LEISTUNGSPORTFOLIO 2026

Wir machen Hotels in Montenegro fit für die Zukunft.

Hotelstrategie, Gastronomie und Wein aus einer Hand, in drei Sprachen.



Montenegro Experts verbindet montenegrinische Wurzeln und Sommelier-Erfahrung (Ljubo Vuljaj) mit über 40 Jahren Hotelführung in der Schweiz, in Österreich und in Deutschland (Michael Gehring). Wir begleiten private Hotels, Restaurants, Konobas, Weingüter und Investoren, praxisnah, belegt und zum Festpreis, und wir bilden Führung und Team weiter.

SIEBEN PROGRAMME

01 Betriebsanalyse
Der klare Blick von aussen auf Ihr Haus. Mit Zahlen, Quellen und einem Plan.

02 Ertrag übers ganze Jahr
Bessere Preise, mehr direkte Buchungen, mehr offene Monate.

03 Gastronomie, Wein und Service
Montenegro auf dem Teller und im Glas. Und ein Service, der Gäste wiederkommen lässt.

04 Team und EU-Standards
Heute vorbereiten, was mit dem EU-Beitritt kommt. Mit einem Team, das mitzieht.

05 Förderung und Finanzierung
Vom Fördercheck bis zur Auszahlung. Mit einem Businessplan, den Bank und Förderstelle verstehen.

06 Kauf, Eröffnung und Verkauf
Hotelprojekte aus Sicht des Betreibers. Vor dem Kauf, vor der Eröffnung, vor dem Verkauf.

07 Akademie für Führung und Team
Weiterbildung für Führungskräfte und Mitarbeitende. Damit bleibt, was umgesetzt wurde.

SO ARBEITEN WIR

1	2	3	4	5	6
Kontaktaufnahme	**Erstgespräch**	**Angebot**	**Analyse**	**Plan**	**Umsetzung**
Direkt bei uns oder über unseren Business Development Manager in Podgorica	45 Minuten, kostenlos und unverbindlich, mit Ljubo Vuljaj und Michael Gehring	schriftlich, Festpreis vor Beginn	Unterlagen und Zahlen, aus Sicht des Gastes	Reihenfolge, Kosten, Wirkung, Förderwege	Begleitung von Eigentümer und Team

IHRE ANSPRECHPARTNER



Ljubo Vuljaj
Gastronomie und Wein
office@montenegroexperts.me



Michael Gehring
Hotellerie und Strategie
office@montenegroexperts.me

Business Development Manager
Podgorica
business@montenegroexperts.me

IHRE ANSPRECHPARTNER

Zwei Laufbahnen, ein Team vor Ort.

Ljubo Vuljaj bringt das Land, die Sprache und die Küche. Michael Gehring bringt die Zahlen, die Struktur und die Führung. Sie erreichen uns direkt oder über unseren Business Development Manager in Podgorica. Bei jedem Programm sind wir alle drei für Sie da.



GASTRONOMIE UND WEIN

Ljubo Vuljaj

Gebürtiger Montenegriner, Diplomsommelier, seit 2000 in der Weinbranche. Lehrer für Servierkunde an der Landesberufsschule Bad Gleichenberg, Prüfer bei Sommelierprüfungen, früher Leiter der Gesamtsteirischen Vinothek in St. Anna am Aigen. Führt die Agentur Weingutmarketing.

office@montenegroexperts.me



HOTELLERIE UND STRATEGIE

Michael Gehring

Über 40 Jahre Hotelführung seit 1981, in der Schweiz, in Österreich und in Deutschland, von der Eröffnung bis zur Sanierung. Ferien-, Seminar- und Boutique-Hotellerie, Saison- und Ganzjahresbetrieb. Führt die Hotelberatung HotelSuccess.

office@montenegroexperts.me

IHR KONTAKT IN PODGORICA

Business Development Manager

Ihr erster Kontakt in Montenegro. Kennt den Markt vor Ort, nimmt Ihr Anliegen auf und vereinbart das Erstgespräch mit Ljubo Vuljaj und Michael Gehring. Montenegrinisch und Englisch.

WELCHES PROGRAMM PASST ZU IHREM ANLASS?

