& more

mehr **erfolg** mehr **vermögen** mehr **anerkennung**

Business Education Experts

Die Experten für Aus- und Weiterbildung im Handel

Seminarprogramm Firmenkunden

FREUDE AM LERNEN

c&m Akademie

www.schneller-schlau.de

ZEIT SPAREN

KARRIERE MACHEN

GARANTIEN FÜR IHREN ERFOLG

GEHIRN-GERECHTES LERNEN

FREUDE HABEN

Impressum

Herausgeber	&more Medien- und Verlagsgesellschaft Birke-Trummer & Partner GmbH Muggenhofer Straße 136 90429 Nürnberg
Stand	15.08.2018
Bildnachweis	Alle nicht selbsterstellten Bilder wurden lizenzfrei bei www.fotolia.de erworben. Das Urheberrecht liegt beim jeweiligen Künstler.
Gestaltung	&more Medien- und Verlagsgesellschaft

Bildnachweis

Titel: © René Carstanjen
2: © ctacik / fotolia.com
3: © Robert Kneschke / fotolia.com
6/7: © nyul / fotolia.com
8/9: © nyul / fotolia.com (fotolia.com)
10: © pressmaster / fotolia.com
11: © Yuri Arcurs Photography
13: © Yuri Arcurs - www.acurs.com, © Coka / fotolia.com
15: © Autor: Yuri Arcurs; Copyright: DN - Fotolia
16/17: © nyul / fotolia.com
18: © fotolia.com
19: © vgstudio / fotolia.com nyul / fotolia.com
20: © vgstudio / fotolia.com nyul / fotolia.com
21: © Dimitrije Paunovic / fotolia.com
22/23: © nyul / fotolia.com
24: © Yuri Arcurs - Fotolia
25: © Franz Pfluegl / fotolia.com
26: © Yuri Arcurs / fotolia.com, © Kurhan / fotolia.com
27: © nyul / fotolia.com
28/29: © memo / fotolia.com, pressmaster / fotolia.com
31: © pressmaster / fotolia.com
32/33: © Yuri Arcurs - www.acurs.com
34/35: © Yuri Arcurs / fotolia.com
36: © tiratore / fotolia.com
38: © Liv Friis-larsen / fotolia.com, © Joachim Wendler / fotolia.com, © WoGi / fotolia.com
40: © Michael Flippo / fotolia.com

S.6 ABS

ABS für Verkäufer und Kaufleute im EH, Kaufleute Büromanagement, Lagerlogistik

S.8 Knigge

S.10 Lerntechniken für Auszubildende

S.11 Ausbildungsprojekt „Azubis leiten eine Filiale“

S.12 Ausbildungsprojekt „Verwaltung“

S.14 Duales Studium zum/zur Handelsfachwirt/in

S.15 geprüfte/r Handelsfachwirt/in

S.16 geprüfte/r Wirtschaftsfachwirt/in

S.18 geprüfte/r technische/r Fachwirt/in

S.20 Fachwirt/in im Gesundheits- und Sozialwesen (IHK)

S.22 geprüfte/r Personalkaufmann/frau

S.24 geprüfte/r technische/r Betriebswirt/in

S.26 geprüfte/r Betriebswirt

S.28 geprüfte/r Industriemeister/in

S.30 geprüfte/r Industriefachwirt/in

S.31 Ausbildung der Ausbilder

S.32 Die Führungskraft als

S.34 Unternehmerpflichten

S.35 Mehr Zeit für Wichtiges

S.36 Klasse an der Kasse

carriere & more

Karriere machen

UNSER IM ÜBERBLICK

carriere & more

Zeit sparen

FÜR IHRE

GEPRÜFTE/R BETRIEBS-WIRT/IN (IHK)

Lehrgangsdauer bei anderen Anbietern circa 750 Unterrichtsstunden in 2–3 Jahren

carriere & more – BW in 30 Tagen
circa 1 Jahr bis zum Abschluss

Zeitersparnis = Zeit für Ihre Karriere
40–65 Prozent

GEPRÜFTE/R WIRTSCHAFTS-FACHWIRT/IN (IHK)

Lehrgangsdauer bei anderen Anbietern circa 650 Unterrichtsstunden in circa 2 Jahren

carriere & more – WFW in 25 Tagen
circa 3/4 Jahr bis zum Abschluss

Zeitersparnis = Zeit für Ihre Karriere
40–65 Prozent

ABS ausbildungsbegleitende Schulungen

Die Auszubildenden lernen die im Ausbildungsrahmenplan vorgeschriebenen Inhalte sowie die entsprechenden Pflich- und Wahlqualifikationen. Ihre Ausbilder werden entlastet und können sich somit auf die Vermittlung der Fachpraxis im Unternehmen konzentrieren. Darüber hinaus erhalten Ihre Auszubildenden eine optimale Vorbereitung auf die schriftliche sowie die mündliche Prüfung.

