KI im Recruiting - ChatGPT und Co.

LinkedIn professionell nutzen **NEU**

META-Werbeanzeigen

Social-Media-Marketing-Strategie mit KI

Social-Media-Marketing - Schritt für Schritt **BU**

Marketing

Actionbound im Tourismus einsetzen

Canva-Contentdesign: Mit Canva Grafiken erstellen

Canva-Videoschnitt & Animation **NEU**

ChatGPT und KI Tools

ChatGPT in der Unternehmenspraxis

Seite	Content-Marketing – Strategisch Inhalte gestalten NEU	37
6 - 10	GEO: Über ChatGPT & Co. neue Kunden NEU	32
	Gesundheitstourismus als Chance NEU	40
	Google im Marketing NEU	39
12, 13	Instagram-Reels	29
	Newsletter-Marketing	38
	Marketing für Hotels und Destination NEU	35
14	Marketing im Gesundheitstourismus NEU	41
15	Tagungen & Seminare erfolgreich verkaufen NEU	36
	KI-Führerschein NEU	42, 43
	Fachkräfte-Training	
	■ Beschwerdemanagement NEU	50
	■ Cocktailworkshop NEU	55
	Conversational English für Tourismus & Gästekontakt NEU	58, 59
	Der professionelle Empfang NEU	47
	■ Fit für die Saison NEU	44, 45
	Gästebegeisterung statt „nur“ Gästeservice	46
	■ Getränkekunde von A-Z Die Welt der Getränke entdecken	53
	■ Gin-Tasting – Wacholder trifft Vielfalt	52
	■ Kommunikation souverän gestalten NEU	49
	■ Let's Learn – Speak – Enjoy Englisch für den Tourismus BU	60
	■ Mocktails - Alkoholfreie Cocktails Genuss ohne Promille NEU	54
	Professionelle Kommunikation mit dem Gast NEU	48
	■ Rum vs. Whisky, die Magie des Holzfasses NEU	56
	■ Rum-Tasting – Die Welt des gereiften Zuckerrohr-Destillats	57
	■ Verkaufstechniken strategisch einsetzen NEU	51
	Für Vermietende von Ferienimmobilien	76

Bildungsurlaub

■ Hochwertige Videos für Social-Media produzieren BU	22, 23
■ Let's Learn – Speak – Enjoy Englisch für den Tourismus BU	60
Social-Media-Marketing - Schritt für Schritt BU	26, 27

Prüfungsvorbereitung

■ Aperitif und Digestif NEU	61
■ Getränke an der Bar NEU	62
■ Service-Training NEU	64
■ Der Weg zur IHK-Zusatzqualifikation Bar & Wein	65

Sonstiges

Das sind wir	3
INVEST	72, 73

Organisatorisches

Bildungsurlaub - Wichtige Informationen auf einen Blick	77
Inhouse-Schulungen	68, 69
Dozierende	70, 71
Kooperierende Bildungseinrichtungen	67
Gut zu wissen	74, 75
Technische Hinweise	78, 79
Kontakt / Unsere Mitarbeitenden	80
Datenschutz / AGB / Impressum	81, 82, 84
Anmeldung	83

TERMINÜBERSICHT

■ Präsenzkurs



September 2026

■ Mo. 21.09.26	Service-Training NEU	Seite
Do. 24.09.26	ChatGPT in der Unternehmenspraxis	64
■ Mi. 30.09.26	Aperitif und Digestif - Prüfungsvorbereitung	34
		61

Oktober 2026

■ Mi. 14.10.26	Verkaufstechniken strategisch einsetzen NEU	Seite
■ Mi. 21.10.26	Beschwerdemanagement NEU	51
Mi. 28.10.26	Emotionsmanagement NEU	50
■ Mi. 28.10.26	Getränke an der Bar - Prüfungsvorbereitung	14
Do. 29.10.26	Google im Marketing NEU	62
		39

November 2026

Di. 03.11.26	META-Werbeanzeigen: Schnell neue Kunden und Mitarbeitende gewinnen	Seite
Mi. 04.11.26	Canva-Contentdesign: Mit Canva attraktive Grafiken erstellen	20
Do. 05.11.26	Content-Marketing – Strategisch Inhalte gestalten NEU	30
■ Fr. 06.11.26	Rum vs. Whisky, die Magie des Holzfasses NEU	37
Mo. 09.11.26	Instagram-Marketing	56
Di. 10.11.26	ChatGPT und KI-Tools	18
Mo. 16.11.26	Gästebegeisterung statt „nur“ Gästeservice	33
■ Mo. 16.11.26	Service-Training NEU	46
Di. 17.11.26	Newsletter-Marketing	64
Mi. 18.11.26	Marketing für Hotels und Destination NEU	38
Fr. 20.11.26	KI-Führerschein NEU	35
Di. 24.11.26	Influencer-Marketing für Tourismus und Gastronomie NEU	42, 43
		21

Do. 26.11.26	Künstliche Intelligenz im Recruiting - ChatGPT und Co. erfolgreich	17
■ Fr. 27.11.26	Mocktails - Alkoholfreie Cocktails Genuss ohne Promille NEU	54

Dezember 2026

Di. 01.12.26	GEO: Über ChatGPT & Co. neue Kunden gewinnen NEU	Seite
Di. 01.12.26	Social-Media & Recht NEU	32
Mo. 07.12.26	Canva-Contentdesign: Mit Canva attraktive Grafiken erstellen	12, 13
Di. 08.12.26	Instagram-Reels NEU	30
■ Mi. 09.12.26	Der Weg zur IHK-Zusatzqualifikation Bar & Wein NEU	29
Do. 10.12.26	Social-Media-Marketing-Strategie mit KI	65
Mi. 16.12.26	KI-Führerschein NEU	25
		42, 43

Januar 2027

■ Do. 14.01.27	Cocktailworkshop NEU	Seite
Fr. 15.01.27	Canva – Videoschnitt & Animation NEU	55
Do. 21.01.27	Instagram-Marketing	31
Mo. 25.01.27 - Fr. 29.01.2026	Social-Media-Marketing - Schritt für Schritt BU	18
Mi. 27.01.27	Eventmanagement - Grundlagen	26, 27
Do. 28.01.27	META-Werbeanzeigen: Schnell neue Kunden und Mitarbeitende gewinnen	15
		20

Februar 2027

Mi. 03.02.27	Der professionelle Empfang: Kommunikation mit Gästen NEU	Seite
Di. 09.02.27	Canva-Contentdesign: Mit Canva attraktive Grafiken erstellen	47
Mi. 10.02.27	InShot - Videoschnitt am Smartphone	30
		24

TERMINÜBERSICHT

■ Präsenzkurs



■ Mo. 15.02.27	Kommunikation souverän gestalten NEU	49
Mo. 15.02.27	LinkedIn professionell nutzen – Profil optimieren & Sichtbarkeit aufbauen NEU	19
Di. 16.02.27	KI-Führerschein NEU	42, 43
■ Do. 18.02.27	Getränk Kunde von A-Z Die Welt der Getränke entdecken	53
Mo. 22.02.27	Actionbound im Tourismus einsetzen	28
Do. 25.02.27	ChatGPT in der Unternehmenspraxis	34
Do. 25.02.27	Conversational English für Tourismus & Gästekontakt - Modul 1 NEU	58, 59

März 2027

■ Mi. 03.03.27	Gesundheitstourismus als Chance NEU	40
■ Mi. 03.03.27 - Fr. 05.03.2027	Hochwertige Videos für Social-Media produzieren BU	22, 23
■ Fr. 05.03.27	Gin-Tasting – Wacholder trifft Vielfalt	52
■ Mo. 08.03.27	Fit für die Saison – Norden/Norddeich NEU	44, 45
■ Di. 09.03.27	Fit für die Saison – Wilhelmshaven NEU	44, 45
■ Mi. 10.03.27	Fit für die Saison – Bremerhaven NEU	44, 45
■ Do. 11.03.27	Fit für die Saison – Cuxhaven NEU	44, 45
Do. 11.03.27	Google im Marketing NEU	39
Fr. 12.03.27	Canva-Contentdesign: Mit Canva attraktive Grafiken erstellen	30
■ Fr. 12.03.27	Fit für die Saison – Westerstede	44, 45
Mo. 15.03.27	Instagram-Marketing	18
■ Mo. 15.03.27 - Fr. 19.03.2027	Let's Learn – Speak – Enjoy Englisch für den Tourismus BU	60
Mo. 15.03.27	Conversational English für Tourismus & Gästekontakt - Modul 2 NEU	58, 59
■ Mi. 17.03.27	Aperitif und Digestif - Prüfungsvorbereitung	61
■ Mi. 17.03.27	Marketing im Gesundheitstourismus NEU	41
Do. 18.03.27	Content-Marketing – Strategisch Inhalte gestalten NEU	37

April 2027

■ Fr. 02.04.27
Mo. 05.04.27
■ Mi. 07.04.27
Do. 08.04.27
Fr. 09.04.27
Mi. 14.04.27
Do. 15.04.27
Mo. 19.04.27
Di. 20.04.27
Do. 22.04.27
Do. 22.04.27
Fr. 23.04.27
Di. 27.04.27
Do. 29.04.27

	Seite
Rum-Tasting – Die Welt des gereiften Zuckerrohr-Destillats	57
Social-Media-Marketing-Strategie mit KI	25
Getränke an der Bar - Prüfungsvorbereitung	62
Influencer-Marketing für Tourismus und Gastronomie NEU	21
Instagram Reels NEU	29
Marketing für Hotels und Destinationen NEU	35
Newsletter-Marketing	38
Canva – Videoschnitt & Animation NEU	31
ChatGPT und KI-Tools	33
Conversational English für Tourismus & Gästekontakt - Modul 3 NEU	58, 59
Künstliche Intelligenz im Recruiting - ChatGPT und Co. erfolgreich	17
KI-Führerschein NEU	42, 43
GEO: Über ChatGPT & Co. neue Kunden gewinnen NEU	32
Azubi-Recruiting über Social-Media NEU	16

TERMINÜBERSICHT

■ Präsenzkurs



Mai 2027

Mo. 03.05.27	Instagram-Marketing
Mi. 12.05.27	Professionelle Kommunikation mit dem Gast NEU
Do. 13.05.27	Conversational English für Tourismus & Gästekontakt - Modul 4 NEU
Fr. 14.05.27	InShot - Videoschnitt am Smartphone - Online
■ Mo. 24.05.27	KI-Führerschein NEU
Mo. 31.05.27	Kommunikation souverän gestalten NEU

Seite

18
48
58, 59
24
42, 43
49

Juni 2027

Mo. 07.06.27 -11.06.2027	Social-Media-Marketing - Schritt für Schritt BU
Mi. 10.06.27	Tagungen & Seminare erfolgreich verkaufen und organisieren NEU
Do. 17.06.27	Social-Media & Recht NEU
Do. 24.06.27	ChatGPT in der Unternehmenspraxis

Seite

26, 27
36
12, 13
34

August 2027

Di. 31.08.27	Künstliche Intelligenz im Recruiting - ChatGPT und Co.
--------------	--

Seite

17

November 2027

Do. 04.11.27	Azubi-Recruiting über Social-Media NEU
Do. 18.11.27	Social-Media & Recht NEU

Seite

16
12, 13

Frühbucherrabatt

Sichern Sie sich Ihren 10 % Frühbucherrabatt und planen Sie Ihre Weiterbildung rechtzeitig! Wenn Sie sich bis spätestens vier Wochen vor Beginn anmelden, erhalten Sie auf alle Seminare einen Preisnachlass von 10 %. Ausgenommen von dieser Aktion sind Seminare, die in Kooperation mit der Tourismusakademie Ostbayern und dem Förderverein zur Weiterbildung des Gastronomischen Nachwuchses e.V. (FWGN e.V.) durchgeführt werden.

Nutzen Sie Ihren Frühbuchervorteil und reservieren Sie sich schon heute Ihren Platz in unserem vielfältigen Weiterbildungsprogramm.



Social-Media & Recht

Was Sie beim Einsatz von Social-Media unbedingt wissen sollten

mit Krischan Kuberzig-von Döllen

Immer mehr Unternehmen setzen bei der Kundenansprache und Personalgewinnung auf Social-Media-Marketing. Doch der Einsatz von Social-Media birgt viele rechtliche Stolperfallen, die es zu kennen und zu vermeiden gilt. Unser Online-Seminar „Social-Media & Recht“ bietet Ihnen einen umfassenden Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen, die Sie für einen sicheren Einsatz von Social-Media in Ihrem Unternehmen beachten müssen.

Inhalte:

- Rechtliche Aspekte beim Setup von Social-Media-Profilen für Unternehmen.
- Fallstricke bei der Content-Creation.
- Rechtliche Rahmenbedingungen für die Zusammenarbeit mit Dienstleistern und Influencern.
- Gewinnspiele auf Social-Media-Plattformen.
- Umgang mit negativen Bewertungen.
- Arbeitsrechtliche Aspekte.
- Zahlreiche Beispiele aus der Praxis zur Veranschaulichung und besseren Nachvollziehbarkeit.

Dieses Online-Seminar richtet sich an nicht-juristische Fach- und Führungskräfte mit Marketing- und Kommunikationsverantwortung sowie deren Beschäftigte. Es bietet einen umfassenden Überblick und vermittelt ein Grundverständnis für die wichtigsten Aspekte des Social-Media-Rechts anhand konkreter Praxisbeispiele. Bitte beachten Sie, dass das Online-Seminar keine Rechtsberatung darstellt. Ausführliche Beschreibung auf www.tourismus-akademie-nordwest.de

Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte im Marketing und der Kommunikation, Mitarbeitende mit Kommunikationsverantwortung, Social-Media-Verantwortliche

Online, Dienstag, 1. Dezember 2026, 09:00-15:30 Uhr, Kurs-Nr.: o800, Anmeldeschluss: 3. November 2026
Seminargebühr: 232,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Donnerstag, 17. Juni 2027, 09:00-15:30 Uhr, Kurs-Nr.: o801, Anmeldeschluss: 20. Mai 2027
Seminargebühr: 232,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Mittwoch, 18. November 2027, 09:00-15:30 Uhr, Kurs-Nr.: o802, Anmeldeschluss: 21. Oktober 2027
Seminargebühr: 232,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat





Emotionsmanagement

Das richtige „Mindset“ im Kundenkontakt

mit Marcus Schlegel

Ein Seminarangebot in Kooperation mit der Tourismusakademie Ostbayern

Emotionen im Kundenkontakt – das ist ein Dauerthema für Mitarbeitende und Führungskräfte aus der Hotel- und Gaststättenbranche sowie im Tourismus, die viel mit Gästen zu tun haben. Ausgleichen, deeskalieren, motivieren, souverän bleiben und zur Sachlichkeit zurückführen sind Aufgaben, die von Ihnen, vor allen anderen, Ihre Selbstregulierung herausfordern. Dabei muss klar sein, dass Emotionen auch hilfreich und wichtig in der Zusammenarbeit sind. Ihre innere Haltung bestimmt die Qualität Ihrer Arbeitsbeziehungen.

Erleben Sie in diesem Online-Gruppencoaching, wo Ihre Triggerpunkte für Emotionen liegen, positive wie negative und wie Sie Ihr Verhalten von den Handlungen anderer entkoppeln können. Schaffen Sie sich als souveränes Vorbild ein Klima, in dem Sie emotional stark und sicher sind!

Inhalte:

- Emotion – was ist das und wie entsteht sie?
- Wie Denken und Gefühle das eigene Handeln beeinflussen.
- Emotionen und Reaktionen - analysieren und steuern.

Online, Mittwoch, 28. Oktober 2026, 10:00-11:30 Uhr, Kurs-Nr.: o8o4, Anmeldeschluss: 30. September 2026

Seminargebühr: 75,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

NEU



Eventmanagement - Grundlagen

Wie Sie Veranstaltungen und Events erfolgreich planen, vermarkten und durchführen!

mit Yvonne Lancho

Ein Seminarangebot in Kooperation mit der Tourismusakademie Ostbayern

In diesem Seminar werden die Teilnehmenden in die wesentlichen Aspekte der Planung, Durchführung und Nachbereitung von Veranstaltungen eingeführt. Dabei werden verschiedene Veranstaltungsformen sowie deren Zielsetzungen und strategische Bedeutung im Kontext des Marketing- und Kommunikationsmanagements betrachtet. Das Seminar bietet Ihnen umfassende Einblicke und praktische Fähigkeiten, um Veranstaltungen erfolgreich zu planen, zu vermarkten und durchzuführen. Sie erlernen effektive Strategien zur professionellen Eventpromotion und erhalten praxisnahe Tipps, um Ihre Eventmanagement-Fähigkeiten weiter auszubauen und erfolgreiche Veranstaltungen zu realisieren.

