

## Allgemeine Teilnahme- und Zahlungsbedingungen (Auszug) der Industrie- und Handelskammer Nürnberg für Mittelfranken für Weiterbildungsveranstaltungen

**1. Anmeldung:** Die Teilnehmerzahl für die Veranstaltungen ist begrenzt. Die Anmeldung hat in Schriftform per Post bzw. per Fax auf dem gesonderten Anmeldeformular an die IHKA zu erfolgen. Für die Rechtzeitigkeit der Anmeldung ist die Reihenfolge des Post- bzw. Faxeingangs bei der IHK maßgeblich. Die Annahme erfolgt durch die IHK unverzüglich, spätestens bis vor Veranstaltungsbeginn durch Übersendung eines Bestätigungsschreibens bzw. der Rechnung. Mit deren Zugang kommt der Vertrag über die Teilnahme zustande.

**2. Zahlung:** Mit dem Zustandekommen des Vertrages ist das Entgelt für die vereinbarte Veranstaltung fällig. Es ist von dem/der Teilnehmer/in unabhängig etwaiger Leistungen Dritter (wie z. B. durch das Arbeitsamt usw.) ohne Abzug unverzüglich, spätestens bis zu dem angegebenen Termin auf das angegebene Konto zu überweisen und zwar unter Angabe der entsprechenden Veranstaltung und der vollständigen Rechnungsnummer.

**3. Rücktritt:** Der Rücktritt von dem Vertrag kann bei Seminaren nur bis zum 14. Kalendertag vor Veranstaltungsbeginn schriftlich oder per Fax erfolgen. Für die Rechtzeitigkeit der Erklärung ist ihr Eingang bei der IHKA maßgeblich. Soweit das Veranstaltungsentgelt bereits bezahlt ist, wird es rückerstattet. Erfolgt der Rücktritt nicht rechtzeitig oder nicht formgerecht, bleibt der/die Teilnehmer/in grundsätzlich zur Zahlung des Veranstaltungsentgelts verpflichtet. Er/Sie kann jedoch einen/e Ersatzteilnehmer/in stellen, der/die in den Vertrag eintritt. Er/Sie wird dann von der Verpflichtung zur Zahlung des Veranstaltungsentgelts frei. Stellt der/die Teilnehmer/in keinen/e Ersatzteilnehmer/in, ist die IHK berechtigt, 50% v.H. des Veranstaltungsentgelts als Kostenpauschale zu verlangen bzw. einzubehalten.

**4. Kündigung:** Eine fristlose Kündigung kann nur aus wichtigen Grund erfolgen, der durch Vorlage geeigneter Unterlagen glaubhaft zu machen ist. Sie muss unverzüglich spätestens 2 Wochen nach Kenntnis von dem wichtigen Grund der IHK gegenüber erfolgen. Bereits bezahlte und noch nicht verbrauchte Entgelte werden unverzüglich zurückerstattet. Die IHKA kann aus wichtigen Gründen, wie z. B. nachhaltige Störungen der Veranstaltungen oder Verletzungen des Copyrights durch den/die Teilnehmer/in fristlos kündigen. Ein Anspruch auf Zurückerstattung der nicht verbrauchten Entgelte besteht dann nicht. Weitergehende Schadensersatzansprüche der IHKA bleiben davon unberührt.

**5. Absage:** Die IHKA ist berechtigt, bei Vorliegen wichtiger Gründe, wie z.B. ungenügender Beteiligung usw., Veranstaltungen abzusagen. Dies teilt sie dem/der Teilnehmer/in unverzüglich, spätestens bis vor Beginn der Veranstaltung mit. Bezahlte Entgelte werden zurückerstattet. Weitergehende Verpflichtungen trifft die IHK nicht, es sei denn, sie hat für diese Absage Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit zu vertreten.

**6. Dozentenwechsel:** Ein Wechsel von Dozenten oder eine notwendige Verschiebung des Ablaufplans der Veranstaltung durch die IHKA berechtigt den/die Teilnehmer/in weder zum Rücktritt noch zur Minderung des Veranstaltungsentgelts. Dies gilt nicht, wenn der Gesamtzuschnitt der Veranstaltung wesentlich beeinträchtigt ist.