SCHULUNGS-INHALTE

alle relevanten Inhalte des Ausbildungsrahmenplans Verkäufer & Einzelhändler

- Wareneinkauf
- Verkaufsvorbereitung
- Warenverkauf inkl. Warenkunde
- Personal- und Sozialwesen
- Wirtschafts- und Sozialkunde
- Rechnungswesen
  (Buchführung mit Bilanz und Kontenbuchung sowie der Kosten- und Leistungsrechnung)
- Betriebliche Kennziffern

ZIELGRUPPEN

alle Auszubildenden

DAMIT ES IN DER PRÜFUNG NICHT KRACHT!

„Auf diesem Weg möchte ich mich noch einmal für Ihre Unterstützung bedanken, auf die ich stets zurück greifen konnte. Durch die sehr gut aufbereiteten Unterlagen, die Karteikarten, CDs usw. und den effektiven und interessanten Unterricht hat das lernen auch Sonntags immer Spaß gemacht."

Dirk Fischer, Villingen-Schweningen

„Knigge" für Auszubildende

MODERNE UMGANGSFORMEN FÜR AUSZUBILDENDE

Die Auszubildenden erkennen die Bedeutung eines stilsicheren, zuvorkommenden Auftretens und positiver Kommunikation für ihre Person und ihren Arbeitgeber. Sie erkennen eigene Verbesserungspotentiale und werden in die Lage versetzt, ihr Verhalten zu optimieren. Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit Kunden, Vorgesetzten und Kollegen.

ZIELGRUPPEN

alle Auszubildenden ab dem 1. Ausbildungsjahr

SEMINAR-INHALTE

Was unterscheidet erfolgreiche Persönlichkeiten von allen anderen?

- Die wichtigsten Umgangsformen
- Warum das „Persönliche" so wichtig geworden ist
- Das äußere Erscheinungsbild und was es aussagt
- Kontaktaufnahme, richtige Ansprache von Kunden, Vorgesetzten und Kollegen unterschiedlichen Alters und Geschlechts
- „no go"- Verhalten und Formulierungen erkennen und abstellen
- Wichtige Grundregeln positiver Kommunikation
- Kommunikationsebenen und was sie bedeuten
- Worauf Sie besonders achten sollen, wenn es ein „schwieriges" Gespräch wird
- Wie Sie Ihr eigenes Kommunikationsverhalten optimieren
- Und wenn es dann mal „schief gelaufen" ist: Korrektes Entschuldigen
- Warum die schnelle Entschuldigung so wichtig ist
- Blickkontakt
- die richtigen Worte finden
- Wie Sie sicherstellen, dass die Entschuldigung angenommen wurde
- Was zu tun ist, wenn der Kunde noch nicht zufrieden ist

Lerntechniken für Auszubildende

Die Teilnehmer/innen lernen, eine ihrem Lerntyp und dem Lerngegenstand angepasste Lernstrategie anzuwenden. Sie werden in die Lage versetzt, Inhalte so aufzubereiten, dass sie für das Gehirn besonders gut zu verarbeiten sind. Sie vermindern Stressoren im Zusammenhang mit der Prüfungssituation.

SEMINAR-INHALTE

LERNTYPEN GERECHTE LERNSTRATEGIEN ENTWICKELN

„Lernen" – was ist das eigentlich?

- Wie unser Gehirn Informationen verarbeitet (und speichert)
- Selbsttest: Welcher Lerntyp bin ich?
- Wie Sie Informationen speziell für Ihren Lerntyp aufbereiten können
- Lern- und Visualisierungstechniken
- Was gegen das Vergessen hilft
- Lernen auf Prüfungen – die richtige Strategie für den Erfolg
- Wie Sie den „Erfolgskiller" Prüfungsstress in den Griff bekommen

„Ich war mit der Organisation, den Unterlagen sowie auch unserer Seminarleiterin sehr zufrieden. Die wichtigsten Inhalte wurden gut strukturiert und verständlich zum Punkt gebracht, so dass ich die Prüfung erfolgreich bestanden habe. Vielen Dank dafür, ich werde Sie weiter empfehlen! "

Nina Zimmermann, Sontra

ZIELGRUPPEN

alle Auszubildenden ab dem 1. Ausbildungsjahr

Ausbildungsprojekt „Azubis leiten..."