Inhalte:

- Eventdefinition und Zielsetzung: Klärung des Zwecks und der intendierten Wirkung von Veranstaltungen
- Eventstrategieentwicklung: Identifizierung der Zielgruppen und Planung der strategischen Ausrichtung von Events
- Konzeption und Organisation: systematische Planung, Budgetierung und Ressourcenallokation für die Umsetzung von Veranstaltungen
- Eventmarketing und Medienarbeit: Nutzung von Marketinginstrumenten, Sponsoring und Pressearbeit zur Steigerung der Reichweite und Wirkung von Events
- Projektcontrolling und Erfolgskontrolle: Methoden zur Überwachung, Steuerung und Evaluation von Veranstaltungen zur Sicherstellung des angestrebten Erfolgs

Zielgruppe: Fach- und Führungskräfte im Tourismus

Online, Mittwoch, 27. Januar 2027, 09:00-12:00 Uhr, Kurs-Nr.: o8o3, Anmeldeschluss: 18. Dezember 2026

Seminargebühr: 135,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat



SOCIAL-MEDIA-MARKETING

Azubi-Recruiting über Social-Media

Strategien für die Generation Z und Alpha

mit Krischan Kuberzig-von Döllen

NEU

Azubi-Recruiting hat sich stark verändert: Um die Generation Z und Alpha zu erreichen, reicht klassische Werbung nicht mehr aus. Social-Media ist heute der wichtigste Kanal - von der ersten Ansprache bis zur Bewerbung. Das Webinar zeigt, wie Unternehmen Social-Media gezielt und authentisch einsetzen, ihre Arbeitgebermarke stärken und Inhalte entwickeln, die junge Zielgruppen wirklich erreichen. Dazu erhalten Sie praktische Tipps für Account-Setup, Reichweitenaufbau, die Einbindung aktueller Azubis und die langfristige Gewinnung geeigneter Nachwuchskräfte - ergänzt durch Beispiele aus der Praxis.

Inhalte:

- Aktuelle Grundlagen und Zahlen zur Social-Media-Nutzung
- Relevante Plattformen für junge Zielgruppen (Instagram, TikTok)
- Aufbau einer effektiven Social-Recruiting-Strategie
- Content-Planung und Umsetzung
- Authentizität & Storytelling
- Einbindung bestehender Azubis
- Praxisbeispiele
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Erfolgsmessung über KPIs und Tools

Zielgruppe: Personalverantwortliche, Auszubildende, HR- und Marketingteams sowie Führungskräfte.

Online, Donnerstag, 29. April 2027, 09:00-15:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0805, Anmeldeschluss: 1. April 2027

Seminargebühr: 232,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Donnerstag, 4. November 2027, 09:00-15:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0806, Anmeldeschluss: 7. Oktober 2027

Seminargebühr: 232,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Künstliche Intelligenz im Recruiting

ChatGPT und Co. erfolgreich nutzen

mit Krischan Kuberzig-von Döllen

Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz hält in immer mehr unternehmerischen Bereichen Einzug und so stellt sich auch im Personalwesen immer häufiger die Frage, wie KI und Tools wie ChatGPT & Co. im Recruiting erfolgreich eingesetzt werden können.

In unserem Seminar bekommen Sie eine umfassende Einführung in die Rolle von KI in der modernen Personalbeschaffung sowie praxisnahe Einblicke in verschiedene Anwendungsgebiete. Sie erfahren, welche unterschiedlichen Arten von KI für das Recruiting genutzt werden können und was es bei deren Einsatz zu beachten gilt und welche Fallstricke Sie meiden sollten. Sie lernen, wie Ihnen KI bei der Lebenslaufauswahl und der Kandidatensuche helfen kann, und bekommen wichtige Hinweise, welche ethischen und rechtlichen Aspekte Sie berücksichtigen sollten. Darüber hinaus erhalten Sie konkrete, praktische Tipps für den optimierten Einsatz von ChatGPT zur Erstellung von Stellenbeschreibungen, Social-Media-Beiträgen etc.

Sie wollen zukünftig Künstliche Intelligenz für Ihre Personalgewinnung nutzen? Unser Seminar bietet Ihnen zahlreiche Tipps und Tricks für die Praxis und wichtige Grundlagenkenntnisse, damit Ihr Einstieg in die erfolgreiche Nutzung von KI im Recruiting gelingt. Mehr Informationen finden Sie auf unserer Homepage.

Zielgruppe: Personalverantwortliche, Recruiter, KI-Interessierte im Recruiting.

Online, Donnerstag, 26. November 2026, 09:00-15:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0807, Anmeldeschluss: 29. Oktober 2026

Seminargebühr: 232,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Donnerstag, 22. April 2027, 09:00-15:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0808, Anmeldeschluss: 25. März 2027

Seminargebühr: 232,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Dienstag, 31. August 2027, 09:00-15:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0809, Anmeldeschluss: 3. August 2027

Seminargebühr: 232,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Instagram-Marketing

mit Sascha Bolte

Instagram zählt zu den aktivsten sozialen Netzwerken und bietet große Chancen für Cafés, lokale Unternehmen, Shops, Projekte und persönliche Marken. In diesem Kurs erhalten Sie einen praxisnahen Einstieg in das Instagram-Marketing und lernen, wie Sie Ihr Profil professionell aufbauen und für Ihre Zielgruppe sichtbar machen.

Nach einer kurzen Einführung in aktuelle Instagram-Funktionen erstellen wir gemeinsam ein Business-Profil und schauen uns die wichtigsten Elemente Schritt für Schritt an: Feed-Beiträge, Stories, Story-Highlights, den Umgang mit Kommentaren und erste Schritte in Richtung Community-Aufbau. Wir sehen uns an, welche Inhalte es gibt, wie sie funktionieren und wo sie sinnvoll eingesetzt werden können. Reels werden in diesem Kurs kurz angeschnitten, aber nicht vertieft. Dafür gibt es einen eigenen Aufbaukurs, den Sie auf S. 29 (o816 und o817) finden.

Ziel des Kurses ist es, sicher mit den Grundlagen von Instagram umzugehen und zu verstehen, wie man den eigenen Auftritt auf der Plattform sinnvoll gestaltet, bevor es im Folgekurs strategisch weitergeht.

Zielgruppe: Tourismus- und Gastronomiemitarbeitende mit Marketingverantwortung, Gewerbetreibende und Selbständige.

Online, Montag, 9. November 2026, 10:00-17:00 Uhr, Kurs-Nr.: o810: Anmeldeschluss: 12. Oktober 2026
Seminargebühr: 210,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Donnerstag, 21. Januar 2027, 10:00-17:00 Uhr, Kurs-Nr.: o811: Anmeldeschluss: 18. Dezember 2026
Seminargebühr: 210,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Montag, 15. März 2027, 10:00-17:00 Uhr, Kurs-Nr.: o813: Anmeldeschluss: 15. Februar 2027
Seminargebühr: 210,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Montag, 3. Mai 2027, 10:00-17:00 Uhr, Kurs-Nr.: o814: Anmeldeschluss: 5. April 2027
Seminargebühr: 210,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

LinkedIn professionell nutzen

Profil optimieren und Sichtbarkeit aufbauen

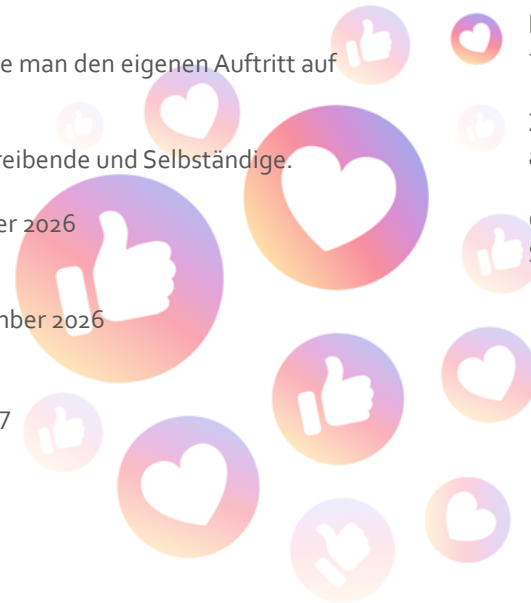
mit Sascha Bolte

Wer soziale Medien beruflich nutzen möchte, kommt an LinkedIn kaum vorbei. Ob zum Aufbau von Business-Kontakten, zur Positionierung in der eigenen Branche oder zur Unterstützung bei der Jobsuche - LinkedIn ist die zentrale Plattform für berufliches Networking. Viele haben bereits ein Konto, sind jedoch unsicher, wie sie es sinnvoll einsetzen und gestalten können.

In diesem Kurs geben wir einen verständlichen Überblick über die wichtigsten Funktionen und Strategien. Nach einer kurzen Einführung steigen wir gemeinsam in die Praxis ein: Wir gehen Schritt für Schritt durch das persönliche Profil, schauen uns Gestaltungsmöglichkeiten und Einstellungen an und besprechen, wie Sie sich auf LinkedIn professionell und passend zur eigenen Ausrichtung präsentieren können. Zusätzlich werfen wir einen Blick auf Unternehmensseiten - ohne dabei in das Thema Werbung einzusteigen - und beschäftigen uns mit Privatsphäre-Optionen und Sichtbarekeitseinstellungen.

Ziel des Kurses ist es, Sicherheit im Umgang mit LinkedIn zu gewinnen und zu wissen, wie das eigene Profil gezielt aufgebaut und ausgerichtet werden kann, um beruflich sichtbar zu werden.

Online, Montag, 15. Februar 2027, 10:00-16:00 Uhr, Kurs-Nr.: o824; Anmeldeschluss: 18. Januar 2027
Seminargebühr: 82,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat



META-Werbeanzeigen

Schnell neue Kunden und neue Mitarbeitende gewinnen!

mit Jonas Fartaczek

Social-Media-Werbeanzeigen, unter anderem auf Facebook und Instagram, sind ein effizienter und schneller Weg, um neue Kunden, mehr Besucher und Gäste oder neue Mitarbeitende zu gewinnen. In unserem eintägigen Online-Workshop lernen Sie die Strategien und die Umsetzung hinter erfolgreichen und effizienten Facebook- und Instagram-Kampagnen, um mit Ihrem Unternehmen schneller wachsen zu können.

Inhalte und Ziele des Online-Seminars:

- Entwicklung einer Online-Marketing-Strategie entlang der Customer Journey.
- Erstellung von Zielgruppen und einer passgenauen Kommunikation.
- Kostenplanung und Kalkulation von Kampagnenbudgets.
- Optimierung der Kampagnen zur Steigerung der Effizienz.
- Grundlagen: Verkaufspsychologie
- Erstellung von Werbeanzeigen im META-Werbeanzeigenmanager.

Zielgruppe: Geschäftsleute, Marketing- und Social-Media-Verantwortliche

Online, Dienstag, 3. November 2026, 09:00-17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0825, Anmeldeschluss: 13. Oktober 2026
Seminargebühr: 232,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Donnerstag, 28. Januar 2027, 09:00-17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0826, Anmeldeschluss: 30. Dezember 2026
Seminargebühr: 232,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Influencer-Marketing für Tourismus und Gastronomie

mit Burkhard Asmuth

NEU

Influencer-Marketing hat sich auch in der Tourismus-, Hotel- und Gastronomiebranche zu einem wirkungsvollen Kommunikationsinstrument entwickelt. In diesem Kurs erfahren Sie, wie Sie erfolgreich mit Influencerinnen und Influencern zusammenarbeiten - von der gezielten Suche nach passenden Persönlichkeiten über die professionelle Kommunikation und Verhandlung bis hin zur Auswertung Ihrer Kampagnen.

Wir gehen den gesamten Prozess praxisnah durch und zeigen, wie Sie Influencer-Marketing strategisch einsetzen, um Reichweite aufzubauen, neue Zielgruppen zu erreichen und authentische Inhalte für Ihr Unternehmen zu schaffen.

Inhalte:

- Was ist Influencer-Marketing? Grundlagen, Chancen und Einsatzmöglichkeiten.
- Ablauf einer Influencer-Kampagne: Von der Planung bis zur Umsetzung.
- Influencer suchen und finden: Kriterien, Plattformen und Auswahlstrategien.
- Verhandlungen und Kommunikation: Briefings, Konditionen und professionelle Zusammenarbeit.
- Umsetzung der Kampagne: Content-Erstellung, Abstimmungen und Veröffentlichung.
- Tracking und Auswertung: Kennzahlen, Erfolgsmessung und Optimierung.

Zielgruppe: Mitarbeitende aus dem Marketing in Tourismus, Hotellerie und Gastronomie.

Online, Dienstag, 24. November 2026, 09:00-14:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0827, Anmeldeschluss: 27. Oktober 2026
Seminargebühr: 119,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Donnerstag, 8. April 2027, 09:00-14:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0828, Anmeldeschluss: 11. März 2027
Seminargebühr: 119,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Hochwertige Videos für Social-Media produzieren - mit dem Smartphone!

Bildungsurlaub

mit Igor Ayach

Immer dabei, immer bereit und ganz schön clever ausgestattet: unser Smartphone! Mit mittlerweile mehreren Linsen an der Front kommen Smartphonekameras den Profikameras schon beeindruckend nahe.

Das Smartphone eignet sich natürlich hervorragend für den ein oder anderen Urlaubs- oder Familienclip. Wie Sie Ihr Smartphone aber für hochwertige Landschaftsaufnahmen, kleine Werbefilme oder Marketingzwecke nutzen können, werden wir im dreitägigen Bildungsurlaub besprechen.

Am ersten Tag lernen Sie die Funktionsweise einer Profikamera kennen, um die Einstellungsmöglichkeiten im Handy verstehen und sinnvoll nutzen zu können. Hier arbeiten wir von den Grundlagen der Fotografie hin zu den Grundlagen der Videografie, um dann die Funktionsweisen auf das Handy zu übertragen.

Zum Ende des ersten Tages und zu Beginn des zweiten Tages sprechen wir über die Grundlagen der Bildgestaltung. Hier befassen wir uns eingehender mit Möglichkeiten der Bildkomposition bei Außenaufnahmen und Innenaufnahmen, aber auch mit Themen wie Lichtsetzung und Auswirkungen von Lichtverhältnissen auf das Bild.

Neben den gestalterischen Elementen werden technische Grundlagen zu zusätzlichem Equipment wie Lichtern, der Arbeit mit einem Gimbal, Objektiven für das Handy, Mikrofonen und Stativen thematisiert.

Selbstverständlich soll das gesammelte Wissen nicht einfach im Sande verlaufen. Wir werden am dritten Tag selbst aktiv und das Gelernte in die Praxis umsetzen! Jede/r Teilnehmende wird sein eigenes Video mit Hilfe der gelernten Inhalte erstellen und selbst schneiden. Selbstverständlich wird die Videoschnitt-App im selben Zuge mitgelernt.

Ziel des Kurses ist, die Einstiegshürde der Produktion hochwertiger Videos mit dem Smartphone zu überwinden und alltagstauglich zu machen, damit die am Seminar teilnehmenden Personen regelmäßig hochwertigen Content, ob im privaten oder beruflichen Kontext, für alle Plattformen produzieren können.

Voraussetzungen:

Es handelt sich bei diesem Kurs um einen praxisorientierten Grundlagenkurs. Voraussetzung ist ein Smartphone mit einem aktuellen Betriebssystem und, wenn vorhanden, ein Laptop für die Videobearbeitung.

Westerstede, Mittwoch, 3. März 2027 – Freitag, 5. März 2027,

jeweils 09:00-16:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0829, Rücktrittsschluss: 22. März 2027

Seminargebühr: 319,00 € inklusive Seminarunterlagen, Teilnahmezertifikat und Verpflegung

Weitere Bildungsurlaube finden Sie auf Seite 26/27 und Seite 60.

InShot - Videoschnitt am Smartphone

mit Sascha Bolte

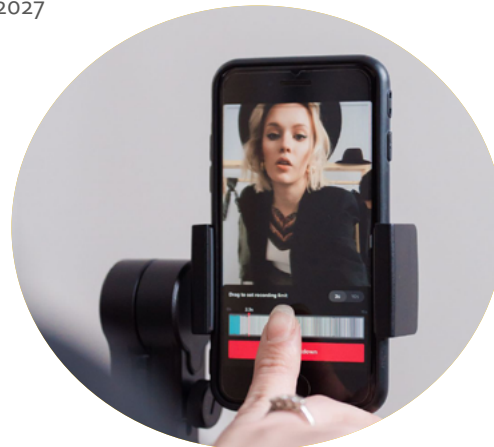
Mit dem Handy haben wir schnell mal ein kleines Video gefilmt. Was aber wäre, wenn wir das mit einer bestimmten Intention machen? Zum Beispiel um ein Interview zu filmen, eine Anleitung in Videoform zu erstellen oder einfach als kleinen Inhalt für die Webseite oder die Social-Media-Accounts.

Wir schauen uns gemeinsam an, wie wir unseren Film aufbauen, wie wir aus einzelnen Clips einen kleinen Film erstellen und wie wir ihn bearbeiten, um ihn später für die verschiedenen Plattformen abzuspielen. Sie brauchen ein Smartphone mit freiem Speicherplatz. Wir werden mit der App InShot arbeiten. Diese können Sie gerne bereits auf Ihrem Smartphone installieren.

Zielgruppe: Alle Interessierten, die Videos mit dem Smartphone schneiden und mehr über die App InShot erfahren möchten.

Online, Mittwoch, 10. Februar 2027, 10:00-13:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0830, Anmeldeschluss: 16. Januar 2027
Seminargebühr: 94,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Freitag, 14. Mai 2027, 10:00-13:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0831, Anmeldeschluss: 16. April 2027
Seminargebühr: 94,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat



Social-Media-Marketing-Strategie mit KI

mit Sascha Bolte

Im Social-Media-Marketing kommt immer wieder die Frage: „Wie oft soll ich auf welcher Plattform posten?“. Darauf gibt es keine richtige Antwort, denn das ist abhängig von den Zielen, die mit den Social-Media-Aktivitäten angestrebt werden. Hier kommt die Strategie ins Spiel.

