

Inhalt

1	Einarbeitungsprogramm für Franchisepartner.....	2
1.1	Einarbeitungsplan.....	2
1.1.1	<i>Businessplan</i>	3
1.1.2	<i>Leistungskatalog und Akquise</i>	5
1.1.3	<i>Fachwissen des Hochzeitsplaners</i>	6
1.1.4	<i>Vertragswesen</i>	6
1.1.5	<i>Marketing</i>	7
1.1.6	<i>Administration</i>	7
1.2	Training / Workshops.....	8

1. Einarbeitungsprogramm für Franchisepartner

1.1 Einarbeitungsplan

Die Aufgabe einer Hochzeitplanerin/eines Hochzeitsplaners besteht darin, nach intensiver Bedarfsermittlung und Kennenlernen des Brautpaares durch eine fundierte Kundenberatung und -betreuung aus der Vielzahl von Möglichkeiten die optimale Lösung für die Kunden zu finden und am Hochzeitstag perfekt umzusetzen.

Sie/Er geht hierbei anhand der vorhandenen Checklisten, Abläufe und Arbeitshilfen vor. Ihr/Ihm obliegt auch die kaufmännische Auftragsabwicklung.

Die Einarbeitung wird sehr praxisbezogen in der Agentur Traumhochzeit stattfinden. Auch die theoretischen Anteile in Form von Workshops sind auf die Tätigkeit des Hochzeitsplaners abgestimmt und ergänzen die praktische Einarbeitung.

Am Ende jeden Tages steht ein Tagesfeedback. Ein Abschlussgespräch fasst die Einarbeitung zusammen und dient als konstruktive Kritik der Weiterentwicklung des Einarbeitungsprogramms.

Nach Abschluss der Einarbeitung wird der Franchisepartner regelmäßig bei seiner Arbeit begleitet und gecoacht.

Zur Einarbeitung gehört ebenfalls die Begleitung bestehender Franchisepartner auf Hochzeitsmessen oder Hochzeiten. Dazu nehmen Sie bitte nach Vertragsabschluss Kontakt zu den Franchisepartnern in Ihrer Nähe auf.

1.1.1 Philosophie als Grundlage zum Businessplan

Ziel: Die Franchisepartner erstellen in den ersten 4 Wochen eigenständig einen Businessplan für Ihren Standort.

Hilfsmittel: Handbuch Businessplan

Inhalt:

A. Unternehmensziele und -profil

B. Dienstleistung:

- Zielgruppe
- Kundennutzen
- Dienstleistungsangebot
- Verknüpfung der Dienstleistungen
- Wedding Dinner
- Komplettarrangement
- Baukasten
- All - inclusive - Paket
- Hochzeit auf Mallorca
- Freie Trauzeremonien
- Einzelvermittlung

C. Branche und Markt

- Standortanalyse
- Anzahl standesamtliche Eheschließungen
- Kaufkraft
- Haushaltsstruktur
- Wettbewerbsanalyse
- Internetrecherche
- Messen
- Vergleichsangebote einholen

D. Marketing

- Markteintritt
- Absatzkonzept
- Absatzförderung

E. Realisierungsplanung

F. Analyse Chancen und Risiken

G. Finanzplanung und betriebswirtschaftliche Kennzahlen

Unternehmertum

Inhalt:

A. Kommunikation

- Grundlagen effektiver Kommunikation
- Vorbereitung eines Gespräches
- Gesprächsziele definieren
- Umgang mit Konfliktsituationen
- Verbale und nonverbale Kommunikation

B. Verkauf

- Akquisegespräch
- Telefonkontakt
- Zielgerichtete Bedarfsermittlung
- Aufbau des Verkaufsgesprächs, Vorgehen und Verhalten
- Der gekonnte Verkaufsabschluss
- Das Preisgespräch
- Kein Abschluss ohne Weiterempfehlung

C. Zielsetzungsprozesse

- Ziele müssen S.M.A.R.T. sein:
 - S. = strukturiert-konkret; präzise formuliert
 - M. = messbar
 - A. = aktiv beeinflussbar
 - R. = realistisch
 - T. = terminiert mit festen Zeitpunkt
- Prioritätensetzung
- ABC-Analyse, Eisenhower-Prinzip
- Pareto-Prinzip (20%-80% Regel)
- Realisierungsplanung und -umsetzung

D. Selbstmanagement

- Informationsmanagement
- Zeitplanung
- Perfektionismus
- Regeneration
- Wertepyramide
- Zeitplanung
- Lerntagebuch

E. Entwicklung der eigenen Persönlichkeit

- Grundlagen
- Chancenmanagement
- Entscheidungskraft
- Selbstmotivation

Die Eigene Vision

1.1.2 Leistungskatalog und Akquise

Ziel: Die Franchisepartner lernen die Dienstleistungen der Agentur kennen und können sie bedarfsgerecht bei den Kunden einsetzen. Sie sind in der Lage die Aufträge in den vorgegebenen Zeiten zu planen, abzuwickeln und korrekt abzurechnen.