Z. B. AUSZUBILDENDE LEITEN EINE FILIALE

Die Auszubildenden werden optimal auf die eigenständige Führung einer Filiale oder Abteilung vorbereitet. Hierbei sollen die Auszubildenden die Bedeutung des Mehrwertes für den Kunden verstehen und lernen, wie sie gezielt für eine positive und erfolgreiche Arbeitsatmosphäre sorgen können. Den Auszubildenden werden alle Werkzeuge positiver Kommunikation im Umgang mit Kunden, Vorgesetzten und Kollegen vermittelt.

SEMINAR-INHALTE

Lernmodul 1 – Einführung

Ziele des Projekts; Grundlagen der Zusammenarbeit; „harte" und „weiche" Erfolgsfaktoren im Handel und deren Bedeutung für die Kundenloyalität; Lern- und Gedächtnistechniken.

Lernmodul 2 – Garantien & Sicherheit

Rechtsgrundlagen Umtausch/Reklamation; Vermittlung der Inhalte der notwendigen Unternehmerpflichten (herstellen einer einheitlichen Wissensbasis); Warum einheitliches Handeln so wichtig ist.

Lernmodul 3 – Kommunikation in schwierigen Situationen optimieren

Positiv mit Stress(oren) umgehen; Grundlagen positiver Kommunikation in der Filiale; die Kommunikationsebenen und deren Bedeutung für das Gesprächsergebnis; das „Vier-Ohren-Modell" – herausfinden des eigenen Kommunikations verhaltens und der Wirkung auf den Kunden; wichtige Beweggründe menschlichen Handelns; positive Formulierungen im Verkauf verwenden; Reklamationen professionell managen; spezielle Situationen (zum Beispiel Aktionsware ausver kauft); unangenehme Inhalte positiv verkaufen;

Lernmodul 4 – Führung & Organisation

Unternehmensziele im Alltag umsetzen; Umgang mit Verantwortung; Verarbeitung und Weitergabe von Informationen; Mitarbeiterführung und Arbeiten im Team;

Lernmodul 5 – Präsentation

Am Ende des Seminars präsentieren Ihre Auszubildenden die erarbeiteten Inhalte der Unternehmensleitung (und ggf. einem Vertreter der IHK).

ZIELGRUPPEN

Auszubildende zum Kaufmann im Einzelhandel im 3. Ausbildungsjahr

Ausbildungsprojekt „Verwaltung"

PLANSPIEL – UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

Dieses Projekt ersetzt die 4-wöchige Zeit, welche für die Auszubildenden im 3ten Ausbildungsjahr gemäß Ausbildungsrahmenplan in der Verwaltung vorgesehen ist. Die Auszubildenden gründen in Kleingruppen „ihr eigenes Handelsunternehmen". Durch den permanenten Wechsel von Theorie und Praxistransfer ist der Lerneffekt in diesem Planspiel besonders hoch. Die abschließende Präsentation vor den Vorgesetzten erhöht zudem die Spannung und steigert die Motivation der Auszubildenden.

Die Auszubildenden erlernen in konzentrierter Form alle wichtigen Verwaltungstätigkeiten und -prozesse aus dem Berufsbild „Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel." Durch eine vollständige Betreuung durch qualifizierte Ausbilder/innen wird die Vermittlung kaufmännischer Verwaltungsprozesse in komprimierter Form garantiert. Die Bearbeitung innerhalb des Ausbildungsprojektes stellt die lückenlose Bearbeitung der Prozesse sicher, Zusammenhänge werden transparent, das in der Berufsschule erworbene Wissen wird mit der Praxis vernetzt und vertieft.