Gemeinsam wollen wir für die eigenen Projekte und Unternehmungen einen zielgerichteten Redaktions-/Contentplan erstellen. Damit Sie wissen, wann was wo gepostet werden muss und bis zu welchem Zeitpunkt welche Inhalte erstellt werden müssen, damit Sie Ihre Ziele erreichen. Denn mit einer solchen Strategie können Sie Aufgaben bündeln und so effektiver arbeiten. Unterstützung bekommen wir dabei von ChatGPT.

Zielgruppe: Alle Mitarbeitenden, die Social-Media-Accounts betreuen und Interessierte.

Online, Donnerstag, 10. Dezember 2026, 10:00-15:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0832, Anmeldeschluss: 12. November 2026
Seminargebühr: 150,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Montag, 5. April 2027, 10:00-15:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0833, Anmeldeschluss: 8. März 2027
Seminargebühr: 150,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat



Social-Media-Marketing - Schritt für Schritt

Bildungsurlaub

mit Sascha Bolte

Sie möchten mit Ihrem Unternehmen oder Projekt professionell in die sozialen Netzwerke starten – oder Ihren bestehenden Auftritt strategisch weiterentwickeln? Dann ist dieser fünftägige Bildungsurlaub genau das Richtige für Sie. Der Fokus liegt auf Facebook und Instagram, ergänzt durch Einblicke in weitere relevante Plattformen wie LinkedIn, TikTok und YouTube, um ein umfassendes Verständnis für Social-Media-Marketing zu entwickeln.

Der Bildungsurlaub ist klar strukturiert, praxisnah und findet in einer offenen, lockeren Lernatmosphäre statt in der Fragen jederzeit willkommen sind. Durch die unterschiedlichen Hintergründe der Teilnehmenden entsteht erfahrungsgemäß ein kollegialer Austausch, bei dem Sie auch voneinander lernen können.

Ablaufübersicht:

- Tag 1: Einführung ins Social-Media-Marketing – eigene Ziele und erste Strategieansätze entwickeln
- Tag 2: Facebook in der Praxis – Seite erstellen, Meta Business verwalten, Funktionen verstehen
- Tag 3: Instagram-Marketing – Business-Account einrichten, Formate kennenlernen und sinnvoll nutzen
- Tag 4: Reels & Werbung – Einstieg in Videoformate und Einführung in Meta Ads (Facebook & Instagram Werbung)
- Tag 5: Content-Erstellung mit Canva & Blick auf andere Plattformen – wie Inhalte plattformgerecht gedacht werden

Ziel des Bildungsurlaubs ist es, so sicher im Umgang mit Social-Media zu werden, dass Sie Social-Media-Aktivitäten eigenständig initiieren, strategisch begleiten und professionell weiterentwickeln können – mit Klarheit statt planlosem Posten.

Zielgruppe: Alle Interessierten und Mitarbeitende, die Social-Media-Accounts betreuen.

Online, Montag, 25. Januar 2027 – Freitag, 29. Januar 2027,
jeweils 10:00-17:00 Uhr, Kurs-Nr.: o834, Rücktrittschluss: 18. Dezember 2026
Seminargebühr: 369,00 € inklusive Seminarunterlagen und
Teilnahmezertifikat

Online, Montag, 7. Juni 2027 – Freitag, 11. Juni 2027,
jeweils 10:00-17:00 Uhr, Kurs-Nr.: o835, Rücktrittschluss: 10. Mai 2027
Seminargebühr: 369,00 € inklusive Seminarunterlagen und
Teilnahmezertifikat

Weitere Bildungsurlaube finden Sie auf Seite 22/23 und Seite 60.



MARKETING

Actionbound im Tourismus einsetzen

Erstellung interaktiver Schnitzeljagden und Führungen für mobile Endgeräte

mit Sascha Bolte

„Actionbound“ ermöglicht die Erstellung interaktiver Schnitzeljagden und Führungen für mobile Endgeräte, in die unterschiedliche mediale Elemente (Bilder, Videos, Karten, QR-Codes etc.) eingebaut werden können. Die App „Actionbound“ bietet unter anderem die Möglichkeit, ein eigenes Quiz, eine interaktive Schnitzeljagd, eine Bildungsroute oder einen Multimedia-Guide durch einen Ort zur spielerischen Vermittlung von Inhalten oder zum Spaß zu erstellen.

Ein Bound ist eine digitale Rallye durch eine Umgebung Ihrer Wahl (Stadt, Land, Campingplatz ...). Beim Bound geht es darum, dass kleine Gruppen verschiedene Orte nacheinander aufsuchen, um dort Aufgaben zu lösen.

In unserem Online-Seminar erlernen Sie, wie Sie Ihre Handy-Rallyes mit der App „Actionbound“ selber bauen und spielen können.

Zielgruppe: Alle Interessierten, die digitale Schnitzeljagden und Führungen anbieten möchten

Online, Montag, 22. Februar 2027, 10:00-13:00, Kurs-Nr.: 0815; Anmeldeschluss: 25. Januar 2027
Seminargebühr: 94,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Instagram-Reels

mit Sascha Bolte

NEU

Wer auf Instagram sichtbar werden möchte, kommt an Reels kaum vorbei. Kurze Videoformate werden von der Plattform besonders stark ausgespielt und bieten die Chance, neue Zielgruppen zu erreichen, weit über die bestehenden Follower hinaus. In diesem Kurs lernen Sie, wie Reels aufgebaut sind und warum sie so erfolgreich performen.

Wir starten mit einem Überblick darüber, was Reels ausmacht und wie Trends funktionieren. Anschließend planen wir gemeinsam ein eigenes Reel, filmen die einzelnen Elemente und schneiden es direkt in der App. Dabei üben wir grundlegende Schnitttechniken, einfache Übergänge und bekommen ein Gefühl dafür, wie Inhalte kurz, prägnant und ansprechend umgesetzt werden können. Zusätzlich gibt es praktische Tipps zur Technik und zu einfachen Setups, mit denen man Reels professioneller wirken lassen kann, ohne große Ausrüstung.

Ziel des Kurses ist es, sicher mit dem Reel-Format umgehen zu können und ein eigenes Reel vollständig von der Idee bis zur Veröffentlichung umzusetzen.

Zielgruppe: Tourismus- und Gastronomiemitarbeitende mit Marketingverantwortung, Unternehmerinnen und Unternehmer sowie Selbständige.

Online, Dienstag, 8. Dezember 2026, 14:00-17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0816, Anmeldeschluss: 10. November 2026
Seminargebühr: 94,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Freitag, 9. April 2025, 10:00-13:00, Kurs-Nr.: 0817, Anmeldeschluss: 12. März 2027
Seminargebühr: 94,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Canva-Contentdesign Mit Canva attraktive Grafiken erstellen

mit Sascha Bolte

NEU

Ein starker visueller Auftritt ist heute der Schlüssel zu mehr Sichtbarkeit. Um aus der Masse in den sozialen Medien hervorstechen, ist ein Design entscheidend, das exakt zu Ihrer Corporate Identity passt. In diesem Workshop zeigen wir Ihnen, wie Sie mit dem intuitiven Design-Tool Canva beeindruckende Ergebnisse erzielen – ganz ohne Grafikstudium.

Sie lernen Schritt für Schritt, wie Sie Grafiken für Social-Media, Websites und Marketing-Unterlagen erstellen, die Ihre Marke widerspiegeln und Ihre Zielgruppe begeistern.

Inhalte:

- Social-Media-Power: Attraktive Beiträge für Instagram, Facebook & Co. gestalten.
- Individuelles Branding: Eigene Logos, Bilder und Videos perfekt integrieren.
- Effizienz durch Vorlagen: Bestehende Designs nutzen und professionell individualisieren.
- Kreative Werkzeugkiste: Die wichtigsten Funktionen und Gestaltungsmöglichkeiten von Canva im Praxistest.
- Profi-Tipps: Praktische Hacks und Ideen für Ihren Arbeitsalltag.

Online, Mittwoch, 4. November 2026, 10:00-13:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0818, Anmeldeschluss: 7. Oktober 2026
Seminargebühr: 94,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Montag, 7. Dezember 2026, 10:00-13:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0819, Anmeldeschluss: 9. November 2026
Seminargebühr: 94,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Dienstag, 9. Februar 2027, 10:00-13:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0820, Anmeldeschluss: 12. Januar 2027
Seminargebühr: 94,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Freitag, 12. März 2027, 10:00-13:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0821, Anmeldeschluss: 12. Februar 2027
Seminargebühr: 94,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Canva – Videoschnitt & Animation Dynamischen Content professionell erstellen

mit Sascha Bolte

NEU

In einer Welt der flüchtigen Reize sind bewegte Bilder der Schlüssel zu hoher Aufmerksamkeit. Um sich in den sozialen Netzwerken nachhaltig abzuheben, reichen statische Grafiken oft nicht mehr aus. In diesem Aufbaukurs vertiefen wir Ihre Canva-Kenntnisse und zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Designs in dynamische, hochwertige Video-Inhalte verwandeln.

Sie lernen, wie Sie Videomaterial präzise schneiden, visuelle Akzente durch gezielte Animationen setzen und so Content erstellen, der professionell wirkt und Ihre Zielgruppe emotional bindet. Ausführliche Inhalte siehe Homepage www.tourismus-akademie-nordwest.de

Inhalte:

- Professioneller Videoschnitt
- Gezielte Animation
- Format-Spezial: Erstellung von dynamischen Reels, Stories und animierten Infografiken
- Multi-Device-Workflow
- Audio & Rhythmus: Musik und Soundeffekte passend integrieren

Online, Freitag, 15. Januar 2027, 10:00-13:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0822, Anmeldeschluss: 18. Dezember 2026
Seminargebühr: 94,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Montag, 19. April 2027, 10:00-13:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0823, Anmeldeschluss: 22. März 2027
Seminargebühr: 94,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat



GEO: Über ChatGPT & Co. neue Kunden gewinnen

mit Burkhard Asmuth

Wie finden potenzielle Gäste Ihr Unternehmen, wenn sie statt bei Google immer häufiger ChatGPT, Gemini oder Perplexity nutzen?

In diesem praxisnahen Kurs zeigt Burkhard Asmuth, Gründer und Geschäftsführer der Contunda GmbH, wie touristische Betriebe ihre Sichtbarkeit für KI-gestützte Suchsysteme verbessern und dadurch neue Gäste gewinnen können. Neben den Grundlagen von Generative Engine Optimization (GEO) erhalten die Teilnehmenden konkrete Handlungsempfehlungen, die sich direkt in der Praxis umsetzen lassen.

Inhalte:

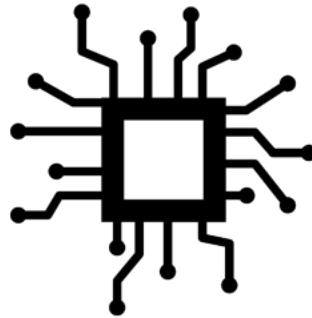
- Was ist GEO (Generative Engine Optimization)?
- Unterschiede zwischen klassischer SEO und GEO.
- Wie ChatGPT, Gemini & Co. Informationen auswählen.
- Inhalte so erstellen, dass KI-Systeme sie bevorzugen.
- Strukturierte Daten, Bewertungen und Quellen richtig nutzen.
- Lokale Sichtbarkeit für touristische Angebote verbessern.
- Praktische Beispiele und Best Practices aus der Tourismusbranche.
- Häufige Fehler vermeiden.
- Konkrete Maßnahmen für die direkte Umsetzung im eigenen Betrieb.
- Fragerunde und Erfahrungsaustausch.

Zielgruppe: Mitarbeitende aus dem Marketing im Tourismus, der Hotellerie und Gastronomie.

Online, Dienstag, 1. Dezember 2026, 09:00-17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0836, Anmeldeschluss: 2. November 2026
Seminargebühr: 220,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Dienstag, 27. April 2027, 09:00-17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0837, Anmeldeschluss: 30. März 2027
Seminargebühr: 220,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

NEU



ChatGPT und KI-Tools

mit Burkhard Asmuth

Künstliche Intelligenz verändert das Marketing grundlegend - und eröffnet enorme Chancen für effizientere Prozesse, kreative Inhalte und professionelle Automatisierung. In diesem Seminar lernen Sie, moderne KI-Tools gezielt und erfolgreich einzusetzen.

Sie erhalten einen Überblick über die wichtigsten Werkzeuge für Text-, Bild- und Videoproduktion und erfahren, wie Sie mit präzisen Prompts hochwertige Ergebnisse erzielen. Zudem zeigen wir, wie Sie trotz der Vielzahl neuer Tools den Überblick behalten und die passenden Anwendungen für Ihr Unternehmen auswählen.

Inhalte:

- Grundlagen der KI: Funktionsweise, Chancen und Einsatzmöglichkeiten im Marketing.
- ChatGPT im Marketing: Anwendungen, Automatisierung von Rechercheprozessen und Unterstützung im Arbeitsalltag.
- Prompt-Engineering: Aufbau wirkungsvoller Prompts für bessere Ergebnisse.
- Social-Media-Marketing mit KI: Unterstützung bei Content-Planung, Ideenfindung und Erstellung.
- Text-to-Image: Bildgenerierung für Marketing, Branding und Kampagnen.
- Video-Marketing mit KI: Optimierung, Schnitt und Automatisierung von Videoinhalten.

Zielgruppe: Mitarbeitende aus dem Marketing im Tourismus, der Hotellerie und Gastronomie.

Online, Dienstag, 10. November 2026, 09:00-17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0838, Anmeldeschluss: 20. Oktober 2026
Seminargebühr: 220,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Dienstag, 20. April 2027, 09:00-17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0839, Anmeldeschluss: 23. März 2027
Seminargebühr: 220,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

ChatGPT in der Unternehmenspraxis:

KI erfolgreich für Marketing und Prozessoptimierung einsetzen

mit Krischan Kuberzig-von Döllen

ChatGPT ist mehr als ein Trend - es ist ein leistungsstarkes Werkzeug, das Unternehmen dabei unterstützt, effizienter zu arbeiten, kreativere Inhalte zu erstellen und alltägliche Aufgaben zu automatisieren. Besonders im Marketing und bei der Optimierung interner Abläufe kann der gezielte Einsatz von ChatGPT schnell spürbare Mehrwerte schaffen.

In diesem Webinar erfahren Sie, wie Sie ChatGPT gezielt und sinnvoll im Unternehmensalltag einsetzen. Sie lernen, wie Sie Marketingtexte in Sekunden generieren, E-Mails vorbereiten, Social-Media-Posts formulieren, Routineaufgaben automatisieren und Ressourcen planen - ganz ohne technisches Vorwissen. Anhand praxisnaher Beispiele und konkreter Eingabebefehle (Prompts) erhalten Sie sofort anwendbares Wissen für Ihr Unternehmen.

Inhalte:

- Wie das KI-Tool funktioniert und welchen Nutzen es im Unternehmenskontext bringt.
- Texte für Website, Newsletter, Social Media & mehr – schnell, konsistent und zielgerichtet.
- Einsatzmöglichkeiten zur Prozessoptimierung und im Projektmanagement von Aufgaben
- ChatGPT im Zusammenspiel mit weiteren KI-Tools.
- Rechtliche und ethische Aspekte beim Einsatz von KI im Marketing.
- Konkrete Beispiele und Eingabebefehle für typische Unternehmensszenarien.

Zielgruppe: Dieses Webinar ist ideal für Anfänger/-innen und alle, die noch wenig Erfahrung im Online-Marketing haben.

Online, Donnerstag, 24. September 2026, 09:00-15:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0840, Anmeldeschluss: 27. August 2026

Seminargebühr: 232,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Donnerstag, 25. Februar 2027, 09:00-15:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0841, Anmeldeschluss: 28. Januar 2027

Seminargebühr: 232,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Donnerstag, 24. Juni 2027, 09:00-15:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0842, Anmeldeschluss: 27. Mai 2027

Seminargebühr: 232,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Marketing für Hotels und Destinationen: Nutzen, Möglichkeiten, Vorgehen

NEU

Marketing muss nicht kompliziert sein. Aber ohne Marketing wird es kompliziert, neue Gäste zu gewinnen.

mit Kristina Kühnl

Ein Seminarangebot in Kooperation mit der Tourismusakademie Ostbayern

Ein gutes Angebot allein bringt noch keine Gäste. Wer nicht sichtbar ist, wird nicht gebucht. Erfolgreiches Marketing muss weder kompliziert noch teuer sein – entscheidend ist, die richtigen Maßnahmen zur richtigen Zeit einzusetzen. Dieses Seminar zeigt Ihnen praxisnah, wie Sie Ihr Hotel oder Ihre Destination sichtbar machen und Schritt für Schritt eine einfache, umsetzbare Marketingstrategie entwickeln.

In diesem Seminar lernen Sie die wichtigsten Grundlagen und erfahren, welche Möglichkeiten Marketing für Hotels und Destinationen bietet und wo Sie sinnvoll ansetzen können. Anhand konkreter Beispiele schauen wir gemeinsam, welche Maßnahmen zu Ihrem Betrieb oder Ihrer Destination passen und wie Sie daraus eine einfache, umsetzbare Marketingstrategie entwickeln. Dabei steht nicht die Theorie im Vordergrund, sondern die Frage: Was kann ich konkret tun, um sichtbarer zu werden und mehr Gäste zu erreichen?