**7. Haftung:** Die IHK haftet nicht für Schäden des/der Teilnehmer/in. Dies gilt nicht, wenn der Schaden auf Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit von ihr oder ihren berufenen Erfüllungshilfen beruht.

**8. Copyright:** Sämtliche Veranstaltungsunterlagen dürfen nur mit ausdrücklicher Zustimmung der IHKA vervielfältigt werden. Ein Mitschnitt der Veranstaltung auf Ton- oder Bildaufnahmegegeräten ist unzulässig. Er bedarf der ausdrücklichen Zustimmung der IHKA.

**9. Datenschutz:** Der/die Teilnehmer/in erklärt sich bei Unterschriftsleistung auf dem Anmeldeformular einverstanden, dass seine/ie bzw. ihre Name und Adresse von der IHKA für ihre künftigen Veranstaltungsangebote gespeichert und verwendet werden dürfen.

**10. Sonstiges:** Im Falle der Unwirksamkeit einzelner Klauseln dieser Bedingungen bleibt die Wirksamkeit der übrigen unberührt. Die unwirksamen Klauseln sind durch wirksame zu ersetzen, die dem vereinbarten bzw. angestrebten Ziel möglichst nahe kommen. Nebenabreden bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform und Zustimmung von IHKA und Teilnehmer/in.

**11. Erfüllungsort, Gerichtsstand:** Erfüllungsort und Gerichtsstand für die beiderseitigen Ansprüche ist Nürnberg als Sitz der IHK Nürnberg für Mittelfranken

Gastronomisches Berufsbildungszentrum  
der IHK Nürnberg für Mittelfranken  
Kreuzerstraße 8, 91541 Rothenburg o.d.T.  
Tel.: 09861-86666  
Fax: 09861-1724  
E-Mail: edda.horneber@nuernberg.ihk.de

### Anmeldung: zum Seminar

am

melde ich verbindlich an:

Name/Vorname

Geburtsdatum

Firma/Institution

Straße

PLZ, Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift

Rechnung an:

Privat  Unternehmen



Industrie- und Handelskammer  
Nürnberg für Mittelfranken

## Seminare

### 2013

## Rothenburg o.d.T.

### Betriebsführung

Geschäftsstelle Ansbach

Gastronomisches  
Berufsbildungszentrum  
der  
Industrie- und Handelskammer  
Nürnberg für Mittelfranken



## Seminare Betriebsführung

### **Effizientes Finanz- und Rechnungswesen im Gastgewerbe**

Die Teilnehmer erfahren, wie sie das gesamte Rechnungswesen auf den Bereich zugeschnitten aufbauen können. Weiterhin lernen die Teilnehmer frühzeitig Schwachstellen zu erkennen und zu agieren. Sie sind vorbereitet auf die Regularien bei der Kreditvergabe.

Termine: 10.01. – 11.01.2013  
07.11. – 08.11.2013

Zeit/Dauer: 2 Tage von 9.00 bis 16.00 Uhr

Preis: 190 € (inkl. Material und Seminarunterlagen)

### **Kalkulation von Speisen und Getränken**

Sie werden mit Hilfe vieler praktischer Beispiele in die Lage versetzt, nach fachlichen Gesichtspunkten eine exakte Kalkulation durchzuführen.

Termine: 08.04.2013 / 06.05.2013 / 15.11.2013  
Zeit/Dauer: 1 Tag von 9.00 bis 16.00 Uhr

Preis: 150 € (inkl. Seminarunterlagen)

### **Mein Internetauftritt**

Mit guten Texten punkten. Für das Internet gilt ganz besonders: der Text muss sofort ansprechen, leicht verständlich sein und er muss in gut aufeinander abgestimmten Text-Häppchen serviert werden

Termine: 23.01.2013 / 14.11.2013  
Zeit/Dauer: 1 Tag von 9.00 bis 16.00 Uhr

Preis: 120 €

### **Gästekorrespondenz**

Gästeinfragen, Angebote, Bestätigungen, Reklamationen und mehr.