SEMINAR-INHALTE

I. Businessplan
- Marktanalyse
- Unternehmerische Strategien
- Vision
- Investition
- Finanzierung
- Rentabilität
- Organisation

II. Personalverwaltung
- Personalbedarfsplanung
- Personalbeschaffung (inkl. Arbeitsverträge & Rechtsgrundlagen)
- Personalverwaltung inkl. Anlegen einer Personalakte
- Durchführen einer Gehaltsabrechnung

III. Einkauf
- Bezugsquellenrecherche
- Einholung von Angeboten und deren Vergleich
- Kaufvertragsrecht
- Überwachung von Lieferterminen, Preisen und Einkaufskonditionen

IV. Marketing
- Marketingziele
- Marketinginstrumente inkl. Werbeplanung
- Planung, Erstellung & Durchführung von Marketingkonzepten
- Marketingcontrolling

V. Finanzbuchhaltung
- Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung
- Debitoren- & Kreditorenbuchhaltung
- Lohnbuchhaltung
- Anlagenbuchhaltung

VI. Übergreifende Schulungen
- Lehrgespräche und Unterweisungen zum jeweiligen Ausbildungsgebiet
- Rechtsformen kaufmännischer Unternehmen und deren Haftung
- Handelsrechtliche Stellung der Mitarbeiter (Handlungsgehilfe, Handlungsvollmacht, Prokura)
- Kaufvertragsrecht
- Geschäftsfähigkeit

„Vielen Dank für die Tipps, vielen lieben Dank fürs Daumendrücken.

Die fanden die Präsentation nicht nur gut, sie fanden sie sehr gut. Ja, das hat prima geklappt. 94 von 100 Punkten, ich denke da kann ich ganz zufrieden sein.

Einen ganz großen Anteil daran haben auch Sie...die Woche bei Ihnen und die rübergebrachten Inhalte waren klasse und haben mich (uns) auf diese Prüfung ganz super vorbereitet. Selbst 10 Wochen nach dem Lehrgang hat's nur noch ein paar Blicke auf die Skripte und Karteikarten gebraucht und ich hatte das wichtigste wieder parat. Herzlichen Dank. Alles Gute Ihnen und... weiter so."

Hans-Peter Bulant, Stuttgart, Ausbildung der Ausbilder IHK

ZIELGRUPPEN

Auszubildende zum Kaufmann/-frau im Einzelhandel im 3. Ausbildungsjahr

Duales Studium zum/zur geprüften Handelsfachwirt/in (IHK)

BERUFSINTEGRIERTER BILDUNGSWEG FÜR ABITURIENTEN

Ausbildung zum Kaufmann/frau im Einzelhandel in 25 Tagen plus Ausbildung der Ausbilder (IHK) in 4 Tagen plus Geprüfter Handelsfachwirt/in (IHK) in 25 Tagen

„D.h. für Sie, wir bilden Ihre Auszubildenden mit Abitur in einem Zeitraum von 33 Monaten bis zum Handelsfachwirt aus und reduzieren dabei die notwendigen Schultage um ca. 70%!" Es ist kein zusätzlicher Besuch der Berufsschule erforderlich! *

LEHRGANG-INHALTE

Direkt nach dem Abitur bilden wir Ihre Auszubildenden innerhalb kürzester Zeit zum Kaufmann bzw. zur Kauffrau im Einzelhandel aus. Danach visieren wir schnell das zweite Ziel, die AdA-Prüfung (Ausbildereignungsprüfung) an. Abschließend konzentrieren wir uns auf die Vorbereitung der öffentlich-rechtlichen Prüfung zum geprüften Handelsfachwirt (IHK).

„Die Prüfung in der vergangenen Woche ist wirklich sehr gut gelaufen. Vielen Dank auch an dieser Stelle noch einmal für die vier interessanten, spannendend und auch lustigen Schulungstage. Abgesehen davon, dass ich jede Menge neues für mich mitnehmen konnte, haben die Tage auch viel Spaß gemacht. Prädikat - sehr empfehlenswert."