Inhalte:

- Marketing verstehen: Was gehört dazu und welchen Nutzen hat es für Hotels und Destinationen?
- Möglichkeiten kennenlernen: Welche Marketingmaßnahmen gibt es – und welche passen zu mir?
- Strategie entwickeln: von der Ausgangssituation zu einem einfachen, umsetzbaren Marketingplan.

Zielgruppe: Mitarbeitende und Verantwortliche aus Hotels, Destinationen und touristischen Betrieben, die bisher wenig Erfahrung mit professionellem Marketing haben und ihre Marketingaktivitäten gezielt weiterentwickeln möchten.

Online, Mittwoch, 18. November 2026, 09:00-12:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0855, Anmeldeschluss: 21. Oktober 2026

Seminargebühr: 135,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Mittwoch, 14. April 2027, 09:00-12:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0856, Anmeldeschluss: 17. März 2027

Seminargebühr: 135,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Tagungen & Seminare erfolgreich verkaufen und organisieren Mit perfekter Planung und Organisation zum Erfolg!

mit Thomas Gruber

NEU

Ein Seminarangebot in Kooperation mit der Tourismusakademie Ostbayern

Tagungen und Seminare können die Auslastung perfekt ergänzen. Private Gäste kommen oftmals nur über das Wochenende, Tagungen und Seminare finden hingegen meist an Werktagen von Montag bis Freitag statt. Dieses Seminar gibt wichtige Hinweise, wie man Veranstaltungen verkaufen kann, wie man im Tagungsmarkt auf sich aufmerksam macht und wo Sie von den verantwortlichen Tagungsplanern gefunden werden.

Lernen Sie, tolle Pakete zu schnüren, indem Sie die richtigen Leistungen in Ihre Tagungspauschalen packen, und erstellen Sie komplette & übersichtliche Angebote, die überzeugen! Sie erfahren außerdem, wie Sie vor Ort bei Ihren Tagungsgästen sowie Seminarleitenden punkten.

Inhalte:

- Allgemeine Hinweise zum Tagungs- und Seminarmarkt in Deutschland
- Preisstruktur und Tagungspauschalen
- Tipps zum Veranstaltungsverkauf: Wo, wie, wann!
- Professionelle und übersichtliche Angebote
- Kompetente Durchführung (Raum, Ausstattung, Vorbereitung, Betreuung vor Ort, Nachbetreuung)
- Möglichkeiten für zusätzliche Umsätze

Zielgruppe: Betriebe OHNE Vorerfahrung im Tagungsbereich wie Anbietende von Ferien auf dem Bauernhof, Mitarbeitende in Pensionen, Hotels oder Touristinformationen mit Tagungsbereichen. Vorhandene Räumlichkeiten für Tagungen und Seminare sind Voraussetzung.

Online, Mittwoch, 10. Juni 2027, 14:00-16:00, Kurs-Nr.: 0860; Anmeldeschluss: 12. Mai 2027
Seminargebühr: 72,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Content-Marketing

Strategisch Inhalte gestalten und erfolgreich kommunizieren

mit Burkhard Asmuth

NEU

In der digitalen Welt entscheidet relevanter, gut geplanter Content über Sichtbarkeit, Reichweite und nachhaltigen Erfolg.

Dieses Seminar vermittelt Ihnen fundiertes Wissen und praxisnahe Methoden für die strategische Content-Erstellung. Vom ersten kreativen Impuls über die strukturierte Kampagnenplanung bis hin zur Umsetzung auf verschiedenen Kanälen erhalten Sie einen umfassenden Überblick über modernes Content-Marketing. Ob Website, Blog oder Social Media - Sie lernen, wie Inhalte entstehen, die wirklich wirken und Ihre Zielgruppen erreichen.

Inhalte:

- Methoden zur Ideenfindung
- Entwicklung einer nachhaltigen Content-Strategie
- Gestaltung passender Content-Formate
- Erstellung kanalspezifischer Inhalte
- Texten für das Internet: SEO-Grundlagen
- Arbeiten mit dem Content-Plan
- Grundlagen des Social-Media-Marketings



Zielgruppe: Marketingverantwortliche, Social-Media-Manager sowie Journalistinnen

Online, Donnerstag, 5. November 2026, 09:00-17:00, Kurs-Nr.: 0851; Anmeldeschluss: 8. Oktober 2026
Seminargebühr: 220,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Donnerstag, 18. März 2027, 09:00-17:00, Kurs-Nr.: 0852; Anmeldeschluss: 18. Februar 2027
Seminargebühr: 220,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Newsletter-Marketing

mit Burkhard Asmuth

Der Newsletter ist bis heute ein mächtiges Marketinginstrument, welches vielseitig eingesetzt werden kann. Der Verkauf von Produkten, die Reaktivierung von Bestandskunden und das „Im Gespräch bleiben“ sind nur drei von vielen Einsatzmöglichkeiten eines Newsletters. Wir gehen in dem Kurs den Aufbau einer E-Mail-Liste und die Erstellung von mehrstufigen Newslettern durch. Von der Akquise neuer E-Mail-Adressen bis zur Auswertung von Newsletter-Kampagnen schauen wir uns den gesamten Prozess an. Anschließend besprechen wir konkrete Themen und Ideen für den Start Ihres Newsletters.

Inhalte:

- Wozu Newsletter-Marketing betreiben?
- Aufbau einer E-Mail-Liste
- Tools für effektives Newsletter-Marketing
- Erstellung von Newslettern
- Einrichtung eines mehrstufigen Newsletter-Funnels
- Auswertung und Tracking eines Newsletters

Zielgruppe: Mitarbeitende aus dem Marketing im Tourismus, Hotellerie und Gastronomie

Online, Dienstag, 17. November 2026, 09:00-14:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0853, Anmeldeschluss: 20. Oktober 2026
Seminargebühr: 132,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Donnerstag, 15. April 2027, 09:00-14:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0854, Anmeldeschluss: 18. März 2027
Seminargebühr: 132,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat



Google im Marketing

mit Burkhard Asmuth

NEU

Dieses Seminar bietet einen umfassenden Einblick in die Methoden und Praktiken des Qualitätsmanagements in Unternehmen. Teilnehmende werden die Bedeutung von Qualitätsmanagement verstehen lernen und praktische Strategien zur Sicherung und Verbesserung der Qualität in ihrem Arbeitsumfeld entwickeln.

Sie werden lernen, wie Sie durch gezieltes Qualitätsmanagement die Zufriedenheit Ihrer Kunden steigern und gleichzeitig Ihre Wettbewerbsfähigkeit auf dem Markt stärken können. Nutzen Sie dieses Seminar, um Ihre Organisation auf höchstem Qualitätsniveau zu halten und kontinuierlich zu verbessern! Beispiele aus der Praxis untermauern dabei theoretische Grundlagen.

Inhalte:

- Die Bedeutung von Google im Online-Marketing
- Funktionsweise von Suchmaschinen und Rankings
- SEO: Onsite-Optimierung
- SEO: Backlink-Aufbau
- Google Ads: Kampagnen professionell planen und strukturieren
- Google Ads: Anzeigentexte und Keyword-Recherche
- Google Ads: Gebotsstrategien & Qualitätsfaktor
- Google Unternehmensprofil
- Google Analytics
- Tipps für die Auswahl und Steuerung von Dienstleistern

Zielgruppe: Mitarbeitende aus dem Marketing in Tourismus, Hotellerie und Gastronomie.

Online, Donnerstag, 29. Oktober 2026, 09:00-17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0849, Anmeldeschluss: 1. Oktober 2026
Seminargebühr: 220,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Donnerstag, 11. März 2027, 09:00-17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0850, Anmeldeschluss: 10. Februar 2027
Seminargebühr: 220,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Gesundheitstourismus als Chance

Wie stelle ich mein Hotel modern auf und positioniere es richtig?

mit Kristina Kühnl

NEU

Ein Seminarangebot in Kooperation mit der Tourismusakademie Ostbayern

Wer heute Gesundheitstourismus noch mit der klassischen Kur gleichsetzt, verschenkt enormes Potenzial. Gesundheit entwickelt sich zu einem der wichtigsten Zukunftsmärkte im Tourismus. Doch Gäste erwarten heute mehr als Wellness: Sie suchen Prävention, Erholung und authentische Gesundheitsangebote.

Dieses Seminar zeigt Ihnen, warum Gesundheitstourismus ein zukunftssträchtiger Markt für Hotels ist und welche Entwicklungen dabei eine Rolle spielen. Im Mittelpunkt steht die Frage, wie Hotels moderne Gesundheitsangebote entwickeln, sich erfolgreich am Markt positionieren und damit neue Zielgruppen ansprechen können. Praxisnahe Beispiele zeigen, wie eine zeitgemäße Umsetzung aussehen kann und welche Möglichkeiten sich für die Hotellerie daraus ergeben.

Inhalt:

- Warum die traditionelle Kur kein Erfolgsgarant mehr ist
- Das Geschenk der Natur nutzen: Heilmittel zeitgemäß inszenieren und erlebbar machen
- Präventive Gesundheitsangebote für Ihr Hotel entwickeln: Dos & Don'ts
- Erfolgreiche Positionierung im modernen Gesundheitstourismus
- Praxisbeispiele und konkrete Impulse für die Umsetzung im eigenen Hotel

Zielgruppe: Hoteliers, Gastgeber und Führungskräfte, die ihr Haus mit modernen Gesundheits- und Präventionsangeboten zukunftsfähig positionieren und neue Zielgruppen erschließen möchten.

Online, Mittwoch, 3. März 2027, 09:00-12:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0857, Anmeldeschluss: 3. Februar 2027

Seminargebühr: 135,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Marketing im Gesundheitstourismus

Weg vom klassischen Kurangebot – hin zum Reiseerlebnis, das bleibt!

mit Kristina Kühnl

NEU

Ein Seminarangebot in Kooperation mit der Tourismusakademie Ostbayern

Der größte Wettbewerber Ihres Hotels ist nicht das Nachbarhotel – sondern langweiliges Marketing!

In diesem Seminar erfahren Sie, wie man Gesundheitsangebote modern aufsetzt und kommuniziert – und warum dies unbedingt notwendig ist, um zukunftsfähig bleiben zu können. Was sind emotionale Fotos und Texte, die wirklich ansprechen? Reicht es, auf dem 20 Jahre alten Lieblingsfoto einfach die Farbe des Badeanzugs auszutauschen? Anhand eines Praxisbeispiels schauen wir uns an, welchen Unterschied authentische Geschichten, starke Bilder und klare Botschaften für eine erfolgreiche Ansprache potentieller Gäste machen.

Inhalte:

- Warum Angebot, Zielgruppe und Marketing zusammenpassen müssen
- Was emotionale Bilder und Texte im Gesundheitstourismus ausmachen
- Über die Bedeutung von authentischen Geschichten, starken Bildern und klaren Botschaften für erfolgreiche gesundheitstouristische Angebote

Sie lernen, gesundheitsorientierte Angebote zeitgemäß „in Szene zu setzen“ und warum es für unternehmerischen Erfolg wichtig ist, den klassischen Kurgedanken in präventive Reiseerlebnisse weiterzuentwickeln.

Zielgruppe: Alle Personen, die im Gesundheitstourismus erfolgreich sein möchten

Online, Mittwoch, 17. März 2027, 09:00-12:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0858, Anmeldeschluss: 17. Februar 2027

Seminargebühr: 135,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

KI-Führerschein

mit Sascha Bolte

NEU

Künstliche Intelligenz verändert Arbeitswelt und Gesellschaft in rasantem Tempo - und genau hier setzt unser KI-Führerschein an. Er vermittelt das grundlegende Verständnis dafür, wie moderne KI funktioniert, welche Chancen sie eröffnet und wo ihre Grenzen liegen. Gleichzeitig macht er sich mit dem neuen regulatorischen Rahmen des EU-AI-Acts vertraut und zeigt, welche Pflichten und Verantwortlichkeiten für Anwender entstehen.

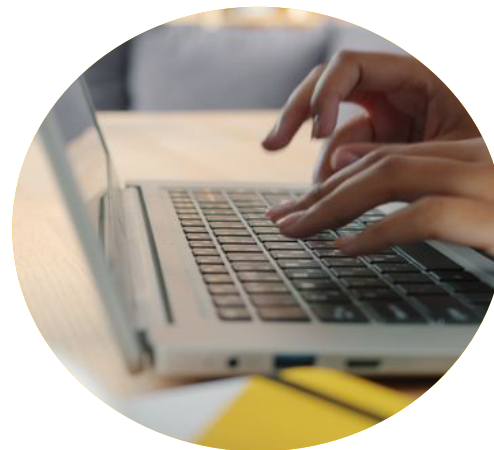
Neben rechtlichen und ethischen Aspekten wie Datenschutz, Fairness, Urheberrecht und Sicherheit lernen Sie, Risiken zu erkennen und verantwortungsvoll zu managen. Abgerundet wird der KI-Führerschein durch praxisnahe Übungen: vom sicheren Prompting über die Validierung von Ergebnissen bis hin zur Dokumentation und dem Nachweis der eigenen KI-Kompetenz. So entsteht ein ganzheitliches Fundament, das Sie befähigt, KI souverän, sicher und konform im beruflichen Alltag einzusetzen.

Zum Abschluss stellen Sie Ihr Wissen in einer kurzen Lernkontrolle unter Beweis - und erhalten anschließend Ihr Zertifikat als offiziellen Kompetenznachweis. Ausführliche Inhalte finden Sie auf unserer Homepage.

Inhalte:

- Grundlagen der Künstlichen Intelligenz – Funktionsweise, Chancen und Grenzen
- EU-AI-Act – rechtliche Grundlagen und Pflichten
- Compliance & Risikomanagement – Datenschutz, Ethik und Sicherheit
- Praxis & Dokumentation – KI sicher anwenden und Kompetenz nachweisen

Zielgruppe: Alle Interessierten, die sich mit künstlicher Intelligenz befassen.



Online, Freitag, 20. November 2026, 10:00-16:00 Uhr, Kurs-Nr.: o844, Anmeldeschluss: 23. Oktober 2026
Seminargebühr: 180,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

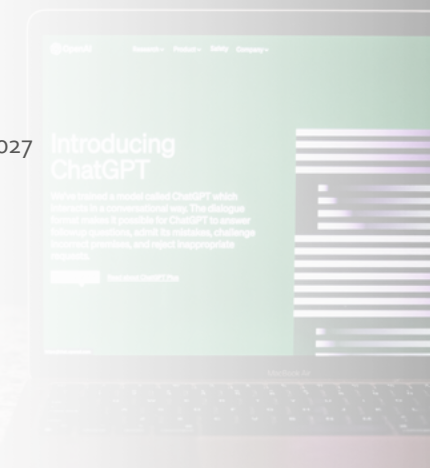
Online, Mittwoch, 16. Dezember 2026, 10:00-16:00 Uhr, Kurs-Nr.: o845, Anmeldeschluss: 18. November 2026
Seminargebühr: 180,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Dienstag, 16. Februar 2027, 10:00-16:00 Uhr, Kurs-Nr.: o846, Anmeldeschluss: 19. Januar 2027
Seminargebühr: 180,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Online, Freitag, 23. April 2027, 10:00-16:00 Uhr, Kurs-Nr.: o847, Anmeldeschluss: 26. März 2027
Seminargebühr: 180,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Westerstede, Montag, 24. Mai 2027, 10:00-16:00 Uhr, Kurs-Nr.: o848, Anmeldeschluss: 26. April 2027
Seminargebühr: 235,00 € inklusive Seminarunterlagen, Teilnahmezertifikat und Verpflegung

**KI-Führerschein –
online oder vor Ort in Westerstede**





FACHKRÄFTE-TRAINING

NEU

Fit für die Saison

Souverän bei Beschwerden – Gelassen bleiben, klug reagieren

mit Renate Stolle

Diese Seminarreihe entlang der niedersächsischen Nordseeküste ist eine Kooperation der TOURISMUS-AKADEMiE Nord-west (TANW) und der Tourismus-Agentur Nordsee GmbH (TANO). Das Angebot findet im Rahmen der Dreißig Grad-Kompass-Reihe der TANO statt.

Gäste werden direkter, Erwartungen steigen – und Reklamationen treffen Mitarbeitende oft mitten im hektischen Alltag. Dieses Seminar zeigt, wie Sie in Hotellerie, Gastronomie und Tourismus ruhig, professionell und lösungsorientiert bleiben, auch wenn ein Gast laut wird oder Kritik unfair erscheint.

Sie lernen, Beschwerden früh zu erkennen, souverän zu entschärfen und gleichzeitig Ihre eigenen Grenzen zu schützen. Kommunikation, Körpersprache und eine klare innere Haltung entscheiden darüber, ob eine Situation eskaliert oder ob es gelingt, die Zufriedenheit des Gastes wiederherzustellen.

Inhalte:

- Warum Gäste verärgert sind – typische Auslöser im Servicealltag
- Dienstleistungsfreude zeigen, ohne die eigenen Grenzen zu überschreiten
- Körpersprache & Kommunikation: Wie wir wirken und was Gäste daraus lesen
- Richtig zuhören: der schnellste Weg zur Deeskalation
- Schritte für den professionellen Umgang mit Beschwerden
- Wenn der Gast laut wird oder die Reklamation unberechtigt ist
- Der „Lotus-Effekt“: Kritik nicht persönlich nehmen
- Souveräner Umgang mit Online-Bewertungen

Die Seminargebühr beträgt je Termin 235,00 € inklusive Verpflegung, Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat.



