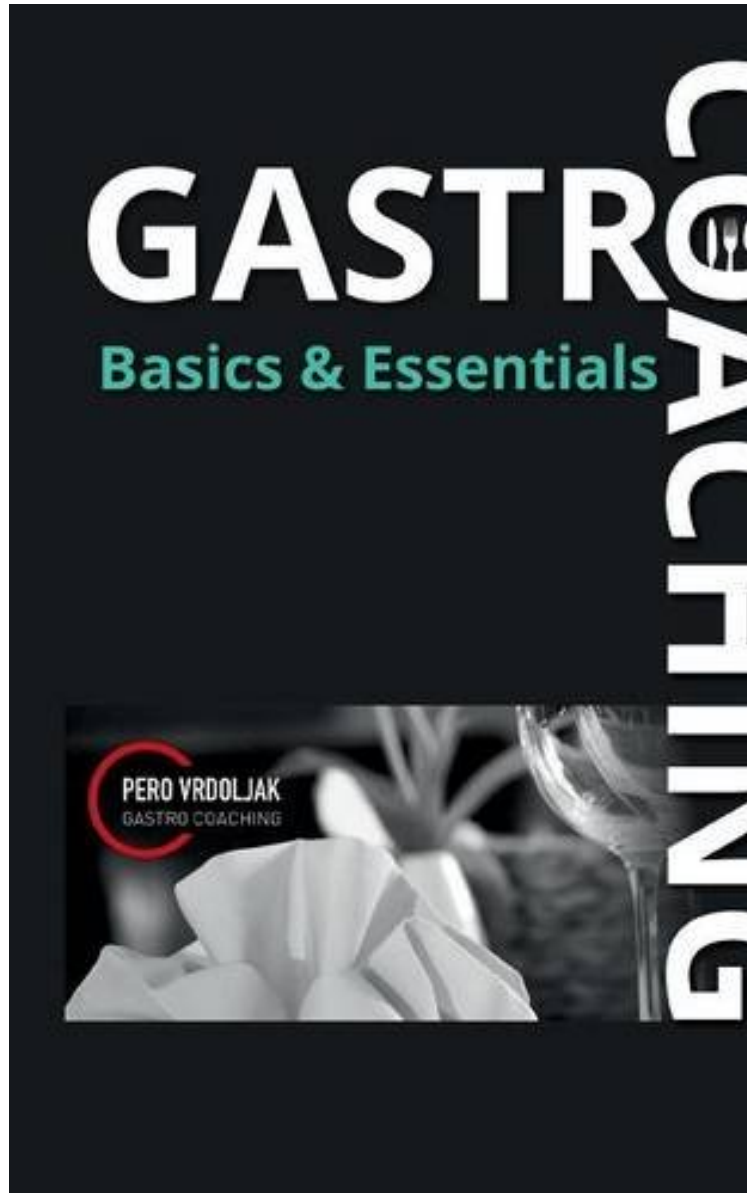


(Download pdf ebook) Gastro-Coaching 2: Basics Essentials

Gastro-Coaching 2: Basics Essentials

Von Books on Demand

**Download PDF | ePub | DOC | audiobook | ebooks*



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrang: #170847 in BcherVerffentlicht am: 2016-06-24Abmessungen: 7.99 x .39b x 5.00l, .13 Pfund Einband: Taschenbuch180 Seiten | File size: 24.Mb

Von Books on Demand : Gastro-Coaching 2: Basics Essentials before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Gastro-Coaching 2: Basics Essentials:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. TopVon elpresidenteDies ist schon das zweite Buch von Herrn Vrdoljak, dass ich nun innerhalb kurzer Zeit gelesen habe.Es behandelt klassische Fehler in der Gastronomie und zeigt auf, wie man es besser macht. Das Buch ist einfach zu lesen

und unterhaltsam geschrieben. Es beinhaltet Themen wie Zielgruppe, Marketing, Kundenbindung und Speisekarte. Ich würde es meinen Kollegen in der Gastronomie weiterempfehlen. 0 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Geldverschwendung Von Marcel Gerds Ich habe mir das Buch als Quereinsteiger in der Gastronomiebranche bestellt. Die Bezeichnung "praxisnah" auf dieses Buch zu verwenden, empfinde ich als schlechten Scherz. 1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Auf den Punkt gebracht Von Kunde Pero Vrdoljak erlutert in seinem kurzen aber uerst prgnanten Ratgeber die zehn wesentlichen Punkte, um sich erfolgreich in der Gastronomie behaupten zu knnen. Meines Erachtens nach eine unbedingt empfehlenswerte Literatur fr jeden Gastronom und auch andere Selbststndige. In jedem Betrieb kommt nach lngerer oder krzerer Zeit Betriebsblindheit auf. Pero Vrdoljak zeigt einleuchtend und charmant auf, wie klassische Fehler in der Gastronomie vermieden werden knnen. Ich sehe das Buch als Nachschlagewerk in jedem Restaurant, um sich in regelmigen Abstnden einen Punkt vorzunehmen und ihn in Bezug auf den eigenen Betrieb zu prfen, sowie ggf. Korrekturen vorzunehmen. Ein hilfreicher und kurzweilig geschriebener Ratgeber, um in einer stark umkmpften Branche konkurrenzfhig zu werden und zu bleiben.