Leith Aissa, Hanau

LERNZIELE

- Die Terminplanung wird exakt auf Ihre Vorgaben abgestimmt.
- Regelmäßige Erfolgskontrollen.
- Sie sind jederzeit eingeladen, unsere Seminare zu besuchen, um die Qualität der Stoffvermittlung überprüfen zu können
- Seminardurchführung durch erfahrene Trainer/innen.
- Jeder einzelne Prüfungsbereich wird komplett von einem Trainer/in abgedeckt. Die Kommunikation mit den lernenden wird dadurch optimiert, die Terminkoordination perfektioniert und Sie haben nur einen Ansprechpartner.
- Alle erforderlichen Seminarunterlagen - für jeden Bereich gibt es speziell erstellte Skripten, die auf dem eva-Lernsystem® aufbauen. Dies gewährleistet Ihnen eine effiziente und teilnehmerorientierte und nach lernbiologischen Grundlagen aufgebaute Stoffvermittlung.
- Ein umfangreiches Karteikartensystem für alle Prüfungsgebiete.
- Audio-MP3s zur Wiederholung des Stoffes als zusätzliche Alternative zu den Zusammenfassungen aus den Skripten.
- Die Seminare sind so aufbereitet, dass in den Phasen „Ausbildung der Ausbilder" und „Handelsfachwirt" auch andere Mitarbeiter des Unternehmens teilnehmen können.

*unterschiedliche Regelungen in den Bundesländern, bitte sprechen Sie uns für genaue Informationen an.

ZIELGRUPPE Abiturienten

Geprüfte/r Handelsfachwirt/in (IHK)

IN 25 TAGEN

Die Aufstiegsfortbildung „Handelsfachwirt/in (IHK)" hat sich in den letzten 30 Jahren zu einem in der Wirtschaft anerkannten Abschluss für alle Mitarbeiter des Groß- und Einzelhandels entwickelt. Sie dient als „Sprungbrett" in begehrte Managementfunktionen im Marketing, Personalbereich, Controlling oder in der Gebietsverkaufsleitung.

„Der Dozent verstand es in bisher unvergleichlicher Weise, eine Atmosphäre aufzubauen, in der man sich wohl fühlt und lernen WILL!"

Florian Dippold, Litzendorf

Die Inhalte des neuen Rahmenstoffplanes „Geprüfte/r Handelsfachwirt/in" berücksichtigen nun durch die Möglichkeit von Wahlqualifikationen die besonderen Neigungen, Erfahrungen und Interessen der Teilnehmer. Der Lehrgang baut auf Ihren praktischen Berufserfahrungen auf und versetzt Sie in die Lage, Leitungs- und Führungsaufgaben in allen Bereichen des Handels zu übernehmen.

Wenn Sie selbständig sind oder sich demnächst selbständig machen wollen, ist der Geprüfte Handelsfachwirt / die Geprüfte Handelsfachwirtin die ideale Voraussetzung für eine erfolgreiche Tätigkeit als Unternehmer.

SEMINAR-INHALTE

Pflichtbereich

- Unternehmensführung und -steuerung
- Führung, Personalmanagement,
- Kommunikation und Kooperation
- Handelsmarketing
- Beschaffung und Logistik

Wahlbereich

- Vertriebssteuerung
- Handelslogistik
- Einkauf
- Außenhandel

ZIELGRUPPEN

Zulassungsvoraussetzungen

Am Seminar kann grundsätzlich jeder teilnehmen, der seine Kenntnisse erweitern will.

Wer auch die Prüfung vor der IHK ablegen will, muss folgende Zulassungsvoraussetzungen erfüllen:

Eine abgeschlossene Ausbildung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen Ausbildungsberuf im Handel und eine weitere Berufspraxis von mindestens 1 Jahr im Handelsbetrieb

oder eine abgeschlossene Ausbildung als Verkäufer/in oder in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und zwei Jahre Berufspraxis in einem Handelsbetrieb

oder falls keine abgeschlossene Berufsausbildung wie oben beschrieben vorliegt, ist eine Berufspraxis von fünf Jahren in einem Handelsbetrieb nachzuweisen.

Die Zulassungsvoraussetzungen müssen zu Beginn der schriftliche Prüfung erfüllt sein. Bitte lassen Sie sich im Zweifelsfall vor Lehrgangsbeginn durch die IHK schriftlich bestätigen, dass Sie die Zulassungsvoraussetzungen erfüllen.

Geprüfte/r Wirtschafts-fachwirt/in (IHK)

IN 25 TAGEN

Geprüfte Wirtschaftsfachwirte/ Wirtschaftsfachwirtinnen arbeiten in allen Branchen und Bereichen und sind nicht auf spezielle Wirtschaftszweige beschränkt. Als betriebswirtschaftliche Allrounder übernehmen Wirtschaftsfachwirte/innen vor allem anspruchsvolle kaufmännische Tätigkeiten im mittleren Management.