Norddeich, Hotel Fährhaus, Montag, 8. März 2027, 09:00-16:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0865,



Wilhelmshaven, Fliegerdeich Hotel & Restaurant, Dienstag, 9. März 2027, 09:00-16:30, Kurs-Nr.: 0866,



Bremerhaven, Best Western Plus Hotel Bremerhaven, Mittwoch, 10. März 2027, 09:00-16:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0867,

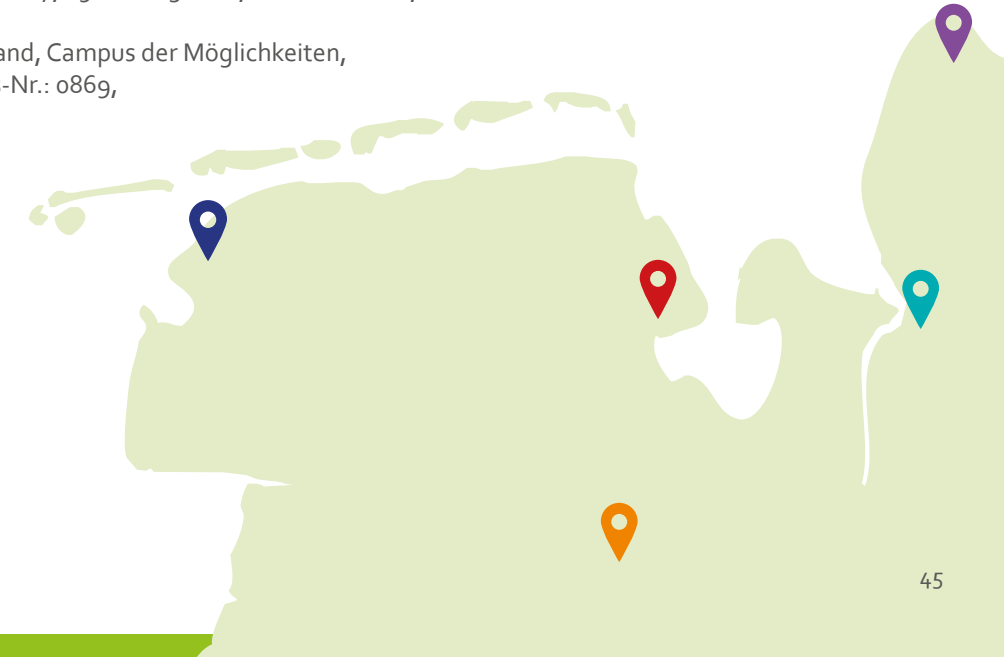


Cuxhaven, Kugelbake, Donnerstag, 11. März 2027, 09:00-16:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0868,



Westerstede, Kreisvolkshochschule Ammerland, Campus der Möglichkeiten, Freitag, 12. März 2027, 09:00-16:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0869,

Anmeldeschluss: 5. Februar 2027



Gästebegeisterung statt „nur“ Gästeservice

Übertreffen Sie die Erwartungen Ihrer Kunden!

mit Birgit Strasser-Jentsch

Ein Seminarangebot in Kooperation mit der Tourismusakademie Ostbayern

In der heutigen Zeit reicht es nicht mehr aus, den Gästen nur einen guten Service zu bieten (denn den erwarten sie sowieso!) - übertreffen Sie stattdessen die Erwartungen ihrer Gäste!

Jeder Gäste- und Kundenkontakt kann durch kreative Interaktionen zu einem unvergesslichen Erlebnis werden und Ihre Gäste zu Fans verwandeln. Wie Sie nicht nur Service bieten, sondern Leidenschaft entfachen, erfahren Sie in unserem Online-Workshop. Gäste durch innovative Serviceansätze nachhaltig beeindrucken und so emotionale Bindungen schaffen, fördert die Wiederbuchungsrate.

Inhalte:

- Grundlagen der Gästebegeisterung
- Kreative Serviceansätze
- Reflexionen realer Szenarien
- Momente schaffen, die die Gäste weit über den Aufenthalt/Besuch hinaus in Erinnerung behalten
- Austausch und Networking

Zielgruppe: Alle Mitarbeitenden aus allen Bereichen

Online, Montag, 16. November 2026, 10:00-11:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0859, Anmeldeschluss: 19. Oktober 2026

Seminargebühr: 72,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Der professionelle Empfang: Kommunikation mit Gästen

Smalltalk und wertschätzende Kommunikation an der Rezeption

mit Birgit Strasser-Jentsch

NEU

Der Empfang ist die Visitenkarte Ihres Hauses. Ob Hotel, Touristinformation, Klinik, Bildungseinrichtung oder Unternehmen – der erste persönliche Kontakt prägt den Eindruck, den Gäste, Besucherinnen und Besucher von Ihrem Betrieb gewinnen.

Eine freundliche, professionelle und wertschätzende Kommunikation schafft Vertrauen, fördert eine positive Atmosphäre und trägt wesentlich zur Zufriedenheit Ihrer Gäste bei. Wenn Sie an der Rezeption arbeiten, geht es oft darum, Gäste willkommen zu heißen, eine angenehme Atmosphäre zu schaffen und gleichzeitig professionell zu bleiben.

In diesem Online-Seminar erfahren Sie, wie Sie durch gezielten Smalltalk, aktives Zuhören und eine wertschätzende Gesprächsführung souverän und serviceorientiert kommunizieren. Sie lernen, Gespräche professionell zu gestalten, auf unterschiedliche Bedürfnisse einzugehen und auch in herausfordernden Situationen sicher und freundlich aufzutreten.

Inhalte:

- Serviceorientierte Gesprächsführung an der Rezeption
- Von der Begrüßung bis zur Verabschiedung – erfolgreiche Gästegespräche
- Herzlich empfangen, professionell begleiten
- Wertschätzende Gästekommunikation im Rezeptionsalltag
- Mit Worten willkommen heißen: Smalltalk und Servicekommunikation
- Grundprinzipien wertschätzender Kommunikation

Zielgruppe: Mitarbeitende an der Rezeption sowie in den Empfangsbereichen und Servicepoints, Tourist-Informationen und alle Personen mit regelmäßigem Gäste- und Besucherkontakt

Online, Mittwoch, 3. Februar 2027, 14:00-16:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0861, Anmeldeschluss: 18. Januar 2027

Seminargebühr: 75,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Professionelle Kommunikation mit dem Gast Souverän vom Empfang bis zur Verabschiedung

mit Thomas Gruber

NEU

Wissen Sie, worauf der Gast im Kontakt mit Ihnen wirklich Wert legt?

Lernen Sie im Seminar, die unterschiedlichen Gästetypen zu beurteilen, sehen Sie gängige Beispiele, wie man es nicht machen sollte, und üben Sie die richtige und serviceorientierte Kommunikation mit dem Gast. Dabei geht es nicht um aufgesetzte Floskeln, sondern um Menschlichkeit und Souveränität. Wirken Sie authentisch und professionell in Ihrer internen und externen Kommunikation und überzeugen Sie mit Herzlichkeit!

Inhalte:

- Zeitgemäße und professionelle Kommunikation mit dem Gast
- Tricks zum gelungenen Gespräch mit dem Gast
- Gute Kommunikation per Internet, E-Mail oder Brief
- Killerphrasen
- Reaktionen auf Beschwerden
- Umgang mit verschiedenen Gästetypen

Sie gewinnen Sicherheit im täglichen Umgang mit Ihren Gästen auf den verschiedenen Ebenen.

Zielgruppe: Azubis, Mitarbeitende und Abteilungsleitende aus Empfang, Etage, Service etc.

Online, Mittwoch, 12. Mai 2027, 14:00-16:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0862, Anmeldeschluss: 14. April 2027
Seminargebühr: 72,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Kommunikation souverän gestalten

mit Björn Gäbe

NEU

Kommunikation entscheidet im touristischen Arbeitsalltag über Teamklima, Servicequalität und persönliche Performance. In diesem praxisorientierten Tagesseminar lernen die Teilnehmenden, wie gelingende Kommunikation entsteht, warum Missverständnisse eskalieren können und wie man in herausfordernden Situationen psychisch und kommunikativ handlungsfähig bleibt. Der Schwerpunkt liegt auf Kommunikationspsychologie, Teamdynamik und dem professionellen Umgang mit übergriffigem Verhalten durch Gäste oder KollegInnen. Die Teilnehmenden reflektieren typische Konfliktmuster, trainieren klare und respektvolle Sprache und entwickeln Strategien, um sich selbst und das Team in schwierigen Momenten zu stärken. Das Seminar verbindet fundierte psychologische Modelle mit konkreten Übungen aus Beratung, Coaching und Organisationspsychologie. Es eignet sich für Mitarbeitende und Führungskräfte im Tourismus, die ihre Kommunikationskompetenz vertiefen und ihre eigene Rolle im Team bewusst gestalten möchten.

Inhalte:

- Grundlagen wirksamer Kommunikation & typische Fallstricke
- Übergriffige Kommunikation erkennen und professionell begrenzen
- Umgang mit Stress, Druck und emotionalen Gästen
- Teamdynamik verstehen: Rollen, Muster, Dynamiken
- Selbstwirksamkeit stärken: klare Sprache, innere Haltung, Grenzen setzen, Resilienz stärken

Westerstede, Langebrügger Straße 5, Montag, 15. Februar 2027, 09:00-16:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0863,
Anmeldeschluss: 15. Januar 2027, Seminargebühr: 235,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Westerstede, Langebrügger Straße 5, Montag, 31. Mai 2027, 09:00-16:30 Uhr, Kurs-Nr.: 0864,
Anmeldeschluss: 30. April 2027, Seminargebühr: 235,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Beschwerdemanagement Umgang mit schwierigen Gästen

mit Markus Acquistapace

NEU

In Kooperation mit dem FWGN e.V.

Gästeszufriedenheit ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren in der Gastronomie. Doch selbst in gut geführten Betrieben kommt es zu Reklamationen, Missverständnissen oder herausfordernden Situationen.

Dieses kompakte Intensivseminar vermittelt Mitarbeitenden praxisnahe Strategien, um Beschwerden souverän zu lösen, professionell zu kommunizieren und auch mit schwierigen Gästen sicher umzugehen. Die Teilnehmenden lernen, wie sie Konflikte deeskalieren, Kritik konstruktiv nutzen und gleichzeitig die Servicequalität stärken.

Inhalte:

- Souveräner Umgang mit Beschwerden und kritischen Situationen
- Professionelle Kommunikation in emotionalen Momenten
- Deeskalationstechniken sicher anwenden
- Schwierige Gäste besser verstehen und angemessen reagieren
- Selbstsicherheit und Handlungskompetenz im Service stärken

Zielgruppe: Servicekräfte, Bar- und Tresenpersonal, Restaurantleitungen und Schichtführende, Auszubildende in der Gastronomie und Hotellerie, Mitarbeitende mit direktem Gästekontakt.

Oldenburg, Jugendherberge, Straßburger Str. 6, Mittwoch, 21. Oktober 2026, 15:00-18:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0878,
Anmeldeschluss: 14. Oktober 2026, Seminargebühr: 24,00 €

Verkaufstechniken strategisch einsetzen

Empfehlen statt aufdrängen: Verkaufsstärke im modernen Service

mit Markus Acquistapace

Prüfungsvorbereitung des Fördervereins zur Weiterbildung des Gastronomischen Nachwuchses e.V. (FWGN e.V.)

Dieses praxisorientierte Kurzseminar vermittelt Mitarbeitenden in der Gastronomie die vier zentralen Verkaufstechniken, die den Umsatz steigern und gleichzeitig das Gästeerlebnis verbessern: Upselling (die bessere Wahl anbieten), Cross-Selling (sinnvolle Ergänzungen vorschlagen), Repeat-Selling (Wiederholung von Bestsellern) und Add-Selling kleine Extras mit großer Wirkung).

Die Teilnehmenden lernen, wie sie diese Methoden authentisch, situativ passend und ohne Verkaufsdruck anwenden. Ziel ist es, die Servicequalität zu erhöhen, die Beratungskompetenz zu stärken, die Motivation und Sicherheit bei Mitarbeitenden zu fördern und den Umsatz nachhaltig zu steigern.

Inhalte:

- Unterschiede der Verkaufstechniken und ihre Anwendung im Beruf
- Übungen und Rollenspiele
- Praxisnahe Fallbeispiele aus dem Gastronomiealltag
- Formulierungs- und Gesprächstraining

Zielgruppe: Servicekräfte, Bar- und Tresenpersonal, Restaurantleitungen, Auszubildende in der Gastronomie, Mitarbeitende mit Gästekontakt, die ihre Empfehlungskompetenz ausbauen möchten.

Oldenburg, Jugendherberge, Straßburger Str. 6, Mittwoch, 14. Oktober 2026, 15:00-18:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0877,
Anmeldeschluss: 7. Oktober 2026, Seminargebühr: 24,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Gin-Tasting Wacholder trifft Vielfalt

mit Jens Oeltjendiers-Odion

Gin ist mehr als nur ein Trendgetränk - er ist ein aromatisches Erlebnis mit Geschichte, Charakter und unendlichen Kombinationsmöglichkeiten. In diesem exklusiven Tasting entdecken Sie die faszinierende Welt des Gins und lernen, wie Botanicals, Tonics und Aromen perfekt zusammenspielen. Nach einem erfrischenden Gin-Cocktail zur Begrüßung tauchen Sie ein in die Historie des Gins - von seinen medizinischen Ursprüngen bis zur modernen Craft-Kultur. Anschließend verkosten Sie acht ausgewählte Gins pur und in Kombination mit passenden Tonics und Botanicals.

Inhalte:

- Gin-Cocktail zur Begrüßung
- Verkostung von 8 hochwertigen Gins (jeweils 2 cl)
- Leckereien, Baguette und Dips
- Geschichte des Gins: Von Heilmittel zur Kultspirituose
- Botanicals verstehen: Wacholder, Zitrus, Kräuter & Co. - was Gin seinen Charakter verleiht
- Tonic & Pairing: Welche Tonics passen zu welchem Gin
- Aromen entdecken: Wie Nase und Gaumen gemeinsam genießen
- Wachholder-Zertifikat als Erinnerung

Freuen Sie sich auf einen schönen Abend inklusive Verkostung von 8 hochwertigen Gins (jeweils 2 cl) mit sensorischer Anleitung, passenden Leckereien sowie Ihr persönliches „Wacholder-Zertifikat“ als stilvolle Erinnerung.

Zielgruppe: Für Gin-Neulinge und Liebhaber gleichermaßen - ideal für alle, die die Vielfalt und Tiefe dieser Spirituose entdecken möchten.

Westerstede, Barbereich Campus der Möglichkeiten, Langebrügger Straße 5, Freitag, 5. März 2027, 19:00-22:00 Uhr, Kurs-Nr.: o885, Anmeldeschluss: 5. Februar 2027, Seminargebühr: 65,00 € inklusive Begrüßungscocktail, 8 Drams je 2 cl, Leckereien, Baguette und Dips, Wachholderzertifikat

Getränkerekunde von A-Z Die Welt der Getränke entdecken

mit Jens Oeltjendiers-Odion

Lernen Sie die Welt der Getränke von A wie Aperol bis Z wie Zitronenlimonade kennen. Wieviel Gramm Zucker muss ein Sirup haben und was ist der Unterschied zwischen Secco und Prosecco? Wir probieren Verkaufsschlager und erforschen Spezialitäten von Ländern dieser Welt.

Inhalte:

- Verkostung von Verkaufsschlägern
- Getränke von A bis Z: Aperitifs, Digestifs, Softdrinks, Säfte, Sirupe, Limonaden
- Zuckergehalt & Rezepturen: Wie viel Zucker gehört in einen Sirup?
- Schaumweine im Vergleich: Secco vs. Prosecco - was steckt dahinter?
- Internationale Spezialitäten: Was trinken andere Kulturen - und warum?
- Knabbereien und Mineralwasser

Zielgruppe: Ideal für Gastronomie-Mitarbeitende, Barkeeper, Verkaufsprofis und alle, die ihr Getränkewissen erweitern möchten.

Westerstede, Barbereich Campus der Möglichkeiten, Langebrügger Straße 5, Donnerstag, 18. Februar 2027, 15:00-17:00 Uhr, Kurs-Nr.: o886, Anmeldeschluss: 18. Januar 2027
Seminargebühr: 49,00 € inklusive Kostproben, Mineralwasser, Knabbereien und Teilnahmezertifikat

Mocktails - Alkoholfreie Cocktails

Genuss ohne Promille

mit Jens Oeltjendiers-Odion

NEU

Alkoholfreie Cocktails sind längst mehr als nur eine Alternative - sie sind Ausdruck moderner Barkultur und kreativer Geschmacks-komposition. Ob für den geselligen Abend, das stilvolle Event oder den gesunden Genuss zwischendurch: Die Welt der „Mock-tails“ ist bunt, vielfältig und voller Überraschungen.

In diesem praxisorientierten Seminar entdecken Sie die Kunst der alkoholfreien Mixgetränke. Mit frischen Zutaten und raffi-nierten Kombinationen zaubern Sie Drinks, die in Geschmack und Optik den klassischen Cocktails in nichts nachstehen. Für die Teilnahme sind keine Vorkenntnisse erforderlich - nur Neugier und Lust auf Genuss!

