

Voorbeeld

01	Succes onthuld: Van Excuses naar Triomf	6
02	Op Weg naar Persoonlijke Groei: Acties die Verandering Brengen	10
03	Reacties als Product: De Sleutel tot Zakelijk Succes.	13
04	Succesvol Ondernemen: Meet je Succes op een Nieuwe Manier	18
05	Het Principe van Succesvolle Marketing De Essentie van Marketing	23
06	Het Verschil tussen Lesgeven en Trainen	25
07	Succesvolle Stappen: Van Excuses naar Actie De Reis Naar Succes	28
08	Verander Je Mentaliteit	30
09	Het Beheersen van Manipulatie voor Inkomsten	33
10	De Kracht van Mentale Manipulatie	35
11	Verander Je Mindset	36
12	Verander Je Denkwijze om Succes te Bereiken	38
13	Het Product Is de Reactie	40
14	De Kracht van Reacties	42
15	Wat Stuwt de bezoekers Frequentie omhoog?	44
16	Het Belang van Gastenaantallen	48
17	Reageren op Gasten en Omzet	52
18	Gastentellingen en Verkoopbeheer	54
19	Verkoop-management	56
20	Efficiënt Personeel en Upselling	58
21	Groeidoelstellingen voor het Aantal Gasten	64
22	Effectieve Tactieken voor Gastengroei	66
23	Het Geheim van Herhaalbezoeken	68
24	Slimme Marketing voor Groei van het Gastenaantal	70
25	Het Realiseren van Hogere Verkoop-resultaten	74
26	Menu-Engineering voor Hogere Verkoopresultaten	76
27	Menu-Engineering voor Maximale Winst	78
28	Sturen van Verkoopresultaten door Slimme Tactieken	81
29	Optimaliseren voor Groei	84
30	Reactiemanagement in de Horeca	86
31	Het Belang van Menselijke Reacties in de Horeca	88
32	Mechanische Dynamiek in de Horeca	92
33	De Kracht van Interactieve Dynamiek in de Horeca	96
34	De Kracht van Emotionele Interactie	98
35	Guest Reaction Opportunity Windows	101
36	Service- en Productmogelijkheden in de Horeca	104

→

37	GROWS	
	Momenten van Impact in de Horeca	106
38	Werving en Training van Horecapersoneel	108
39	Het vinden van de juiste medewerkers	111
40	Het Aannemen van het Perfecte Horecapersoneel	114
41	Het Vervangen van Interviews door Gesprekken in de Horeca	117
42	Het Belang van Vasthouden aan Normen	120
43	Streven naar een Winnend Team	122
44	Het Verwijderen van Rotten Appels uit Jouw Team	124
45	“Motivatatie en Effectief Management”	27
46	“Effectieve Werknemers-begeleiding en Feedback”	129
47	Persoonlijke Versterking en Menselijke Waardigheid	132
48	“Marketing en Promotie in de Horeca”	135
49	Effectieve Marketing- en Promotiestrategieën in de Horeca”	139
50	Effectieve Promoties voor Langdurig Succes	141
51	Frequentiemarketing:	
	Het Verhogen van Gastfrequentie”	145
52	Effectieve Gastenbinding en E-mailmarketing	147
53	Viermurenmarketing	
	Het Succes Binnen Uw Bedrijf	150
54	Interne Verkoopprogramma's voor Omzetgroei	152
55	Verleidelijke Voorgerechten en Upgrades	156
56	Beheer van Omgevingsreacties	
	Geluid	158
57	Beheer van Omgevingsreacties	
	Geluid en Muziek	160
58	De Kracht van Muziek en Muziekbeheer	162
59	Beheer van Omgevingsreacties	
	Licht en Routing	165
60	Licht, Routing en Interactie	167
61	Maximale Waarde uit Elke Zitplaats	170
62	Promotionele Tactieken:	
	Kwaliteit boven Korting	172
63	Krachtige Promoties die Werken	176
64	Effectieve Marketingstrategieën voor Promoties in de Horeca	180
65	Opgemerkt Worden	
	De Kracht van Zichtbaarheid	183
66	De Kracht van Perceptie en Nieuwsgierigheid	186
67	Ambassadeurs en Slimme Promoties	188
65	De Kracht van Verandering	191

Inleiding

Horeca is een prachtig vak. Je bent de hele dag met mensen bezig, maar het is een bedrijf dat je runt. Het feit dat je deze cursus bent gestart zegt me dat je vooruit wil, voor jezelf, je familie en je toekomst.

Dit is het werkhoofdstuk dat hoort bij de cursus: "46% omzet-groei in 10 weken" Dit werkhoofdstuk reikt je uiteraard de benodigde theorie aan, maar het is vooral een werkboek. Je kunt er aantekeningen in maken, inzichten noteren, opdrachten uitvoeren en tekeningen maken voor als je je verveelt. Neem het wel elke dag van de cursus mee.