IHR ANLASS	PROGRAMM
Ich will wissen, wo mein Haus steht	**01 Betriebsanalyse**
Die Kommission kommt, ein Umbau ist fertig	**01 Betriebsanalyse, Vertiefung Kategorie**
Zu viele Buchungen über Portale, Preise nach Gefühl	**02 Ertrag übers ganze Jahr**
Wir schliessen zu früh, gute Leute gehen jedes Jahr	**02 Ertrag übers ganze Jahr**
Restaurant, Weinkarte oder Service sollen besser werden	**03 Gastronomie, Wein und Service**
Neue Teams, EU-Regeln für Küche, Personal und Preise	**04 Team und EU-Standards**
Eine Investition steht an, gibt es Förderung?	**05 Förderung und Finanzierung**
Kauf, Neubau, Übernahme, Verkauf oder Übergabe	**06 Kauf, Eröffnung und Verkauf**
Gute Leute halten, Führung und Team weiterbilden	**07 Akademie für Führung und Team**

Zwei Arten von Programmen. Die Betriebsanalyse (01) ist die Diagnose: ein Blick auf das ganze Haus, zu einem Zeitpunkt, als Bericht. Die Programme 02 bis 05 arbeiten jeweils an einem Hebel, Ertrag, Gastronomie, Team oder Finanzierung, und begleiten die Umsetzung über Wochen oder Monate. Programm 06 gilt für einen Eigentümerwechsel, beim Kauf wie beim Verkauf. Die Akademie (07) bildet Führung und Team laufend weiter, einzeln oder zu jedem anderen Programm.

PROGRAMM 01

01 Betriebsanalyse

Der klare Blick von aussen auf Ihr Haus. Mit Zahlen, Quellen und einem Plan.

Wer genau weiss, wo sein Haus heute steht, investiert gezielter. Die Betriebsanalyse beschreibt Ihr Haus so, wie es ein erfahrener Gast, Käufer und Bankberater sehen würde. Sie ist die Diagnose: ein Bericht zu einem Zeitpunkt, der zeigt, wo es sich lohnt anzusetzen.

FÜR WEN

- Hotels, Pensionen und Apartmenthäuser
- Eigentümer, die eine unabhängige Zweitmeinung wünschen
- Betriebe vor Investitionen, Übergaben oder einer neuen Saison
- Häuser vor einer Neubewertung oder Höherstufung der Kategorie

IHR NUTZEN

- Sie entscheiden auf Basis von Fakten statt Bauchgefühl
- Sie sehen, welche Massnahme sich zuerst rechnet
- Keine Überraschungen bei der Kommission
- Eine Grundlage für Bank, Förderstelle oder Familie

WAS WIR LIEFERN

- Bericht mit acht Kapiteln: das Haus auf einen Blick, Zusammenfassung für Eigentümer, Lage, Markt und Wettbewerb, Preis, Bewertungen und Kategorie, Vertrieb und Sichtbarkeit, Gastronomie und Wein, Potenzial und nächste Schritte
- Abgleich mit der staatlichen Kategorisierung bei jedem Haus
- Massnahmen nach Reihenfolge, Kosten und Wirkung
- Jede Zahl mit Quelle und Datum, auf Wunsch auf Montenegrinisch, Deutsch oder Englisch

Vertiefung Kategorie. Steht die Kommission an oder ist ein Umbau abgeschlossen, prüfen wir zusätzlich alle Pflicht- und Wahlstandards der staatlichen Kategorisierung, Standard für Standard, mit Begehung vor Ort. Sie erhalten eine Investitionsliste nach Kosten und Priorität und die passenden Förderwege. Diese Vertiefung ist auch einzeln buchbar.

SO LÄUFT ES AB

1	2	3	4	5	6
Kontaktaufnahme Direkt bei uns oder über unseren Business Development Manager in Podgorica	**Erstgespräch** 45 Minuten, kostenlos und unverbindlich, mit Ljubo Vuljaj und Michael Gehring	**Festpreis-Angebot**	**Unterlagen und Zahlen sichten**	**Analyse aus der Ferne oder vor Ort**	**Bericht und Besprechung**

Worin sich dieses Programm unterscheidet. Die Betriebsanalyse schaut einmal auf das ganze Haus und sagt, wo der grösste Hebel liegt. Die Programme 02 bis 05 setzen dann an einem Hebel an und bleiben bei der Umsetzung dabei.

IHRE ANSPRECHPARTNER



Ljubo Vuljaj
Gastronomie und Wein
office@montenegroexperts.me



Michael Gehring
Hotellerie und Strategie
office@montenegroexperts.me

Business Development Manager
Podgorica
business@montenegroexperts.me

PROGRAMM 02

02 Ertrag übers ganze Jahr

Bessere Preise, mehr direkte Buchungen, mehr offene Monate.