Inhalte:

- Verkostung von 5 Mocktails
- Knabbereien und Mineralwasser
- Grundlagen der alkoholfreien Barkultur: Was macht einen guten Mocktail aus?
- Früchte, Kräuter & Gewürze: aromatische Vielfalt und kreative Einsatzmöglichkeiten.
- Sirups & Säfte: Eigenherstellung und Kombinationstechniken.
- Limonaden & Filler: Die Basis für spritzige Erfrischung.
- Mixtechniken & Präsentation: Vom Shaken bis zum Garnieren - so wird jeder Drink zum Erlebnis.
- Eigene Kreationen entwickeln: Mit Inspiration und Know-how zum persönlichen Signature-Mocktail.

Zielgruppe: Ob Gastronomie-Profi, Hobby-Barkeeper oder einfach Liebhaber guter Drinks - dieses Seminar bietet für jeden span-nende Impulse und praktische Tipps.

Westerstede, Barbereich Campus der Möglichkeiten, Langebrügger Straße 5, Freitag, 27. November 2026, 18:00-21:00 Uhr,
Kurs-Nr.: 0887, Anmeldeschluss: 27. Oktober 2026
Seminargebühr: 65,00 € inklusive 5 Mocktails, Mineralwasser, Knabbereien und Teilnahmezertifikat.

Cocktailworkshop

Die Kunst des Bartendings – Vom Klassiker zur Eigenkreation

mit Jens Oeltjendiers-Odion

NEU

Tauche ein in die faszinierende Welt der Cocktails und lerne alles, was du brauchst, um souverän hinter der Bar zu glänzen! Dieses Seminar richtet sich an alle, die mehr als nur mixen wollen - hier wird echtes Barwissen vermittelt, praxisnah und mit viel Leiden-schaft.

Inhalte:

- Verkostung von 5 Cocktails
- Knabbereien und Mineralwasser
- Historie der Cocktails: Von den ersten Mixgetränken bis zur modernen Barkultur.
- Grundlagen der Barkunde: Equipment, Techniken und Spirituosenkunde.
- Klassiker & Tropicals: Die Must-Know-Rezepte und ihre Varianten.
- Eigenkreationen: Kreativität trifft Geschmack - entwickle deinen Signature-Drink.

Zum Abschluss des Seminars stellen die Teilnehmer ihr Können in einem spannenden Cocktail-Wettbewerb unter Beweis. Wer überzeugt mit Geschmack, Technik und Präsentation?

Zielgruppe: Offen für Einsteiger und Fortgeschrittene aus der Gastronomie und alle Interessierten, die gerne Cocktails mögen.

Westerstede, Barbereich Campus der Möglichkeiten, Langebrügger Straße 5,
Donnerstag, 14. Januar 2027, 18:00-21:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0888,
Anmeldeschluss: 14. Dezember 2026
Seminargebühr: 65,00 € inklusive Verkostung von 5 Cocktails, Mineralwasser,
Knabbereien und Teilnahmezertifikat



Rum vs. Whisky

Die Magie des Holzfasses

mit Jens Oeltjendiers-Odion

NEU

In diesem Seminar entdecken Sie die Unterschiede und Gemeinsamkeiten von Rum und Whisky und erleben, wie die Fasslagerung beide Spirituosen prägt. Im Mittelpunkt stehen Sensorik, Aromenvielfalt und der Genuss hochwertiger Destillate.

Sie erhalten einen kompakten Überblick über die wichtigsten Rumstile (Ron, Rhum, Rum), ihre Herkunftsregionen sowie die Herstellung vom Zuckerrohr bis zur Reifung im Fass. Ebenso tauchen Sie in die Welt des Whiskys ein: von den typischen Regionen über die Produktion bis zur Fassreifung verschiedener Whiskyarten.

Ein geführtes Tasting ausgewählter Rums und Whiskys zeigt, wie Rohstoffe, Herstellungsverfahren und unterschiedliche Fassarten den Charakter der Spirituosen formen.

Inhalte:

- 8 Samples à 2 cl (4 × Rum, 4 × Whisky)
- Leckereien, Baguette, Dips und Mineralwasser
- Unterschiede & Gemeinsamkeiten von Ron, Rhum & Rum
- Rumregionen und Stilrichtungen weltweit
- Herstellung & Fassreifung von Rum
- Aromenprofil: Einfluss von Alter, Fass und Herkunft
- Einführung mit einem Dram Whisky
- Whiskyregionen der Welt: Schottland, Irland, USA, Japan u.a.
- Herstellung & Lagerung: Vom Korn bis ins Fass
- Fassarten & Reifung im Vergleich
- Tasting ausgewählter Qualitäten
- Sensorik: Riechen, Schmecken, verstehen

Zielgruppe: Für Rum-/Whisky-Neulinge und erfahrene Genießer gleichermaßen - ideal für alle, die die Tiefe und Vielfalt dieses edlen Destillats entdecken möchten.

Westerstede, Barbereich Campus der Möglichkeiten, Langebrügger Straße 5, Donnerstag, 6. November 2026, 19:00-21:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0889, Anmeldeschluss: 6. Oktober 2026

Seminargebühr: 65,00 € inklusive 8 Samples je 2 cl, Mineralwasser, Leckereien, Baguette, Dips und Teilnahmezertifikat

Rum-Tasting

Die Welt des gereiften Zuckerrohr-Destillats

mit Jens Oeltjendiers-Odion

Rum ist mehr als nur ein karibischer Klassiker - er ist ein facettenreiches Destillat mit Geschichte, Charakter und globaler Vielfalt. In diesem exklusiven Tasting erleben Sie die ganze Bandbreite von Ron, Rhum und Rum und entdecken, wie unterschiedlich Zuckerrohr schmecken kann.

Sie erhalten einen fundierten Überblick über die verschiedenen Stilrichtungen, Herstellungsverfahren und Herkunftsländer - von der Karibik über Südamerika bis nach Europa und Asien.

Inhalte:

- Rumcocktail zur Begrüßung
- Verkostung von 8 Samples à 2 cl
- Knabbereien und Mineralwasser
- Ron, Rhum & Rum: Was unterscheidet sie - und was verbindet sie?
- Rumregionen der Welt: Karibik, Mittelamerika, Südamerika, Europa und mehr.
- Herstellung & Reifung: Von der Zuckerrohrernte bis zur Fasslagerung.
- Aromen & Charakter: Wie Alter, Fass und Herkunft den Geschmack formen.

Zielgruppe: Für Rum-Neulinge und erfahrene Genießer gleichermaßen - ideal für alle, die die Tiefe und Vielfalt dieses edlen Destillats entdecken möchten.

Westerstede, Barbereich Campus der Möglichkeiten, Langebrügger Straße 5, Freitag, 2. April 2027, 19:00-22:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0890, Anmeldeschluss: 2. März 2027

Seminargebühr: 65,00 € inklusive Welcome-Rum-Cocktail, 8 Drams, Mineralwasser, Baguette, Leckereien und Teilnahmezertifikat

Conversational English für Tourismus & Gästekontakt
Kursreihe: English for Tourism: Sicherer sprechen mit internationalen Gästen
mit Andrea Buchner-Saame

NEU

Ein Seminarangebot in Kooperation mit der Tourismusakademie Ostbayern

Viele Gastgeber/innen und Mitarbeitende verstehen Englisch grundsätzlich, fühlen sich aber unsicher, wenn sie spontan sprechen müssen. Der Schmerz ist nicht etwa fehlendes Schulenglisch, sondern Hemmung, Zeitdruck und Angst, unprofessionell zu wirken. Diese Online-Kursreihe ist deshalb sehr dialogorientiert: hilfreiche Redemittel, typische Situationen, Formulierungen zum Mitnehmen und viel aktives Üben.

Sie können alle 4 Module zusammen buchen oder sich gezielt zu einem Thema als Einzelveranstaltung anmelden.
Die gesamte Kursreihe kostet Normalpreis: 255 € - Frühbucher-Preis: 230 €

Modul 1: Anfragen, Buchung & Check-in

Welcome! Englisch für Anfrage, Buchung und Anreise
Wie begrüße ich internationale Gäste freundlich, sicher und professionell?

Inhalte:

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Begrüßung und Smalltalk• Telefonische und schriftliche Anfragen verstehen• Zimmer, Leistungen, Preise und Verfügbarkeiten erklären | <ul style="list-style-type: none">• Check-in-Situationen üben• Häufige Fragen souverän beantworten• Nützliche Standardsätze |
|--|---|

Modul 2: Empfehlungen, Service & regionale Tipps

What can we do today? Englisch für Empfehlungen, Ausflugstipps und Service.
Wie erkläre ich Gästen Angebote, Wege, Veranstaltungen und regionale Besonderheiten?

Inhalte:

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Restaurant-, Wander-, Kultur- und Ausflugstipps auf Englisch geben• Wegbeschreibungen und Öffnungszeiten erklären• Empfehlungen freundlich formulieren | <ul style="list-style-type: none">• Check-in-Situationen üben• Häufige Fragen souverän beantworten• Nützliche Standardsätze |
|--|---|

Modul 3: Beschwerden, Missverständnisse & schwierige Situationen

Stay calm: Englisch für Beschwerden und schwierige Gästesituationen. Wie reagiere ich freundlich, klar und lösungsorientiert, wenn etwas nicht passt?

Inhalte:

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Beschwerden verstehen und richtig nachfragen• Entschuldigen, erklären und Lösungen anbieten• Missverständnisse höflich klären | <ul style="list-style-type: none">• Grenzen setzen, ohne unfreundlich zu wirken• Typische Situationen: Zimmer, Essen, Buchung, Lärm, Verspätung, Zahlung• Redemittel für souveräne Service-Kommunikation |
|---|--|

Modul 4: E-Mails, Bewertungen & Online-Kommunikation

Clear & friendly: Englische E-Mails und schriftliche Antworten im Tourismus. Wie schreibe ich professionell, verständlich und gastfreundlich auf Englisch?

Inhalte:

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Antwort auf Anfragen, Buchungen und Sonderwünsche• Vorlagen für Bestätigung, Absage, Nachfrage und Dankeschön• Bewertungsantworten auf Englisch | <ul style="list-style-type: none">• Häufige Fehler vermeiden• KI-Tools sinnvoll für englische Texte nutzen• Persönlich bleiben statt nach automatischer Übersetzung klingen |
|---|---|

Modul 1: online, Donnerstag, 25. Februar 2027, 14:00-16:00 Uhr, Kurs-Nr.: o871, Anmeldeschluss: 28. Januar 2027
Seminargebühr: 69,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Modul 2: online, Montag, 15. März 2027, 14:00-16:00 Uhr, Kurs-Nr.: o872, Anmeldeschluss: 15. Februar 2027
Seminargebühr: 69,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Modul 3: online, Donnerstag, 22. April 2027, 14:00-16:00 Uhr, Kurs-Nr.: o873, Anmeldeschluss: 25. März 2027
Seminargebühr: 69,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Modul 4: online, Donnerstag, 13. Mai 2027, 14:00-16:00 Uhr, Kurs-Nr.: o874, Anmeldeschluss: 22. April 2027
Seminargebühr: 69,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Let's Learn – Speak – Enjoy

Bildungsurlaub

mit Céléste Marie Nguyen

NEU

Englisch für den Tourismus A2

Sie arbeiten in der Tourismusbranche oder der Gastronomie und möchten Ihre Englischkenntnisse gezielt verbessern? In diesem Bildungsurlaub entwickeln Sie Ihre Englischkenntnisse gezielt weiter und gewinnen mehr Sicherheit für typische Situationen im Alltag und Berufsleben.

Wichtige Themen, darunter:

- Begrüßungen & höfliche Gespräche mit Gästen
- Wegbeschreibungen & Erklärungen zu Sehenswürdigkeiten
- Umgang mit Reservierungen und Kundenanfragen
- Beschreibung von Services, Einrichtungen und lokalen Highlights
- Professionelles Management von Problemen und Beschwerden

Zielgruppe: Dieser Kurs ist perfekt für Lernende, die noch ihr Selbstvertrauen aufbauen.

Westerstede, kvhs Ammerland, Am Esch 10, Montag, 15. März - Freitag, 19. März 2027, 09:00-16:30 Uhr

Kurs-Nr.: 0870, Anmelde- und Rücktrittsschluss: 15. Februar 2027

Seminargebühr: 227,00 € inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmezertifikat

Weitere Bildungsurlaube finden Sie auf den Seiten 22/23 und 26/27.



PRÜFUNGSVORBEREITUNGEN



Zur Vorbereitung der praktischen Prüfung Förderverein zur Weiterbildung des Gastronomischen Nachwuchses e.V.

Aperitif & Digestif Erklären und Verkaufen

mit Jens Oeltjendiers-Odion

Aperitif und Digestif erzeugen den passenden Rahmen für ein gemeinsames Essen. Dennoch werden die beiden Begriffe häufig miteinander verwechselt. In diesem Seminar zur Vorbereitung auf die praktische Prüfung wollen wir klären, was genau Aperitifs und Digestifs auszeichnet und voneinander unterscheidet und wie diese dem Gast erklärt und verkauft werden können.

Westerstede, Langebrügger Straße 5, Barbereich, Mittwoch, 30. September 2026, 15:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0880,

Anmeldeschluss: 23. September 2026, Seminargebühr: 24,00 €

Westerstede, Langebrügger Straße 5, Barbereich, Mittwoch, 17. März 2027, 15:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0881,

Anmeldeschluss: 9. September 2026, Seminargebühr: 24,00 €

Getränke an der Bar Bauen, Rühren & Shaken

mit Jens Oeltjendiers-Odion

Für eine Prüfungsvorbereitung zum Thema „Getränke an der Bar: Bauen, Rühren & Shaken“ solltest du die grundlegenden Mix-techniken Shaken und Rühren sowie das Bauen direkt im Glas beherrschen. Wichtige Inhalte sind die richtige Durchführung, das benötigte Equipment, die Auswahl passender Gläser und Garnituren sowie das Arbeiten nach dem Mise-en-place-Prinzip. Du solltest auch wissen, welche Zutaten nicht geschüttelt werden dürfen und wie ein einwandfreies Mise en place aussieht, bevor du mit dem Mixen beginnst.

Westerstede, Langebrügger Straße 5, Barbereich, Mittwoch, 28. Oktober 2026, 15:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0882, Anmeldeschluss: 20. Oktober 2026, Seminargebühr: 24,00 €

Westerstede, Langebrügger Straße 5, Barbereich, Mittwoch, 7. April 2027, 15:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0883, Anmeldeschluss: 31. März 2027, Seminargebühr: 24,00 €



JENS OELTJENDIERS-ODION

Unser Experte für
Getränke & Spirituosen



Service-Training

Servicearten in Vorbereitung auf die Abschlussprüfung

mit Werner Tönjes

NEU

Prüfungsvorbereitung des Fördervereins zur Weiterbildung des Gastronomischen Nachwuchses e.V. (FWGN e.V.)

Dieses kompakte Seminar unterstützt Auszubildende dabei, sich gezielt und praxisnah auf die Abschlussprüfung im Bereich Service vorzubereiten. Im Mittelpunkt stehen die wichtigsten Servicearten, ihre korrekte Durchführung sowie die prüfungsrelevanten Abläufe und Standards. Die Teilnehmenden erhalten einen klaren Überblick über die Anforderungen, üben typische Prüfungssituationen und stärken ihre Sicherheit im praktischen Umgang mit Gästen und Serviceutensilien. Das Seminar eignet sich ideal zur Wiederholung, Vertiefung und letzten Feinjustierung vor der Prüfung.

Inhalte:

- Unterschiede, Besonderheiten und typische Einsatzbereiche
- Praktische Durchführung: Tragen, Servieren, Abräumen, Präsentieren
- Umgang mit Serviceutensilien und Materialien
- Prüfungsrelevante Standards und Bewertungskriterien
- Simulation typischer Prüfungssituationen
- Tipps für ein souveränes Auftreten

Zielgruppe: Auszubildende im Restaurant- und Hotelfach, Mitarbeitende in der Prüfungsvorbereitung, Nachwuchskräfte, die ihre Servicekompetenz festigen möchten.

Oldenburg, Ratskeller, Montag, 21. September 2026, 15:00-17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0875, Anmeldeschluss: 15. September 2026
Seminargebühr: 24,00 €

Oldenburg, Ratskeller, Montag, 16. November 2026, 15:00-17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0876, Anmeldeschluss: 9. November 2026, Seminargebühr: € 24,00

Der Weg zur IHK-Zusatzqualifikation Bar & Wein

mit Jens Oeltjendiers-Odion

Alle 3-jährigen Gastronomie-Ausbildungsberufe können zusätzlich zu ihrer Abschlussprüfung dieses Zertifikat erwerben und so ihre Ausbildung aufwerten. Hier erfahren Interessierte, was dafür zu leisten ist, und bekommen eine theoretische und praktische Unterweisung.

Inhalte dieser Info-Veranstaltung (120 Minuten):

Rechtliche Voraussetzungen

Vermitteln der nötigen Kenntnisse während der Ausbildung

Anmeldung zur Prüfung

Ablauf der Prüfung

Inhalte der IHK-Zusatzqualifikation:

a) Arbeiten an der Bar: Abläufe, Bestellung, Fachbegriffe Bar, Gäste beraten, Angebote, Barkarte

b) Produktkompetenz Longdrinks, Cocktails, Spirituosen: Nach Rezepten herstellen, Arbeitsgeräte, Garnituren, Kalkulieren, Spirituosen + Liköre anbieten, Gläser, Getränke für Veranstaltungen.

c) Produktkompetenz Wein: weiße und rote Rebsorten, Anbauggebiete zuordnen, Kategorien unterscheiden (Wein, Sekt, Schaumweine und Süßweine), Verkosten, Unterscheiden und Geschmack erklären, Weinservice, Gäste beraten, Gläser und Temperaturen kennen.