Hilfsmittel: Franchisepartnerhandbuch

Inhalt:

A. Grundlagen

- Zielgerichtete Bedarfsermittlung
- Grundlagen der Kommunikation

B. Verkauf – Abwicklung - Abrechnung

- Komplettpaket
- Baukasten/ Einzelleistungen
- Hochzeit auf Mallorca
- Kalkulation individuelle Angebote
- Wedding Dinner
- Dekoration

C. Akquise

- Erstkontakt mit Kunden
- Vorbereitung der verschiedenen Kundengespräche
- Benötigte Unterlagen
- Nachbereitung der Gespräche

D. Messekontakt

- Auswahl der Messen/ Standauswahl
- Kostenkalkulation der Messe
- Vorbereitung einer Messe
- Benötigte Unterlagen
- Aufbau des Messestandes
- Vorgehen am Messestand
- Nachbereitung

Teilnahme an einer Messe eines Partners

1.1.3 Fachwissen des Hochzeitsplaners

Ziel: Der Franchisepartner erlernt das notwendige Hintergrundwissen zu den einzelnen Dienstleistungsbereichen. Er erarbeitet eigenständig Vorgehensweisen und Qualitätsstandards zur gezielten Auswahl der Dienstleistungspartner.

Hilfsmittel: Internetrecherche, Dienstleistungskartei Agentur Traumhochzeit

Inhalt:

A. Hintergrundwissen zu den Dienstleistungsbereichen

- Brautmoden
- Bräutigammoden
- Fotografie
- Musikvarianten auf der Hochzeit
- Abwicklung in Restaurants
- Catering / unbewirtschaftete Locations
- Torten
- Dekorationsmöglichkeiten
- Floristik
- Feuerwerk
- Papeterie
- Fahrzeuge/Shuttleservice
- Highlights

B. Hintergrundwissen/ Gestaltungsmöglichkeiten der Trauung

- Standesamtliche Trauung
- Kirchliche Trauung
- Freie Trauzeremonie

C. Zeitlicher Ablauf eine Hochzeitsplanung

- Planung Step-by-Step
- Erarbeiten von Budget- und Zeitplänen
- Tagesbetreuung als Zeremonienmeister

1.1.4 Vertragswesen

Ziel: Der Franchisepartner lernt die Vertragsgrundlagen der Agentur Traumhochzeit kennen und kann sie sicher einsetzen.

Hilfsmittel: Verträge, Franchisepartnerhandbuch

Inhalt:

A. Vertragliche Grundlagen der Agentur Traumhochzeit

- Allgemeine Geschäftsbedingungen

- Leistungsbeschreibungen
- Vertragswesen Komplettarrangement und all – inclusive- Paket
- Vollmacht und Haftungsfreistellung
- Rechnungsstellung an Kunden und Dienstleistungspartner

1.1.5 Marketing

Ziel: Die Franchisepartner lernen die Grundlagen des Marketing kennen und erarbeiten eine standortspezifische Marketing-/und Werbestrategie.

Hilfsmittel: Franchisepartnerhandbuch, Schulungsunterlagen

Inhalt:

A. Marketing

- Grundsätze
- Zielgruppendefinition
- Kundengewinnung
- Internet
- Messen
- Aufbau Medienkontakte

B. Werbung

- Relevante Hochzeitsmagazine
- Hochzeitsportale im Internet
- Einsatz und Verteilung der Flyer
- Workshops in der VHS
- Wedding Dinner
- Berichterstattungen in den Medien
- Plakatwerbung
- „Dream-Z“-Magazin

1.1.6 Administration

Ziel: Der Franchisepartner lernt die Bestandteile der administrativen Organisation eines Agentur Traumhochzeit Büros kennen und richtet sich sein Büro ein.

Zeitdauer: 1 Tag theoretische Einweisung
2 Tage Aufbau der eigenen Büroorganisation

Hilfsmittel: Franchisepartnerhandbuch, eigene Unterlagen

Inhalt:

A. Büroorganisation

- Büroausstattung
- Aufbau der Administration

- Terminplanung, Zeitabläufe
- Aktenführung der Brautpaare
- Erfassung der Angebote der Dienstleistungspartner
- Konditionen und Verträge
- Ablagesysteme
- Archivierung

B. Aktenführung der Brautpaare

- Übersichten/Checklisten
- Budgetplan
- Zeitplan
- Fahrtkosten

C. Rechnungswesen

- Aufbau und steuerliche Inhalte
- Ordnungssystem
- Rechnungsstellung an die Kunden
- Provisionsrechnungen
- Schlussrechnungen
- Übersicht Einnahmen/Ausgaben
- Umsatzsteuervoranmeld

Übersicht Termine

Die Einarbeitungstermine finden im Büro der Agentur Traumhochzeit in Essen (NRW) und an einem Standort der Agentur Traumhochzeit statt.

Ein nachgelagerter Termin, den wir gemeinsam in der Gruppe festlegen.

Thema	
Philosophie/ Verträge/ Leistungen Intranet/ Dropbox	2 Tage
Marketing/ Messen	1 Tag
Akquise	1 Tag
Planungsabläufe AT/ DL Wissen/ Trauung	3 Tage in einem Büro der AT – Termin folgt
Administration/ Rechnungsstellung	½ Tag
Mallorca/ Koop.Ausland	½ Tag

Dream-Z	½ Tag
Erfahrungsaustauschkreis / Franchisemeeting 2021	4 Tage
IHK Kurs + Prüfung wenn gewünscht möglich (1.990.- Kursgebühr)	3 Prüfungstermine in 2021

1.2. Weiterbildung

Die Weiterbildung unserer Franchisepartner liegt uns am Herzen.
Regelmäßig finden Thementage, beispielsweise zu folgenden Themen, statt:

Akquise
Unternehmertum
Ausbildung zum freien Redner
Erweiterung am Standort