Gute Häuser verdienen gute Preise. Und sie verdienen auch im Mai und im Oktober. Juli und August bringen heute über 40 Prozent der Übernachtungen. Wir arbeiten an Preis, Vertrieb und Saisonlänge gemeinsam, weil die drei zusammenhängen: Wer länger öffnet, braucht eigene Gäste, und wer eigene Gäste hat, zahlt weniger Provision.

FÜR WEN

- Hotels mit hohem Anteil an Portalbuchungen
- Häuser, die Preise heute nach Gefühl oder nach dem Mitbewerb setzen
- Saisonbetriebe, die früher öffnen oder länger offen bleiben möchten
- Eigentümer, die gute Mitarbeitende ganzjährig halten wollen

IHR NUTZEN

- Höherer Ertrag bei gleicher Auslastung
- Weniger Provision, mehr eigene Gäste
- Mehr Umsatz auf denselben Fixkosten
- Ein stabileres Team, weniger Neueinarbeitung

WAS WIR LIEFERN

- Kennzahlen-Check: Kosten, Monatsergebnis, Auslastung, Durchschnittspreis, RevPAR
- Preisstrategie nach Saison, Nachfrage und Aufenthaltsdauer
- Kanalmix: Portale, Website, Reiseveranstalter, Stammgäste
- Direktvertrieb: Website, Buchungsmaske, Angebote, E-Mail, Social Media, sinnvoll eingesetzte KI-Werkzeuge
- Monatsrechnung: ab wann sich die Öffnung lohnt
- Angebote für die Nebenmonate mit Wein, Küche, Natur, Seminaren und Gruppen, dazu der Vertriebsplan
- Konzept für Ganzjahresstellen, um Fachkräfte zu binden

SO LÄUFT ES AB

1 Kontaktaufnahme
Direkt bei uns oder über unseren Business Development Manager in Podgorica

2 Erstgespräch
45 Minuten, kostenlos und unverbindlich, mit Ljubo Vuljaj und Michael Gehring

3 Festpreis-Angebot

4 Zahlen und Vertriebskanäle analysieren

5 Massnahmenplan mit Monatsrechnung

6 Umsetzung über eine Saison begleiten

Worin sich dieses Programm unterscheidet. Hier geht es um einen Hebel, den Ertrag, und um die Umsetzung über Monate. Am Ende steht kein Bericht, sondern Preise im System, eine Website, die verkauft, und ein Plan für die Nebensaison.

IHRE ANSPRECHPARTNER



Ljubo Vuljaj
Gastronomie und Wein
office@montenegroexperts.me



Michael Gehring
Hotellerie und Strategie
office@montenegroexperts.me

Business Development Manager
Podgorica
business@montenegroexperts.me

PROGRAMM 03

03 Gastronomie, Wein und Service

Montenegro auf dem Teller und im Glas. Und ein Service, der Gäste wiederkommen lässt.

Die Küche ist in Montenegro oft das Stärkste am Haus und wird bei der Buchung kaum sichtbar. Wir machen daraus ein stimmiges Konzept, eine Weinkarte mit regionalem Profil und einen Service, der nicht von der Tagesform einzelner Mitarbeitender abhängt. Der Weg führt über den Tisch: Wir schauen uns an, was der Gast heute erlebt, und arbeiten mit dem Team im laufenden Betrieb.

FÜR WEN

- Hotelrestaurants, Restaurants und Konobas
- Weingüter und Verkostungsräume
- Häuser, deren Bewertungen beim Service oder beim Essen nachlassen
- Teams, die jede Saison neu zusammenkommen oder gemischt aus mehreren Ländern sind

IHR NUTZEN

- Höherer Umsatz pro Gast im Restaurant
- Ein Profil, das in Bewertungen auffällt
- Ein Team, das Wein mit Freude empfiehlt
- Gleichbleibender Service, auch wenn das Team wechselt

WAS WIR LIEFERN

Wein

- Weinkarte nach Küche, Region und Preisstufen, mit montenegrinischen Sorten wie Vranac, Krstač und Žižak
- Kalkulation je Flasche und je Glas, Programm für offene Weine
- Weinbegleitung zu Menü und Abendkarte
- Einkauf und Lager: Mengen, Temperatur, Rotation
- Verbindung zu Weingütern der Region, Verkostungen für Gäste