Zielgruppe: Mitarbeitende der Gastronomie mit 3-jähriger Ausbildung.

Westerstede, Langebrügger Straße 5, Barbereich, Mittwoch, 9. Dezember 2026, 15:00 bis 17:00 Uhr, Kurs-Nr.: 0884
Anmeldeschluss: 2. Dezember 2026, Seminargebühr: 24,00 €



KOOPERATIONEN



**Tourismus-Agentur Nordsee
GmbH (TANO)**
Börsenstraße 7
26382 Wilhelmshaven
www.tano.travel



SHAKER
Feine Drinks und Barkultur seit 1998
Stiller Bogen 45
26160 Bad Zwischenahn
Tel.: 04403 / 81172
www.shaker-online.de



Ferienhaus Akademie
BÜRO NRW, Heike Inkermann
Steinmüllerweg 13
32657 Lemgo
Tel.: 05261 660 122
<https://ferienhaus-akademie.de>



Ferienhaus Akademie
BÜRO Berlin, Ute Rentmeister
Kuckhoffstraße 89
13156 Berlin
Tel.: 030 44 71 79 42
<https://ferienhaus-akademie.de>



Tourismusakademie Ostbayern gGmbH
Pfarrer-Seidl-Str. 1
93413 Cham
Tel.: 09971 8501-26
www.tourismusakademie-ostbayern.de



**DEHOGA Akademie -
GastroLernwelt
Bad Überkingen**
Hausener Str. 19
73337 Bad Überkingen
Tel.: 07331 932 500
www.dehoga-akademie.de

INHOUSE-SCHULUNGEN

Individuelle Betriebsschulungen für Ihre Mitarbeitenden

Alle unsere Seminare können Sie auch als individuelle Betriebsschulung buchen – ob nun bei Ihnen vor Ort in Ihrem Unternehmen, in unseren Räumlichkeiten in Ihrer Nähe oder online. Sie sparen Kosten durch die Nutzung der eigenen Räumlichkeiten, Ihre Mitarbeitenden haben keine lange Anreise, sind stressfrei und flexibel.

Jedes Seminar wird auf die speziellen Bedürfnisse Ihres Unternehmens oder Ihrer Institution abgestimmt. Wir beraten Sie persönlich und besuchen Sie auch gerne in Ihrem Betrieb, um Ihre persönliche Betriebsschulung zu besprechen. Auch wenn Sie sich für ein Thema interessieren, das in unserem aktuellen Programmheft nicht aufgeführt ist, sprechen Sie uns gerne an. Zusammen finden wir eine Lösung für Ihr Wunschseminar. Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung und unserem Dozentenstamm.

Ihre persönlichen Ansprechpersonen:

Jürgen Glückhardt (j.glueckhardt@tourismus-akademie-nw.de)
Silvia Meyerjürgens (s.meyerjuergens@tourismus-akademie-nw.de)

Beispiele für Ihre individuelle INHOUSE-SCHULUNG:

Management in Tourismus und Gastgewerbe, z. B.

- Management für Betreiber/Inhaber von Campingplätzen
- Management-Techniken
- Mystery Check
- Personal und Führung
- Qualität und Gästebindung
- Rechtsfragen
- Strategie und Controlling
- Yield-Management in der mittelständischen Hotellerie



©pexels

Marketing in Tourismus und Gastgewerbe, z. B.

- B2B-Online-Marketing: Geschäftskunden im Web erreichen und gewinnen
- E-Commerce-Grundprinzipien für den erfolgreichen Handel im Web
- Facebook-Marketing
- Google-Analytics-Grundlagen der Web-Analyse für Ihren Erfolg im Web
- Marketing für Betreiber/-innen oder auch Inhaber/-innen von Campingplätzen
- Öffentlichkeitsarbeit/Public-Relations
- Online-Marketing Kompakt – Das Wichtigste für Ihren Erfolg im Web an einem Tag
- Online-Marketing Check-up – hilfreiche Tipps für Ihre Werbemaßnahmen im Web
- Social-Recruiting - Personalgewinnung mit Social-Media
- Trends erkennen und umsetzen
- Zielgruppen analysieren und ansprechen

Schlüsselkompetenzen, z. B.

- Konfliktlösung und Reklamationen
- Merkfähigkeit und Konzentration
- Rhetorik und Kommunikation
- Zeit- und Selbstmanagement
- Interkulturelle Kommunikation

Fachspezifisches, z. B.

- Fahrradtourismus
- Fremdsprachen (Englisch, Niederländisch)
- Gastorientierter Empfang: Für den positiven ersten Eindruck
- Gesundheitstourismus, Kur und Bäder
- Kalkulation & Preisgestaltung: Damit sich Ihre Leistung lohnt
- Kleine Hygieneschulung: HACCP-Grundsätze sicher umsetzen
- Spezielle Techniken in Service & Küche
- Variable Preisgestaltung in der Familienhotellerie

Inhaber/Vermieter von Ferienimmobilien, z. B.

- Feriendomizil sucht Gast – erfolgreiche Vermietung und Vermarktung
- Ferienvermietung – so funktioniert es
- In Szene gesetzt – Die professionelle Präsentation Ihrer Ferienimmobilie
- Homestaging

WEB-Seminare

- Viele unserer Dozierenden bieten WEB-Seminare zu unterschiedlichen Themen an. Sprechen Sie uns gerne an, zusammen finden wir ein passendes WEB-Seminar für Ihre Mitarbeitenden.



DOZIERENDE



Markus Acquistapace
Trainer und Coach FWGN,
Gastronomieexperte



Sascha Bolte,
Hamburg
TA für Informatik, Studium
Soziale Arbeit, Kursleiter,
Freiberuflich Der Educat



Björn Gäbe
Beratung,
Psychotherapie, Hypnose,
Heilpraktiker beschränkt auf
das Gebiet der
Psychotherapie



Kristina Kühnl-Farbe
Expertin für Gesund-
heitstourismus und Touris-
musmarketing



**Jens Oeltjendiers-
Odion**
Referent für Whisky, Rum,
Gin, Bier und Cocktails in
Norddeutschland



Birgit Strasser-Jentsch
Personal- und Business-
coach/Knigge-Expertin



Burkhard Asmuth, Essen
Gründer der Online-
Marketing-Agentur
Contunda,
Dozent & Buchautor



Andrea Buchner-Saame
Expertin für Marketing,
Content & Kommunikation



Thomas Gruber
Geschäftsführer green apple
Hotelberatung



Yvonne Lancho
Tourismusfachwirtin, Exper-
tin für Organisationspsycho-
logie & QMB



Marcus Schlegel
Dipl. Kaufmann, Coach und
Trainer der „School of Skills“



Werner Tönjes



Igor Ayach
Filmproduzent und Gründer
von Ayach Media



Jonas Fartaczek
Digitalmarketing-Berater,
Agenturgründer &
Social-Media-Experte



**Krischan Kuberzig-von
Döllen, Hamburg**
Experte für Online-Marke-
ting & Projektmanagement



**Céléste Marie T.N.T.
Nguyen**



Renate Stolle, Pfnztal
IHK-geprüfte Hotelfach-
frau, Qualitätsmanagerin
& Trainerin



INVEST

Online-Lehrgang

Vorbereitungslehrgang auf ein Studium der Tourismuswirtschaft

In Zusammenarbeit mit der Jade Hochschule in Wilhelmshaven bieten wir Studieninteressierten die Möglichkeit, einen Einblick in ein Online-Studium der Tourismuswirtschaft in Voll- oder Teilzeit zu erhalten. Der Lehrgang vermittelt Studieninhalte und -anforderungen und unterstützt bei der Entscheidung für ein Studium.

Während des Lehrgangs begleiten Sie die Jade Hochschule sowie Mitarbeitende aus Systemsupport und Verwaltung. Webinare, Videokonferenzen und Online-Sprechstunden unterstützen Sie beim Lernen. Der Lehrgang kann flexibel in Voll- oder Teilzeit absolviert werden.

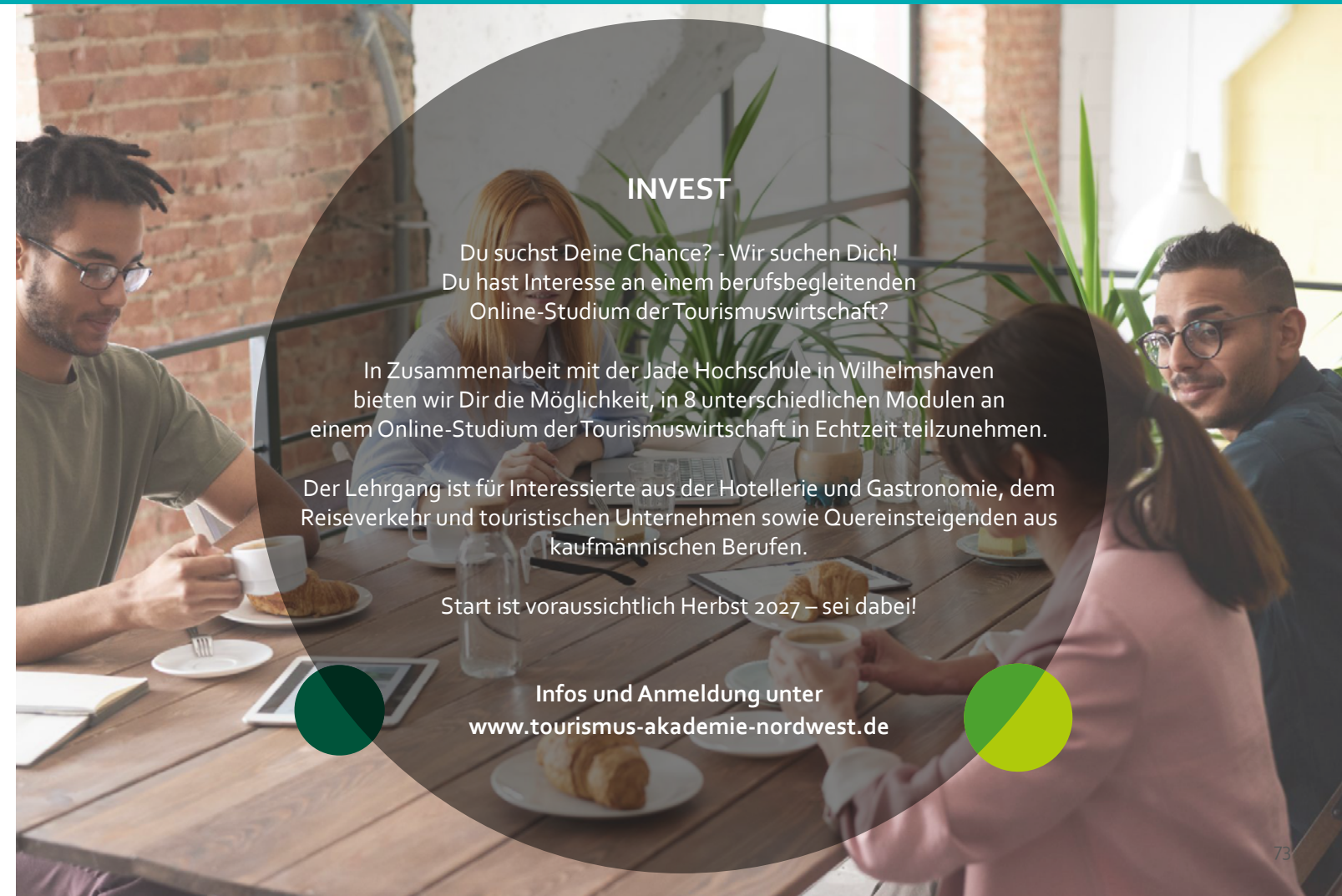
Nach erfolgreichem Abschluss erhalten Sie eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung. Bei erfolgreichem Bestehen der Prüfungen können bis zu 35 ECTS-Punkte auf ein späteres Studium an der Jade Hochschule angerechnet werden.

Zielgruppe: Studieninteressierte aus den Bereichen Tourismus, Reiseverkehr, Hotellerie, Gastronomie, und Quereinsteigende aus kaufmännischen Berufen ohne direkte Hochschulqualifizierung

Beginn: voraussichtlich Herbst 2027

Gebühr: circa € 98,00 je Modul inklusive Prüfungsgebühren, Zertifikate je Modul, Gesamtzertifikat

Interesse? Melden Sie sich jetzt an: 04488 56-5199, info@tourismus-akademie-nw.de



INVEST

Du suchst Deine Chance? - Wir suchen Dich!
Du hast Interesse an einem berufsbegleitenden
Online-Studium der Tourismuswirtschaft?

In Zusammenarbeit mit der Jade Hochschule in Wilhelmshaven
bieten wir Dir die Möglichkeit, in 8 unterschiedlichen Modulen an
einem Online-Studium der Tourismuswirtschaft in Echtzeit teilzunehmen.

Der Lehrgang ist für Interessierte aus der Hotellerie und Gastronomie, dem
Reiseverkehr und touristischen Unternehmen sowie Quereinsteigenden aus
kaufmännischen Berufen.

Start ist voraussichtlich Herbst 2027 – sei dabei!

Infos und Anmeldung unter
www.tourismus-akademie-nordwest.de



GUT ZU WISSEN



AGBs	Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie auf Seite 82.
Anmeldung	Schnell und online unter www.tourismus-akademie-nw.de , mit dem Anmeldeformular auf Seite 83, per Email unter: anmeldung@tourismus-akademie-nw.de oder per Telefon unter: 04488-56 5199.
Ansprechpartner	Wir sind wochentags von 08:00-12:00 Uhr unter Telefon 04488-56 5199 für Sie erreichbar. Alle Kontaktdaten finden Sie auch auf unserer Homepage unter www.tourismus-akademie-nw.de .
Bildungsurlaub	Unsere Bildungsurlaube finden Sie auf den Seiten 22 - 23, 26 - 27 und 60. Die wichtigsten Informationen zum Bildungsurlaub im Allgemeinen finden Sie auf der Seite 77.
Datenschutz	Die Datenschutzbestimmungen der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest finden Sie auf Seite 81.
Dozierende	Unsere Dozierenden sind für Ihren Erfolg tätig. Sie sind hauptberufliche oder freiberufliche Trainer, Fachexperten, Beratende und Unternehmende. Sie vermitteln Inhalte souverän und auf die jeweilige im Seminartext aufgeführte Branche und Zielgruppe zugeschnitten. Seite 70 und 71.
Inhouse-Schulungen	Alle unsere Seminare aus dem aktuellen Seminarangebot können als Inhouse-Schulungen für Ihre Mitarbeitenden gebucht werden. Wir beraten Sie gerne und berücksichtigen Ihre individuellen Wünsche.
Kooperationen	Unsere Kooperationspartner (VHS/KVHS) finden Sie auf der Seite 3.

Seminargebühr	In der Seminargebühr sind die Seminarunterlagen unserer Dozierenden sowie die Nutzungsgebühren der jeweiligen Plattformen bei den Online-Seminaren enthalten.
Online-Seminare	Die Seminare der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest finden überwiegend online statt. Den Link für das von Ihnen gebuchte Online-Seminar senden wir Ihnen circa 3 Tage vor Seminarbeginn zu.
Präsenz-Seminare	Wir suchen den Weg zurück zur Präsenz. Auf unsere Seminarthemen, die in Präsenz stattfinden, wird in unserem aktuellen Programm hingewiesen.
Rechnungsstellung	Sie erhalten Ihre Rechnung im Anschluss an die Seminarteilnahme.
Seminarzeiten	Die Seminarzeiten finden Sie in der jeweiligen Seminarbeschreibung.
Seminarablauf	Detaillierte Informationen zum Seminarverlauf sowie die Zugangsdaten zum Online-Seminar senden wir Ihnen ca. 3 Tage vor Seminarbeginn zu.
Online-Teilnahme	Nähere Informationen zur Teilnahme an unseren Online-Seminaren finden Sie auf den Seiten 78 und 79.
Zertifikate	Sie erhalten im Anschluss an die Seminarteilnahme Ihr persönliches TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest Zertifikat.



FÜR VERMIETER VON FERIENIMMOBILIEN

Aktuell bieten wir kein festes Seminarprogramm speziell für Vermietende von Ferienwohnungen oder -häusern an – aber das kann sich ändern!

Wenn Sie Interesse an einer individuellen Weiterbildung haben, sprechen Sie uns gerne an. Gemeinsam entwickeln wir ein maßgeschneidertes Seminar, das genau zu Ihren Bedürfnissen passt.

Mögliche Themen:

- Der Ton macht die Musik - Klippen im Vermieteralltag
- Ferienvermietung - so funktioniert es
- Home Staging für Ferienimmobilien
- Vertrieb optimieren, Bewertungen animieren
- Einrichtung und Service
- In Szene gesetzt: Die professionelle Präsentation
- und vieles mehr!

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

Bildungsurlaub: Die wichtigsten Informationen auf einen Blick

Als Arbeitnehmerin und Arbeitnehmer haben Sie einen Rechtsanspruch auf Bildungsurlaub nach dem Niedersächsischen Bildungsurlaubsgesetz (NBildUG), wenn sich Ihr Arbeitsplatz in Niedersachsen befindet.