Der Lehrgang „Geprüfte/r Wirtschaftsfachwirt/Wirtschaftsfachwirtin (IHK)" baut auf Ihren praktischen Berufserfahrungen auf und versetzt Sie in die Lage, Leitungs- und Führungsaufgaben in allen kaufmännischen Bereichen zu übernehmen.

SEMINAR-INHALTE

Wirtschaftsbezogene Qualifikationen

- Volks- und Betriebswirtschaft
- Rechnungswesen
- Recht und Steuern
- Unternehmensführung

Handlungsspezifische Qualifikationen

- Betriebliches Management
- Investition, Finanzierung, betriebliches Rechnungswesen und Controlling
- Logistik
- Marketing und Vertrieb
- Führung und Zusammenarbeit
- Präsentation und situationsbezogenes Fachgespräch

ZIELGRUPPEN

Am Seminar Geprüfte/r Wirtschaftsfachwirt/in (IHK) kann grundsätzlich jeder teilnehmen, der seine Kenntnisse erweitern will.

Wer auch die Wirtschaftsfachwirt-Prüfung vor der IHK ablegen will, muss folgende Zulassungsvoraussetzungen erfüllen:

(1)
Zur Teilprüfung „Wirtschaftsbezogene Qualifikationen" nach § 3 Abs. 1 Nr. 1 ist zuzulassen, wer Folgendes nachweist:

1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten mindestens dreijährigen kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf oder
2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem sonstigen anerkannten mindestens dreijährigen Ausbildungsberuf und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
3. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder
4. eine mindestens dreijährige Berufspraxis.

(2)
Zur Teilprüfung „Handlungsspezifische Qualifikationen" nach § 3 Abs. 1 Nr. 2 ist zuzulassen, wer Folgendes nachweist:

1. die abgelegte Teilprüfung „Wirtschaftsbezogene Qualifikationen", die nicht länger als fünf Jahre zurückliegt, und
2. mindestens ein Jahr Berufspraxis im Fall des Absatzes 1 Nr. 1 oder ein weiteres Jahr Berufspraxis zu den in Absatz 1 Nr. 2 bis 4 genannten Zulassungsvoraussetzungen.

(3)
Die Benufspraxis nach den Absätzen 1 und 2 soll im kaufmännischen oder verwaltenden Bereich absolviert sein und wesentliche Bezüge zu den Aufgaben eines Geprüften Wirtschaftsfachwirtes/ einer Geprüften Wirtschaftsfachwirtin nach§ 1Abs. 2 haben.

(4)
Abweichend von den Absätzen 1 und 2 Nr. 2 kann zur Prüfung auch zugelassen werden, wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, dass Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) erworben worden sind, die eine Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

"Mir hat die Fortbildung bei Ihnen viel Spaß gemacht ich werde Sie selbstverständlich weiterempfehlen. Vielen Dank für die tolle Zeit:). Wir sehen uns dann zur nächsten Fortbildung."

Katrin Weidlich, Bietigheim-Bissingen,
Geprüfte Wirtschaftsfachwirtin IHK

Geprüfte/r Technische/r Fachwirt/in (IHK)

IN 30 TAGEN

Geprüfte Technische Fachwirte sind befähigt, in Betrieben unterschiedlicher Größe und Branchenzugehörigkeit Sach-, Organisations- und Führungsaufgaben sowie die Schnittstellenfunktion zwischen den betriebswirtschaftlichen und technischen Unternehmensbereichen durch kommunikative Kompetenzen wahrzunehmen. Sie gestalten den technisch-organisatorischen Wandel im Betrieb verantwortlich mit.

Geprüfte Technische Fachwirte sind qualifiziert, in den betrieblichen Funktionsfeldern Materialwirtschaft/Logistik, Absatzwirtschaft, Einkauf, Arbeitsvorbereitung/Kostenrechnung, Entwicklung/Konstruktion und Betriebserhaltung/Produktion unter eigenständig und verantwortlich zu handeln.

Nach Bestehen der Prüfung „Handlungsspezifische Qualifikationen" sind Sie vom schriftlichen Teil der Ausbilderprüfung befreit. Sie können mit 2 zusätzlichen Unterrichtstagen die berufs- und arbeitspädagogische Prüfung (AdA) ablegen!