Service

- Servicecheck aus Sicht des Gastes, vom Empfang bis zur Verabschiedung, beobachtet und dokumentiert
- Schriftliche Servicestandards: Begrüssung, Empfehlung, Weinservice am Tisch, Umgang mit Beschwerden
- Verkauf am Tisch ohne Druck: Aperitif, Wein, Dessert
- Training im laufenden Service, auch auf Montenegrinisch
- Nachkontrolle nach sechs bis acht Wochen

Küche und Konzept

- F&B-Konzept und Positionierung
- Speisekarte und Wareneinsatz
- Vermarktung für Weingüter und Verkostungsräume

SO LÄUFT ES AB

1 Kontaktaufnahme
Direkt bei uns oder über unseren Business Development Manager in Podgorica

2 Erstgespräch
45 Minuten, kostenlos und unverbindlich, mit Ljubo Vuljaj und Michael Gehring

3 Festpreis-Angebot

4 Besuch mit Servicecheck und Verkostung

5 Konzept, Weinkarte und Standards

6 Schulung im Haus und Nachkontrolle

Worin sich dieses Programm unterscheidet. Programm 02 sorgt für den Ertrag im Zimmer, Programm 03 für den Ertrag und das Erlebnis am Tisch. Die Nachkontrolle nach einigen Wochen gehört fest dazu, damit die Standards im Alltag halten.

IHRE ANSPRECHPARTNER



Ljubo Vuljaj
Gastronomie und Wein
office@montenegroexperts.me



Michael Gehring
Hotellerie und Strategie
office@montenegroexperts.me

Business Development Manager
Podgorica
business@montenegroexperts.me

PROGRAMM 04

04 Team und EU-Standards

Heute vorbereiten, was mit dem EU-Beitritt kommt. Mit einem Team, das mitzieht.

Mit dem EU-Beitritt kommen Regeln, die Küche, Personal und Preise betreffen. Wer früh beginnt, verteilt den Aufwand und verbindet die Pflichten mit Investitionen, die ohnehin anstehen. Umgesetzt wird das mit dem Team: in Tagesworkshops im eigenen Haus, in der Sprache der Mitarbeitenden.

FÜR WEN

- Hotels und Restaurants mit Küche und Personal
- Führungskräfte und Abteilungsleitungen
- Eigentümer, die Investitionen ohnehin planen
- Betriebe mit vielen neuen Mitarbeitenden pro Saison

IHR NUTZEN

- Kein Zeitdruck kurz vor dem Stichtag
- Mehr Vertrauen bei Gästen, Reiseveranstaltern und Investoren
- Investitionen, die doppelt wirken
- Einheitliche Standards im ganzen Haus

WAS WIR LIEFERN

- Checkliste mit Reihenfolge für Küche, Personal und Preise
- HACCP und die 14 Allergene
- Ruhezeiten und schriftliche Verträge vor dem ersten Arbeitstag
- Endpreise inklusive Kurtaxe
- Verknüpfung der nötigen Investitionen mit passenden Förderwegen
- Tagesworkshops im Haus zu Hygiene, Allergenen und Abläufen
- Weitere Themen für Führung und Team über die Akademie (Programm 07)
- Unterlagen und Checklisten für den Alltag, auf Deutsch, Englisch und Montenegrinisch

SO LÄUFT ES AB

1 Kontaktaufnahme
Direkt bei uns oder über unseren Business Development Manager in Podgorica

2 Erstgespräch
45 Minuten, kostenlos und unverbindlich, mit Ljubo Vuljaj und Michael Gehring

3 Festpreis-Angebot

4 Stand im Betrieb erheben

5 Plan mit Reihenfolge

6 Workshops vor Ort und Begleitung

Worin sich dieses Programm unterscheidet. Die Workshops in diesem Programm dienen den EU-Pflichten im eigenen Haus. Die laufende Weiterbildung zu Führung, Service, Ertrag und Vertrieb bietet die Akademie (07).

IHRE ANSPRECHPARTNER



Ljubo Vuljaj
Gastronomie und Wein
office@montenegroexperts.me



Michael Gehring
Hotellerie und Strategie
office@montenegroexperts.me

Business Development Manager
Podgorica
business@montenegroexperts.me

PROGRAMM 05

05 Förderung und Finanzierung

Vom Fördercheck bis zur Auszahlung. Mit einem Businessplan, den Bank und Förderstelle verstehen.

Montenegro bietet 2026 Förder- und Kreditprogramme für Tourismus und Gastronomie. Wir finden die passenden Programme, erstellen die Unterlagen im geforderten Format und begleiten Sie bis zur Auszahlung. Nach dem Fördercheck entscheiden Sie frei, ob es weitergeht.