We gaan 4 dagen met elkaar een aantal onderwerpen behandelen die te maken hebben met je rol binnen dit horeca bedrijf. We gaan afwisselend opdrachten uitvoeren en met elkaar bespreken. Het is niet de bedoeling dat je vier dagen gaat luisteren naar theorie. Bovendien houden we de cursus luchtig en plezierig met voldoende afwisseling.

Franck Evers

frackMijnZaak.nl B.V.

01



Laten we samen ontdekken waarom excuses ons kunnen tegenhouden en hoe we ze kunnen overwinnen.

Succes onthuld: Van Excuses naar Triomf

Excuses voor falen

Het feit dat je met deze cursus begonnen bent zegt me dat je vast begrijpt dat succes niet alleen draait om wat je doet, maar ook om hoe je denkt. Dit hoofdstuk gaat dieper in op een cruciaal onderwerp: excuses voor falen. Excuses kunnen de grootste obstakels vormen voor groei en succes in de branche. Laten we samen ontdekken waarom excuses ons kunnen tegenhouden en hoe we ze kunnen overwinnen.

Excuses: De Rem op Je Succes

Waarom zijn sommige mensen succesvol en andere niet? Dat is een vraag die al eeuwenlang wordt gesteld. Als je deze cursus volgt, ben je waarschijnlijk op zoek naar het antwoord op die vraag. Je wilt dat morgen anders is dan vandaag, en je streeft naar een leven vol succes. We willen je helpen om daar te komen, maar we moeten beginnen met het begrijpen van een van de grootste obstakels voor succes: excuses.

De Kracht van Denken

We willen duidelijk maken dat we niet proberen te veranderen wat je doet. Ons doel is om de manier waarop je denkt te veranderen, want geloof het of niet, als we dat kunnen bereiken, zal dat automatisch leiden tot veranderingen in je gedrag en uiteindelijk tot verbeterde resultaten.

Bestuderen van Succes vs. bestuderen van Mislukking

Laten we een eenvoudige vraag stellen: Wat is belangrijker om succesvol te zijn in het bedrijfsleven, het bestuderen van succes of het bestuderen van mislukking? Als je denkt dat het bestuderen van succes het belangrijkste is, heb je zeker een goed punt. Succesvolle mensen kunnen ons veel leren over wat werkt en wat niet. Maar hier is het addertje onder het gras.

Notities

De kracht van falen

Ik heb meer dan twintig jaar ervaring als consultant. Ik heb alles geleerd over succes, de blokkades ervan, de stappen ernaartoe, en wat je moet doen om succesvol te zijn. Maar wat ik in die jaren heb ontdekt, is dat ik meer mislukkingen heb gezien dan ik me ooit had kunnen voorstellen. Deze ervaring heeft mij de kans gegeven om meer te leren over falen dan de meeste mensen ooit zullen begrijpen. Ik heb de kenmerken van mislukking in gedrag, woorden en daden geleerd. En ik kan je vertellen dat falen vaak volkomen voorspelbaar is op basis van hoe mensen handelen. Ik was er zelf het levende bewijs van. Als ik in mijn tijd als horeca ondernemer de adviezen zou hebben opgevolgd die in deze cursus beschreven worden, dan had mijn leven een andere wending genomen.

Het Gemeenschappelijke Element van Falen

Na al die jaren met falende gasten, individuele ondernemers, families, volwassenen, jongeren en investeerders te hebben gewerkt, ben ik tot één gemeenschappelijke noemer van mislukking gekomen. Ik heb het geïdentificeerd en we kunnen samen de code kraken. Het is eigenlijk heel eenvoudig: excuses.

Als je een bar, restaurant, winkel, of welk bedrijf dan ook hebt en je faalt, en je staat 's ochtends op en geeft iemand of iets anders de schuld van je mislukking, dan geef je jezelf geen reden om te veranderen. Wanneer je wakker wordt en de schuld van je mislukkingen buiten jezelf legt, zoals bij concurrentie, politiek, economische omstandigheden of andere externe factoren, blijf je vastzitten in je situatie. Begrijp je waarom? Als je jezelf nooit de schuld geeft, heb je geen motivatie om te veranderen. Je blijft vasthouden aan externe factoren en excuses, en dit zal altijd een belemmering zijn voor je succes.

Wat gebeurt er als je 's morgens wakker wordt en in de spiegel kijkt en zegt: "Ik faal vanwege mezelf"? Het is moeilijk om jezelf een mislukking te noemen, maar het is de eerste stap naar verandering. Door de verantwoordelijkheid te nemen voor je eigen falen, creëer je de motivatie die nodig

Voorbeeld



In de volgende hoofdstukken zullen we dieper ingaan op de kracht van persoonlijke verantwoordelijkheid en hoe het elimineren van excuses je op weg kan helpen naar het succes waar je naar verlangt. Onthoud dat de sleutel tot succes niet alleen ligt in het bestuderen van wat werkt, maar ook in het begrijpen en overwinnen van wat niet werkt.

is om te veranderen. Je zult niet tevreden zijn met het label van een mislukking, en dat zal je aansporen om actie te ondernemen en te verbeteren.