SEMINAR-INHALTE

Im Lehrgang Geprüfte/r Technische/r Fachwirt/in (IHK) werden folgende Themen vermittelt:

Wirtschaftsbezogene Qualifikationen

- Volks- und Betriebswirtschaft
- Rechnungswesen
- Recht und Steuern
- Unternehmensführung

Technische Qualifikationen

- Naturwissenschaftliche und technische Grundlagen
- Technische Kommunikation und Werkstofftechnologie
- Fertigungs- und Betriebstechnik

Handlungsspezifische Qualifikationen

- Absatz-, Materialwirtschaft und Logistik
- Produktionsplanung, -steuerung und -kontrolle
- Qualitäts- und Umweltmanagement sowie Arbeitsschutz
- Führung und Zusammenarbeit
- Präsentation und situationsbezogenes Fachgespräch

ZIELGRUPPEN

Am Seminar Technische/r Fachwirt/in (IHK) kann grundsätzlich jeder teilnehmen, der seine Kenntnisse erweitern will. Wer auch die Prüfung vor der IHK ablegen will, muss folgende Zulassungsvoraussetzungen erfüllen:

(1)
Zur Teilprüfung „Wirtschaftsbezogene Qualifikationen" oder „Technische Qualifikationen" ist zuzulassen, wer folgendes nachweist:

1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten mindestens dreijährigen kaufmännischen, verwaltenden oder gewerblich-technischen Ausbildungsberuf oder
2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem sonstigen anerkannten Ausbildungsberuf und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis im kaufmännischen, verwaltenden oder gewerblich-technischen Bereich oder
3. eine mindestens vierjährige Berufspraxis nachweist.

(2)
Zur Teilprüfung „Handlungsspezifische Qualifikationen" ist zuzulassen, wer folgendes nachweist:

1. die abgelegte Teilprüfung „Wirtschaftsbezogene Qualifikationen", die nicht länger als fünf Jahre zurückliegt, und in den in Absatz 1 Nummer 1 bis 3 genannten Fällen ein weiteres Jahr Berufspraxis.
2. mindestens ein Jahr Berufspraxis im Fall des Absatzes 1 Nr. 1 oder ein weiteres Jahr Berufspraxis zu den in Absatz 1 Nr. 2 bis 4 genannten Zulassungsvoraussetzungen.

(3)
Die Berufspraxis nach den Absätzen 1 und 2 soll wesentliche Bezüge zu den Aufgaben eines Geprüften Technischen Fachwirtes nach § 1 Abs. 3 haben.

(4)
Abweichend von den Absätzen 1 und 2 Nr. 2 kann zur Prüfung auch zugelassen werden, wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, dass Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) erworben worden sind, die eine Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

Fachwirt/in im Gesundheits- und Sozialwesen (IHK)

IN 25 TAGEN

Der sich dynamisch entwickelnde Sozial- und Gesundheitsmarkt stellt an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter neue Herausforderungen, vor allem im Bereich der Führung und des Managements.

Die in diesem Lehrgang erworbenen praxisbezogenen Fähigkeiten qualifizieren die Teilnehmer/innen, für anspruchsvolle Aufgaben in Krankenhäusern, Kliniken, Arztpraxen, Gesundheitszentren, Reha- und Kureinrichtungen, Wohn- und Pflegeheimen, Trägerorganisationen bei ambulanten Pflegediensten, Transport- und Rettungsdiensten, sowie für Beratungs- und Managementtätigkeiten in Verbänden, bei Krankenkassen oder Versicherungen, sowie bei einer selbständigen Tätigkeit im Sozial- und Gesundheitswesen.

Fachwirte im Gesundheits- und Sozialwesen verstehen und bearbeiten eigenverantwortlich Aufgaben im Bereich Personal, Qualitätsmanagement sowie allen weiteren Bereichen der betriebswirtschaftlichen Steuerung einer Einrichtung im Sozial- und Gesundheitswesen.

SEMINAR-INHALTE

- Planen, Steuern und Organisieren betrieblicher Prozesse
- Steuern von Qualitätsmanagementprozessen
- Gestalten von Schnittstellen und Projekten
- Steuern und Überwachen betriebswirtschaftlicher Prozesse und Ressourcen
- Führen und Entwickeln von Personal
- Planen und Durchführen von Marketingmaßnahmen

Es findet eine schriftliche und eine mündliche Prüfung vor der jeweiligen IHK statt.