FÜR WEN

- Hotels, Pensionen, Restaurants und Konobas
- Weingüter, Ölmühlen und landwirtschaftliche Betriebe
- Eigentümer und Investoren mit konkreten Projekten

IHR NUTZEN

- Sie nutzen Programme, die Sie sonst verpassen
- Ein Ansprechpartner für den ganzen Weg
- Nach dem Fördercheck entscheiden Sie frei über den nächsten Schritt

WAS WIR LIEFERN

- Fördercheck: passende Programme, Reihenfolge, Eigenanteil, möglicher Betrag
- Investitions- und Businessplan nach Vorgabe von Entwicklungsbank, Geschäftsbank oder Eko-Fond
- Energieaudit mit einem autorisierten Ingenieurbüro, wo verlangt
- Vollständiger Antrag und Begleitung zum Bankgespräch
- Ausschreibung, Zwischenberichte und Schlussabrechnung

Programme, Beispiele mit Stand November 2026. Eko-Fond Energieeffizienz für Hotels (Zuschuss bis 70 Prozent, höchstens EUR 50'000) · Entwicklungsbank (Razvojna banka), Tourismuskredite · EBRD-Linien Go Green und Go Digital · IPARD III · Programm des Tourismusministeriums 2026 · Interreg Südadria

SO LÄUFT ES AB

1 Kontaktaufnahme
Direkt bei uns oder über unseren Business Development Manager in Podgorica

2 Erstgespräch
45 Minuten, kostenlos und unverbindlich, mit Ljubo Vuljaj und Michael Gehring

3 Fördercheck

4 Investitions- und Businessplan

5 Antrag und Bankgespräch

6 Begleitung bis zur Auszahlung

Worin sich dieses Programm unterscheidet. Förderung ist oft der Anlass, nicht das Ziel. Der Investitionsplan stützt sich auf die Betriebsanalyse (01) oder auf die Investitionsliste der Kategorieprüfung, wenn diese vorliegt.

IHRE ANSPRECHPARTNER



Ljubo Vuljaj
Gastronomie und Wein
office@montenegroexperts.me



Michael Gehring
Hotellerie und Strategie
office@montenegroexperts.me

Business Development Manager
Podgorica
business@montenegroexperts.me

PROGRAMM 06

06 Kauf, Eröffnung und Verkauf

Hotelprojekte aus Sicht des Betreibers. Vor dem Kauf, vor der Eröffnung, vor dem Verkauf.

Ein Hotel ist ein laufender Betrieb, nicht nur eine Immobilie. Ob jemand kauft, eröffnet oder verkauft: Es geht um dieselben Fragen. Hält das Haus seine Gäste, funktioniert die Küche, findet man Personal, verdient der Betrieb auch ausserhalb des Sommers? Wir beantworten sie mit Betreiber-Erfahrung.

FÜR WEN

- Investoren vor dem Kauf eines Hotels oder Neubauprojekts
- Bauherren und Eigentümer in der Aufbauphase
- Neue Eigentümer nach einer Übernahme
- Eigentümer und Familienbetriebe vor Verkauf oder Übergabe
- Makler, die ein Hotel als laufenden Betrieb zeigen wollen

IHR NUTZEN

- Investitionsentscheidungen mit Betreiber-Erfahrung absichern
- Ein Hotel, das ab dem ersten Tag in Bewertung und Ertrag überzeugt
- Schnellerer Verkauf mit belegten Zahlen, Antworten auf Käuferfragen, bevor sie gestellt werden
- Festhonorar, unabhängig von Kaufpreis und Verkaufserfolg

WAS WIR LIEFERN

Kaufen und neu ausrichten

- Kauf-Check: Lage und Nachfrage, Kategorie und Bausubstanz, Zahlen der letzten Jahre
- Ertrag in drei Szenarien, vom Sommer- bis zum Ganzjahresbetrieb
- Neuausrichtung nach der Übernahme: Positionierung, Saisonverlängerung, Zahlen für Eigentümer und Bank
- Finanzierungswege über die Entwicklungsbank

Eröffnen

- Pre-Opening vom Raumprogramm bis zum Eröffnungstag
- Gastronomie- und Weinkonzept
- Team, Servicekultur, Preise und Vertrieb

Verkaufen

- Verkaufsreife-Analyse: vertraulicher Bericht über neun Bereiche, er gehört allein Ihnen
- Exposé auf Deutsch und Englisch, erst nach Ihrer Freigabe
- Ertragsplan in drei Szenarien: heutiger Sommerbetrieb, verlängerte Saison, Ganzjahresbetrieb
- Ihr Hotel so präsentiert, wie Käufer es erwarten