Antragsberechtigung und Fristen:

Als Arbeitnehmerin und Arbeitnehmer stellen Sie Ihren Antrag zwei Monate vor Beginn Ihrer Veranstaltung. Wenn Sie einen Bildungsurlaub in Niedersachsen besuchen möchten, fragen Sie den Veranstalter, ob bereits eine Anerkennung vorliegt. Ist dies nicht der Fall, bitten Sie den Veranstalter, einen Antrag zu stellen.

Das NBildUG gilt nicht für Beamtinnen und Beamte. Für Sie als niedersächsische/r Landes- oder Kommunalbeamter/in gilt für die Freistellung von der Arbeit die niedersächsische Sonderurlaubsverordnung (Nds. SurIVO).

Ansprechpartnerinnen bei der Agentur für Erwachsenen- und Weiterbildung:

Andrea Poos, 0511 300330-29 oder
Martina Soltendieck, 0511 300330-32

Informationen für Arbeitnehmerin und Arbeitnehmer, die in Niedersachsen tätig sind:
www.aewb-nds.de/bildungsurlaub

Für Interessierte oder Teilnehmende aus anderen Bundesländern können wir den Bildungsurlaub gerne für Sie anfragen, sofern die Voraussetzungen für die Anerkennung im jeweiligen Bundesland gegeben sind.

Sprechen Sie uns gerne an.



TECHNISCHE HINWEISE

Technische Hinweise zu Online-Angeboten

Online-Angebote: Welche technischen Voraussetzungen sind erforderlich?

Für unsere Online-Angebote benötigen Sie: Eine stabile Internetverbindung, einen PC, ein Tablet oder einen Laptop sowie möglichst ein Headset oder Kopfhörer. Die Teilnahme mit Lautsprechern ist ebenfalls möglich. Als Browser verwenden Sie bitte Mozilla Firefox, Google Chrome oder Safari. Nach erfolgter Anmeldung zu unserem Online-Angebot erhalten Sie einen Link und die entsprechenden Zugangsinformationen von uns circa drei Tage vor Seminarbeginn.

Hybrid-Angebote: Was bedeutet Hybrid?

Bei diesem Kursformat ist ein Teil des Kurses im Seminarraum anwesend, der andere Teil wird online von zuhause zugeschaltet. Ist somit ein Kurs als Hybrid-Angebot gekennzeichnet, bedeutet das für Sie: Sie entscheiden sich bei der Anmeldung, ob Sie online oder in Präsenz teilnehmen möchten.

Bitte beachten Sie: Geben Sie bei Ihrer Anmeldung unbedingt an, ob Sie online oder in Präsenz teilnehmen möchten.

Wichtiger Hinweis: Bei der Übertragung zwischen Online und dem Kursraum werden Ton- und Bildinhalte übermittelt. Das Aufzeichnen dieser Inhalte ist allen Teilnehmenden untersagt. Teilnehmende in Präsenz, die sich zu einem Hybrid-Kurs anmelden, stimmen mit ihrer Anmeldung zu, dass Ton, Bild sowie Bildschirmhalte aus dem Kursraum zu den Online-Teilnehmenden übertragen werden dürfen.

Sie können in der Regel bereits 10 Minuten vor Beginn eines Online-Seminars den virtuellen Raum betreten und Ihr Headset, den Lautsprecher oder die Kamera testen.

Sie haben noch Fragen?

Melden Sie sich bei uns. Wir beraten Sie gerne. Sie erreichen uns telefonisch unter 04488 56-5199 oder per E-Mail info@tourismus-akademie-nw.de

Noch nicht das Passende dabei?

Sie haben eine Idee für ein Seminar oder möchten in Ihrem Unternehmen ein Seminar für sich und Ihre Mitarbeitenden anbieten? Ob als Online- oder Präsenz-Seminar.

Sprechen Sie uns gerne an, gemeinsam finden wir ein passendes Seminar für Sie.

KONTAKT

Jürgen Glückhardt
Projektleitung
TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest
Am Esch 10
26655 Westerstede
Mobil 01520 9192407
j.glueckhardt@tourismus-akademie-nw.de

Silvia Meyerjürgens
Koordination
TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest
Am Esch 10
26655 Westerstede
Tel. 04488 56 5130
s.meyerjuergens@tourismus-akademie-nw.de

Michelé-Angèlique Niemeyer
Information/Anmeldung
TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest
Am Esch 10
26655 Westerstede
Tel. 04488 56 5144
m.niemeyer@tourismus-akademie-nw.de



DATENSCHUTZ

Datenschutzbestimmungen der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest

1. Verantwortlichkeit für den Datenschutz:

Die Kreisvolkshochschule Ammerland (nachfolgend „kvhs“ oder „wir“ genannt) ist verantwortlich im Sinne des Datenschutzrechts.

2. Kursanmeldung:

Die im Anmeldebogen abgefragten Daten werden zur Durchführung vorvertraglicher Maßnahmen und zur Vertragserfüllung verwendet. Hierbei wird zwischen zwingend anzugebenden Daten (durch Sternchen gekennzeichnet) und freiwillig anzugebenden Daten unterschieden. Ohne die zwingend anzugebenden Daten (Name, Adresse, Geburtsjahr, bei Online-Anmeldungen zusätzlich E-Mail, Telefon, IBAN) kann kein Vertrag geschlossen werden. Ihr Geburtsjahr erheben wir vor dem Hintergrund der rechtlichen Anforderungen des niedersächsischen Erwachsenenbildungsgesetzes. Die Abfrage Ihrer Festnetz- beziehungsweise Mobilfunknummer erfolgt in unserem berechtigten Interesse, Sie bei Veranstaltungsänderungen unmittelbar kontaktieren zu können. Wenn Sie uns diese Daten nicht zur Verfügung stellen, können wir Sie gegebenenfalls nicht rechtzeitig erreichen. Auch die weiteren freiwilligen Angaben werden zur Vertragsdurchführung verwendet. Durch Angabe von IBAN, Name und Vorname des Kontoinhabers erteilen Sie uns ein Lastschriftmandat. Die freiwilligen Zusatzangaben dienen ebenfalls der Durchführung des Lastschriftmandats. Online-Anmeldungen sind grundsätzlich nur im Rahmen des Lastschreifeinzugsverfahrens möglich. Wenn Sie uns die zwingend erforderlichen Bankdaten nicht bereitstellen, erfolgt keine Lastschrift und Sie müssen die Zahlung des Kursbeitrags anderweitig ver-

anlassen. Sämtliche von Ihnen bereitgestellten Daten werden elektronisch gespeichert. Die hierdurch entstehenden Datenbanken und Anwendungen können durch von uns beauftragte IT-Dienstleister betreut werden. Die Bereitstellung Ihrer Daten durch Sie ist weder gesetzlich noch vertraglich vorgeschrieben. Die Nichtangabe von freiwilligen Daten hat keine Auswirkungen.

3. Weitergabe Ihrer Daten:

Wir geben Ihren Namen, Adresse, E-Mailadresse und – soweit angegeben – Telefonnummer und freiwillige Angaben, an den jeweiligen Kursleiter zur Vorbereitung und Durchführung des Kurses weiter. Dies umfasst auch die Kontaktaufnahme bei Änderungen. Diese Übermittlungen dienen der Vertragserfüllung. Befinden Sie sich mit einer Zahlung in Verzug, behalten wir uns vor, Ihre Daten (Name, Anschrift, Geburtsjahr) an einen Inkassodienstleister zur Durchsetzung der Forderung als berechtigtes Interesse weiterzuleiten.

4. Kontaktaufnahme:

Wenn Sie uns eine Nachricht senden, nutzt die kvhs die angegebenen Kontaktdaten zur Beantwortung und Bearbeitung Ihres Anliegens. Die Bereitstellung Ihrer Daten erfolgt abhängig von Ihrem Anliegen und Ihrer Stellung als Interessent oder Kursteilnehmer zur Durchführung vorvertraglicher Maßnahmen beziehungsweise zur Vertragserfüllung.

5. Speicherdauer und Löschung:

Nach Vertragsabwicklung werden Ihre Daten gelöscht, es sei denn, es bestehen gesetzliche Auf-

bewahrungspflichten. In diesem Fall werden diese Daten bis zu 10 Jahre aufbewahrt. Ihre Daten werden für jegliche andere Verwendung außer gegebenenfalls zulässiger Postwerbung gesperrt. Mitgeteilte Bankdaten werden nach Widerruf der Einzugsermächtigung, erfolgreicher Bezahlung des Kursbeitrags beziehungsweise bei Dauerlastschriftmandaten 36 Monate nach letztmaliger Inanspruchnahme gelöscht. Ihre Daten, die Sie uns im Rahmen der Nutzung unserer Kontaktdaten bereitgestellt haben, werden gelöscht, sobald die Kommunikation beendet beziehungsweise Ihr Anliegen vollständig geklärt ist und diese Daten nicht zugleich zu Vertragszwecken erhoben worden sind. Kommunikation zur Geltendmachung von Rechtsansprüchen wird für die Dauer der jeweiligen Verjährungsfrist gespeichert.

6. Ihre Rechte:

Sie haben jederzeit das Recht, kostenfrei Auskunft über die bei der kvhs gespeicherten Daten zu erhalten, unrichtige Daten zu korrigieren sowie Daten sperren oder löschen zu lassen. Ferner können Sie den Datenverarbeitungen widersprechen und Ihre Daten durch uns auf jemand anderen übertragen lassen. Weiterhin haben Sie das Recht, sich bei einer Datenschutzaufsichtsbehörde zu beschweren.

Die Kontaktdaten des Datenschutzbeauftragten lauten: Datenschutzbeauftragter der Kreisvolkshochschule Ammerland und Kreisvolkshochschule Ammerland gGmbH, Am Esch 10, 26655 Westerstede, 0441 9714-1316, datenschutz@kvhs-ammerland.de.



AGB

Allgemeine Geschäftsbedingungen der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest

Für Ihre Anmeldung haben Sie diese Möglichkeiten:

Sie füllen die Anmeldung auf der nächsten Seite aus und senden uns diese zu. Sie faxen uns Ihre Anmeldung. Sie melden sich online an oder Sie senden uns die Anmeldung per Mail. Sie kommen persönlich vorbei und geben die Anmeldung ab. Mit Ihrer Unterschrift erkennen Sie die abgedruckten Teilnahme- und Zahlungsbedingungen an und erklären sich mit der automatischen Verarbeitung und Speicherung Ihrer Daten im Sinne der Datenschutzbestimmungen (Seite 29) einverstanden. Falls Ihnen im Ausnahmefall eine vorherige Anmeldung nicht möglich gewesen sein sollte, kommt eine Eintragung in die Teilnahmeliste des Kurses einer verbindlichen Anmeldung gleich. Denken Sie bitte auch daran, dass bei Minderjährigen die Unterschrift des/der Erziehungsberechtigten erforderlich ist. Bei einer Anmeldung durch Dritte ist die/der Anmeldende zahlungspflichtig.

Absagen oder Änderungen

Falls ein Kurs wegen zu geringer Zahl von Anmeldungen, Erkrankung des Dozenten o.ä. nicht stattfinden kann, werden die Teilnehmenden so früh wie möglich davon in Kenntnis gesetzt. Bereits gezahlte Kursgebühren werden voll erstattet. Ein weitergehender Schadensersatzanspruch besteht nicht. Die TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest behält sich jederzeit die Änderungen des Kursplans, Wechsel von Dozenten, Verlegung von Unterricht oder Unterrichtsräumen vor.

Abmeldung

Wenn es Ihnen nicht möglich ist, am Kurs teilzunehmen, beachten Sie bitte Folgendes: Bitte sagen Sie nach Möglichkeit rechtzeitig ab. Sofern Sie keine Ersatzperson stellen oder der Kursplatz nicht anderweitig belegt werden kann, stellen wir das Entgelt anteilig in Rechnung: 4-2 Wochen vor Kursbeginn: 75 % der Kursgebühr 2-0 Wochen vor Kursbeginn: 100 % der Kursgebühr

Bei einer Abmeldung, die länger als 4 Wochen vor Kursbeginn erfolgt, fällt eine Bearbeitungsgebühr von 6,00 € an. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass die Abmeldung schriftlich gegenüber der TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest erfolgen muss. Dozenten dürfen keine An- oder Abmeldung entgegennehmen. Das Fernbleiben vom Kurs gilt nicht als Abmeldung. Unter www.reiseversicherung.de finden Sie Hinweise für eine mögliche Stornoversicherung.

Teilnahmeentgelte

Nach Beendigung der Veranstaltung erhalten Sie eine Rechnung über das Kursentgelt.

Haftungsausschlusserklärung

Die TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest haftet nicht für Personen- und Sachschäden oder Unterrichtsinhalte. Beim Ausführen von Techniken und Übungen im Unterricht handeln die Teilnehmer auf eigene Gefahr.

Zertifikate

Zertifikate werden nur nach Absolvierung der gesamten Veranstaltung und nach Bezahlung der gesamten Veranstaltungsg Gebühr erteilt.

Hausordnung bitte beachten!

Die TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest ist z.T. Gast in Tagungs-, Seminar- und Veranstaltungsräumen regional ansässiger Hotels, Volkshochschulen oder anderer Kooperationspartner. Deren Eigentum soll zumindest genauso pfleglich behandelt werden wie privates Eigentum. Wir bitten deshalb, die in den jeweiligen Veranstaltungsräumen geltenden Hausordnungen zu beachten.

Widerrufsbelehrung

Widerrufsrecht

Sie können Ihre Vertragserklärung innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen in Textform (z.B. Brief, Fax, E-Mail) widerrufen. Die Frist beginnt nach Erhalt dieser Belehrung in Textform, jedoch nicht vor Vertragschluss und auch nicht vor Erfüllung unserer Informationspflichten gemäß Artikel 246 § 2 in Verbindung mit §

1 Absatz 1 und 2 EGBGB sowie unserer Pflichten gemäß § 312g Absatz 1 Satz 1 BGB in Verbindung mit Artikel 246 § 3 EGBGB. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs.

Der Widerruf ist zu richten an:

TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest
kvhs Ammerland gGmbH

Am Esch 10, 26655 Westerstede

E-Mail: info@tourismus-akademie-nw.de

Widerrufsfolgen

Im Falle eines wirksamen Widerrufs sind die beiderseits empfangenen Leistungen zurück zu gewähren und ggf. gezogene Nutzungen (z.B. Zinsen) herauszugeben. Können Sie uns die empfangene Leistung sowie Nutzungen (z.B. Gebrauchsvorteile) nicht oder teilweise nicht oder nur in verschlechtertem Zustand zurückgewähren beziehungsweise herausgeben, müssen Sie uns insoweit Wertersatz leisten. Dies kann dazu führen, dass Sie die vertraglichen Zahlungsverpflichtungen für den Zeitraum bis zum Widerruf gleichwohl erfüllen müssen. Verpflichtungen zur Erstattung von Zahlungen müssen innerhalb von 30 Tagen erfüllt werden. Die Frist beginnt für Sie mit der Absendung Ihrer Widerrufserklärung, für uns mit deren Empfang.

Besondere Hinweise

Ihr Widerrufsrecht erlischt vorzeitig, wenn der Vertrag von beiden Seiten auf Ihren ausdrücklichen Wunsch vollständig erfüllt ist, bevor Sie Ihr Widerrufsrecht ausgeübt haben.

ANMELDUNG

TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest

Kursnummer	Kurstitel
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Unter Anerkennung der auf den Seiten 81 und 82 im Programmheft abgedruckten und in der Geschäftsstelle der kvhs Ammerland gGmbH einsehbaren allgemeinen Geschäftsbedingungen und Datenschutzbestimmungen melde ich mich hiermit für den/die oben aufgeführte/n Kurs/e verbindlich an.

Name/Vorname*: _____

Anschrift*: _____

Telefon: _____

E-Mail*: _____

Geburtsdatum*: _____

☐ weiblich ☐ männlich ☐ divers

Datum, Unterschrift Teilnehmende (bei Minderjährigen erziehungsberechtigte Person)

* = Pflichtfeld



TOURISMUS-AKADEMIE
Nordwest

☐ Abweichende Rechnungsadresse:

☐ Lastschriftmandat

IBAN: _____

Kontoinhaber: _____

☐ Ich bin einverstanden, regelmäßig Informationen

und den Newsletter der TOURISMUS-AKADEMIE

Nordwest per E-Mail zu erhalten.

Nutzen Sie gerne die Möglichkeit sich schnell und einfach online oder

per E-Mail anzumelden: anmeldung@tourismus-akademie-nw.de



DIE FRISCHE BRISE FÜR IHR KNOW-HOW



TOURISMUS-AKADEMIE
Nordwest

IMPRESSUM

Verantwortlich für Gestaltung und
Inhalt dieser Seiten ist die

TOURISMUS-AKADEMIE Nordwest

kvhs Ammerland gGmbH

Jürgen Glückhardt, Silvia Meyerjürgens
Am Esch 10, 26655 Westerstede
04488 56-5199
info@tourismus-akademie-nw.de
www.tourismus-akademie-nordwest.de

Titel: Das Bild wurde mit Hilfe von KI erstellt

Fotos: pixabay und Canva

Rückseite: by pixabay

Gestaltung: kvhs Ammerland gGmbH

Stand: August 2026

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