Want laten we eerlijk zijn, er zijn altijd mensen die geld verdienen, ongeacht de omstandigheden. Tijdens economische recessies, extreme weersomstandigheden of politieke veranderingen zijn er nog steeds mensen die succesvol zijn. Dit bewijst dat excuses slechts belemmeringen zijn die we onszelf opleggen.

Het begrijpen van de excuses voor mislukking en hoe ze onze groei beïnvloeden, is van cruciaal belang voor het bereiken van succes. Onthoud dat succes begint in je hoofd, en met de juiste mindset kun je bergen verzetten. Wat drijft succes? Je bereidheid om excuses voor mislukking te overwinnen en vastberadenheid om te groeien.

02

Op Weg naar Persoonlijke Groei: Acties die Verandering Brenge

Persoonlijke Groei Begrijpen

Persoonlijke groei is meer dan alleen fysieke veranderingen in je lichaam. In dit hoofdstuk zullen we de betekenis van persoonlijke groei verkennen en begrijpen hoe het je leven op verschillende manieren kan verrijken. Persoonlijke groei heeft niets te maken met je fysieke verschijning, zoals je tailleomvang of nekromvang. Het draait allemaal om het bereiken van doelen die je vandaag nog niet hebt bereikt. Dit kan op verschillende manieren gebeuren. Het kan een ervaring zijn, zoals het proberen van iets nieuws, of het kan intellectuele groei betekenen. Het kan zelfs zo simpel zijn als deelname aan een activiteit die je nog nooit eerder hebt gedaan, zoals abseilen of het lopen van de Nijmeegse vierdaagse. Kortom, persoonlijke groei breidt je wereld uit, verbreedt je intellect en brengt je dichterbij succes en vervulling.

Het Belang van je dromen

Benjamin Franklin zei ooit: "Als je morgen doet wat je vandaag deed, krijg je morgen wat je vandaag kreeg." Dit citaat benadrukt het belang van verandering en persoonlijke groei. Als je vasthoudt aan dezelfde gewoonten en acties, zul je dezelfde resultaten behalen. Wil je meer succes, een betere levensstijl, en meer voldoening in je horeca-carrière? Dan moet je bereid zijn om te veranderen.

Albert Einstein bracht het nog krachtiger onder woorden: "Waanzin is steeds opnieuw hetzelfde doen en andere resultaten verwachten." Als je dezelfde acties herhaalt maar verschillende resultaten verwacht, zul je teleurgesteld worden. Dit geldt ook voor de horeca. Als je elke dag dezelfde benadering blijft volgen, zal je restaurant, café of hotel niet groeien.



Notities

Verander je Acties voor Succes

Stel je voor dat je vanochtend wakker werd, eieren at en vervolgens ziek werd. Het is duidelijk dat je morgenochtend niet dezelfde eieren zou moeten eten, toch? Hetzelfde geldt voor je horecabedrijf. Als bepaalde acties of benaderingen niet werken, moet je bereid zijn ze te veranderen.

Je succes in de horeca is geen toeval; het is het gevolg van je acties. Als je betere resultaten wilt behalen, moet je andere acties ondernemen. Blijf niet steken in oude gewoonten en verwacht miraculeuze veranderingen. Het is je inzet, vastberadenheid en bereidheid om te groeien die het verschil zullen maken.

Dus, onthoud dit goed: persoonlijke groei is een cruciaal element van succes in de horeca. Het gaat erom dat je jezelf elke dag uitdaagt om meer te leren, te verbeteren en te evolueren. Als je dit principe omarmt en bereid bent om je acties te veranderen voor betere resultaten, zul je merken dat succes binnen handbereik is.

Groeien door Ervaring

Ervaringen vormen de bouwstenen van persoonlijke groei. Of het nu gaat om avontuurlijke reizen of nieuwe vriendschappen, we zullen ontdekken hoe elke ervaring een kans biedt om te groeien.

De macht van Kennis

Intellectuele groei is een cruciaal aspect van persoonlijke ontwikkeling. Mijn oma zei het vroeger al: "kennis is macht". We zullen bespreken hoe het blijven leren en het vergaren van nieuwe kennis je kan helpen om te groeien als individu.

Veranderen voor Succes

Als je dezelfde acties herhaalt, zul je dezelfde resultaten behalen. We zullen de woorden van wijze denkers zoals Benjamin Franklin en Albert Einstein verkennen en begrijpen waarom verandering essentieel is voor groei en succes.

Conclusie

Persoonlijke groei is het pad naar een vervullend leven en succes. Als je verandering omarmt, nieuwe ervaringen