Kurzbeschreibung Es gibt keine ehrlichere Liebe als die Liebe zum Essen. sagte einst der irische Nobelpreistrger George Bernard Shaw. Nun sind die Iren im Allgemeinen weniger bekannt fr gutes Essen als vielmehr fr ihren exklusiven Whiskey und ihre einzigartige Musik. Doch in alldem steckt eine Leidenschaft, ohne die nicht einmal der Bierstand in einem Fuballstadion erfolgreich sein wrde. Ich bin in der Gastronomie aufgewachsen und wei aus eigener Erfahrung, was es heit, jede freie Minute zu investieren, unzhlige Wochenenden und Feiertage zu opfern, verdammt viele Stunden zu schufteten fr einen lcherlichen Stundenlohn. Egal, ob Sie ein Sterne-Restaurant fhren oder mit einem Imbisswagen durch die Berliner City fahren: Sie sind in einer der hrtesten Branchen ttig, die unmittelbar vom Markt, Wettbewerb und natrlich von der Kundschaft abhngig ist. Neben Ihrer fachlichen Kompetenz, Ihrem Ehrgeiz und Ihrem (hoffentlich) ausgeprgten Sinn fr eine akkurate Unternehmensfhrung ist bei der Flle an Attributen eines wesentlich: ... Bei diesem Booklet handelt es sich um die 2016 bearbeitete Fassung seines Vorgngers: Die zehn grten Fehler in der Gastronomie ... und wie man sie am besten vermeidet. Es handelt sich hierbei weder um ein Orakel noch um eine wissenschaftliche Studie. Es soll Ihr Ratgeber und ntzlicher Begleiter sein. In ihm sind praktische Erfahrungswerte sowie handfeste und vor allem umsetzbare Fakten und Tipps zusammengetragen. Wie viel Sie davon bercksichtigen, bleibt natrlich allein Ihnen berlassen ebenso wie der Erfolg, den ich Ihnen selbstverstndlich von Herzen wnsche. Ihr GASTRO-COACH: Pero Vrdoljak ber den Autor und weitere Mitwirkende Pero Vrdoljak: Pero Vrdoljak wurde 1966 geboren. Der gelernte Hotelfachmann bernahm bereits in jungen Jahren das elterliche Restaurant, das unter seiner Fhrung in krzester Zeit zu einem populren Steakhaus avancierte. Im Jahre 2000 verkaufte er das Objekt (trotz traumhafter Umstze), um sich neuen Herausforderungen zu widmen. In dieser Zeit entwickelte er seine COURAGING-Methode, ein professionelles Marketingkonzept, das branchenbergreifend auf alle kleinen und mittleren Unternehmen anzuwenden ist. Einige Jahre spter geriet das Restaurant, welches er im Jahre 2000 veruert hatte, in wirtschaftliche Schiefelage und endete beim Insolvenzverwalter. Kurztentschlossen kaufte er 2008 das Objekt zurck, um es in nur wenigen Monaten erneut in ein florierendes Restaurant zu verwandeln. Das konstant starke Umsatzniveau ermoglichte abermals einen gewinnbringenden Verkauf. Dieses Schlselerlebnis gab Pero Vrdoljak die Gewissheit, nunmehr seine Berufung gefunden zu haben. Er blieb der Gastronomie treu und spezialisierte sich auf diese Branche. Weitere Projekte folgten, die ebenfalls nach seiner COURAGING-Methode erfolgreich gefhrt wurden. "VOM GASTRONOM FR GASTRONOMEN ist das Motto, unter dem Pero Vrdoljak sein wertvolles Wissen in Bchern, Workshops und Seminaren weitergibt. Neben diesem Booklet ist ein weiterer Ratgeber unter dem Titel GASTRO-COACHING - Existenzgrndung erschienen. Beide Booklets sind als E-Book und Printversion im Buchhandel erhltlich. Derzeit arbeitet Pero Vrdoljak an der Kompaktversion CASTRO-COACHING Das Praxishandbuch, das voraussichtlich im Herbst 2016 erscheinen wird. Alle Bcher und Projekte haben dabei eines gemeinsam, sie sind: PRAXISNAH + VERSTNDLICH + UMSETZBAR. Weitere Hinweise und Informationen erhalten Sie auf www.gastro-coaching.com.