Termine: 06.02.2013 / 18.11.2013  
Zeit/Dauer: 1 Tag von 9.00 bis 16.00 Uhr

Preis: 120 € (inkl. Material und Seminarunterlagen)

### **Mehr Umsatz durch zufriedene Gäste**

Das Unternehmen lebt vom Gast. Ein zufriedener Gast erinnert sich gerne an die Gastlichkeit und ist die beste Werbung für den Betrieb. Ein enttäuschter Gast besucht Ihr Haus nicht mehr. Reagieren Sie richtig!

Termine: 08.02.2013 / 18.09.2013  
Zeit/Dauer: 1 Tag von 9.00 bis 16.00 Uhr

Preis: 160 € (inkl. Seminarunterlagen)

### **Reklamationsmanagement im Gastgewerbe**

Der Workshop zeigt auf, wie wichtig es ist, offen mit Reklamationen umzugehen. Dabei sollen Reklamationen als Teil der Unternehmens-Kommunikation angesehen werden und nicht als lästige Form einer Beschwerde.

Termine: 04.03.2013 / 25.09.2013  
Zeit/Dauer: 1 Tag von 9.00 bis 16.00 Uhr

Preis: 150 € (inkl. Verpflegung und Seminarunterlagen)

### **Verkauf in der Hotellerie**

Wettbewerbsüberlegenheit durch den Hotelvertrieb – nur wer neue Mitarbeiter im Verkauf hat, setzt sich im stark umkämpften Markt des Hotelgewerbes durch. Erfahren Sie bei uns, wie Sie Neukunden akquirieren, überzeugen und an Ihr Haus binden. Wir vermitteln Ihnen das nötige Handwerkszeug von der Kontaktphase bis zum sicheren Abschluss. Dazu werden neben dem persönlichen Voraussetzungen und Aufgaben eines Verkäufers auch die Ziele des Vertriebs mit Kommunikation- und Fragetechniken erläutert.

Termine: 6.03.2013 / 06.11.2013  
Zeit/Dauer: 1 Tag von 9.00 bis 16.00 Uhr

Preis: 150 €

**Weitere Termine zu allen Angeboten auf Anfrage!**

### **Marketing in der Hotellerie und Gastronomie**

In diesem Basisseminar werden Ihnen die Grundzüge und Grundbegriffe des Marketings vermittelt. Ziel ist es, dass jeder Seminarteilnehmer die einzelnen Marketingschritte und Marketinginstrumente kennenlernt, um diese aktiv in der Praxis anzuwenden. Dadurch werden Sie erkennen, wie die einzelnen Marketingtechniken ineinandergreifen, sodass der wirtschaftliche Erfolg im Betrieb besser erzielt werden kann.

Termine: 19.03.2013 / 17.09.2013  
Zeit/Dauer: 1 Tag von 9.00 bis 16.00 Uhr

Preis: 150 €

### **Der Marketingplan**

Das Seminar vermittelt den Teilnehmern die Aufgaben und Inhalte der Marketingplanung, die neben der systematischen Erreichung einer klaren Konzeption im Hinblick auf Zielmärkte, Marktbearbeitung sowie der Entwicklung marketingstrategischer Maßnahmen auch die Erreichung optimaler Betriebsergebnisse beinhaltet.

Termine: 09.04.2013 / 09.10.2013  
Zeit/Dauer: 1 Tag von 9.00 bis 16.00 Uhr

Preis: 150 €

### **Veranstaltungen – Professionelle Planung im Gastgewerbe**

Der Vortrag demonstriert die professionelle Planung einer Veranstaltung (von der kleinen Feier bis zum großen Event). Weiterhin steht das Thema Wirtschaftlichkeit im Vordergrund. Zahlreiche Tipps aus der Praxis runden die Veranstaltung ab. Die Teilnehmer erhalten als Arbeitsunterlagen ein Skript mit Checklisten.

Termine: 15.05. – 16.05.2013  
15.10. – 16.10.2013  
Zeit/Dauer: 2 Tage von 9.00 bis 16.00 Uhr

Preis: 180 € (inkl. Verpflegung und Seminarunterlagen)

Geschäftsstelle Ansbach