SO LÄUFT ES AB

1 Kontaktaufnahme
Direkt bei uns oder über unseren Business Development Manager in Podgorica

2 Erstgespräch
45 Minuten, kostenlos und unverbindlich, mit Ljubo Vuljaj und Michael Gehring

3 Festpreis-Angebot

4 Unterlagen, Analyse und Besuch vor Ort

5 Bericht, Konzept oder Exposé

6 Begleitung nach Bedarf

Worin sich dieses Programm unterscheidet. Die Verkaufsreife-Analyse nutzt den Aufbau der Betriebsanalyse, schaut aber mit den Augen des Käufers und liefert zusätzlich Exposé und Ertragsszenarien. Kein Verkehrswertgutachten, keine Maklertätigkeit.

IHRE ANSPRECHPARTNER



Ljubo Vuljaj
Gastronomie und Wein
office@montenegroexperts.me



Michael Gehring
Hotellerie und Strategie
office@montenegroexperts.me

Business Development Manager
Podgorica
business@montenegroexperts.me

PROGRAMM 07

07 Akademie für Führung und Team

Weiterbildung für Führungskräfte und Mitarbeitende. Damit bleibt, was umgesetzt wurde.

Der grösste Engpass der Hotellerie in Montenegro ist das Personal. Gute Leute finden, halten und führen entscheidet über Service, Bewertungen und Ertrag. Die Akademie bildet Führungskräfte und Mitarbeitende weiter, in Modulen von einem Tag, im eigenen Haus oder gemeinsam mit anderen Betrieben, auf Deutsch, Englisch und Montenegrinisch.

FÜR WEN

- Eigentümer und Direktoren, die ihr Führungsteam stärken wollen
- Abteilungsleitungen in Rezeption, Küche, Service und Housekeeping
- Saisonteams, die vor dem Start schnell zusammenfinden müssen
- Mitarbeitende, die bleiben und aufsteigen wollen

IHR NUTZEN

- Gute Leute bleiben länger, weil sie sich entwickeln können
- Gleicher Standard im ganzen Team, auch nach Wechseln
- Führungskräfte, die selbst einarbeiten können
- Was in den Programmen 01 bis 06 umgesetzt wurde, hält im Alltag

WAS WIR LIEFERN

Für Führungskräfte

- Mitarbeitende finden, halten und führen: Auftritt als Arbeitgeber, Einarbeitung, Modelle für Wiederkehrer
- Preis, Qualität und Kosten: Kennzahlen, die jede Abteilungsleitung kennen sollte
- Direktvertrieb und KI im Alltag des Hauses
- Ganzjahresbetrieb: was er für Team und Planung bedeutet

Für Mitarbeitende

- Servicequalität mit gemischten Teams, vom Empfang bis zur Verabschiedung
- Wein und Empfehlung am Tisch, mit montenegrinischen Sorten
- Gäste mit Beschwerden: ruhig bleiben, lösen, nachfassen
- Hygiene, Allergene und Abläufe nach EU-Standard

Format

- Module von einem Tag, im Haus oder als gemeinsamer Kurs mehrerer Betriebe
- Vor der Saison als Startpaket, in der Nebensaison zur Vertiefung
- Handout zu jedem Modul, Teilnahmebestätigung für jede Person
- Auf Wunsch drei Monate Begleitung danach

SO LÄUFT ES AB

1 Kontaktaufnahme
Direkt bei uns oder über unseren Business Development Manager in Podgorica

2 Erstgespräch
45 Minuten, kostenlos und unverbindlich, mit Ljubo Vuljaj und Michael Gehring

3 Festpreis-Angebot

4 Bedarf im Team klären

5 Module im Haus oder im gemeinsamen Kurs

6 Handout und Nachkontrolle

Worin sich dieses Programm unterscheidet. Programm 04 bereitet das Haus auf die EU-Pflichten vor. Die Akademie ist die laufende Weiterbildung für Führung und Team, Saison für Saison. Einzelne Module lassen sich mit jedem anderen Programm verbinden.

IHRE ANSPRECHPARTNER



Ljubo Vuljaj
Gastronomie und Wein
office@montenegroexperts.me



Michael Gehring
Hotellerie und Strategie
office@montenegroexperts.me

Business Development Manager
Podgorica
business@montenegroexperts.me