



## **Tagesablauf**

- 10.00 Uhr **Treffpunkt im Golfpark Otelfingen**
- 10.30 - 11.00 Uhr **Begrüßung und Vorstellung der Agenda**
- 11.00 - 12.30 Uhr **Interessentengewinnung – eine zukünftige Aufgabe**
- Was bedeutet dies für die Golfclubmitarbeiter/-innen
  - Wie gestalte ich eine entsprechende Willkommenskultur
  - Wie binde ich den Interessenten an den Club? Welche Angebote und Massnahmen sind wirksam?
- 12.30 – 14.00 Uhr Mittagspause**
- 14.00 - 15.30 Uhr **Das Golfclub-Office zwischen Betreuung und Tagesgeschäft - den Spagat meistern**
- Das Golfclub-Office als wichtigste Schnittstelle für Gäste, Mitglieder und Vorstand
  - Wie kommen Sie effektiv durch den Sekretariatsalltag
  - Umgang mit Kunden – Best practice
- 15.30 – 16.00 Uhr Kaffeepause**
- 16.00 - 17.00 Uhr **Ausblick auf die Saison: Was wollen wir verbessern?**
- Erfahrungsaustausch
  - Beispiele aus dem individuellen Tagesgeschäft
  - Vom anderen lernen: Ideen und Ansätze