ZIELGRUPPEN

Am Seminar kann grundsätzlich jeder teilnehmen, der seine Kenntnisse erweitern will. Wer auch die Prüfung vor der IHK ablegen will, muss folgende Zulassungsvoraussetzungen erfüllen:

im Rahmen einer Ausbildung im Sozial- und Gesundheitswesen eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung im kaufmännischen, handwerklichen oder verwaltenden Bereich und danach insgesamt eine mindestens einjährige Berufspraxis

oder eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem bundesrechtlich anerkannten kaufmännischen, verwaltenden, helfenden, pädagogischen oder pflegenden Ausbildungsberuf und danach insgesamt eine mindestens dreijährige Berufspraxis

oder ein mit Erfolg abgeschlossenes Hochschulstudium und eine mindestens zweijährige Berufspraxis

oder eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem sonstigen anerkannten kaufmännischen, verwaltenden oder hauswirtschaftlichen Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis

oder insgesamt eine mindestens fünfjährige Berufspraxis nachweist.

Die Berufspraxis muss inhaltlich wesentliche Bezüge zu den Aufgaben eines Fachwirtes im Gesundheits- und Sozialwesen haben.

Bei der Beurteilung der Zulassungsvoraussetzungen sind jetzt auch ehrenamtliche Tätigkeiten mit zu berücksichtigen! Abweichend davon kann jeder zugelassen werden, der durch Vorlage von Zeugnissen nachweist, oder auf andere Weise glaubhaft macht, dass er Fertigkeiten und Kenntnisse sowie Fähigkeiten erworben hat, die die Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

Wir empfehlen Ihnen, die Zulassung zur Prüfung vor Beginn eines Vorbereitungslehrganges zu prüfen und ggf. eine Zulassung bei Ihrer örtlichen IHK zu beantragen.

Geprüfte/r Personal-fachkaufmann/frau (IHK)

IN 15 TAGEN

Ziel des Seminars ist es, jeden Teilnehmer in die Lage zu versetzen, die Prüfung zum „Personalfachkaufmann / Personalfachkauffrau (IHK)" mit gutem Ergebnis abzuschließen. Das Seminar orientiert sich an den Inhalten des DIHK, die für den IHK-Abschluss „Personalfachkaufmann /Personalfachkauffrau" verabschiedet wurden.
Zusätzlich will das Seminar die für jedes Unternehmen gültigen Grundprinzipien des Personalwesens vermitteln. Die Teilnehmer/innen sind dann in der Lage, ihre Kenntnisse auf praktische Probleme anzuwenden.

**„Mit dem Kurs durch carriere & more war ich äußerst zufrieden. Alle prüfungsrelevanten Themen wurden im Kurs behandelt und ich konnte viele neue Eindrücke, fokussierend auf das Thema Ausbildung, gewinnen.
Auch ein großes Lob an die Referentin, die mir die Lerninhalte sehr anschaulich und verständlich vermitteln konnte. Diese Art der Prüfungsvorbereitung ist in jedem Fall empfehlenswert!
Vielen Dank für die tolle Unterstützung."**

D. Wehr, Würzburg

SEMINAR-INHALTE

Gebiete der schriftlichen Prüfung

- Personalarbeit organisieren und durchführen
- Personalarbeit auf Grundlage rechtlicher Bestimmungen durchführen
- Personalplanung, -marketing und -controlling gestalten und umsetzen
- Personalentwicklung und Organisationsentwicklung steuern

Gebiet der mündlichen Prüfung

- Situationsbezogenes Fachgespräch (Themenwahl durch Prüfungsteilnehmer)

ZIELGRUPPEN

Am Seminar kann grundsätzlich jeder teilnehmen, der seine Kenntnisse erweitern will.

Zur Prüfung vor der IHK ist zuzulassen,

wer ... eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem dreijährigen anerkannten Ausbildungsberuf der Personaldienstleistungswirtschaft und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis

oder ... eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis

oder ... eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und danach eine mindestens dreijährige Berufspraxis

oder ... eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung zum Personaldienstleistungskaufmann/ zur Personaldienstleistungskauffrau und danach mindestens ein Jahr Berufspraxis

oder ... eine mindestens fünfjährige Berufspraxis nachweist.

Geprüfte/r Technische/r Betriebswirt/in (IHK)

IN 37 TAGEN

Ziel des Seminars ist es, Sie in die Lage zu versetzen, die Prüfung zum/zur technischen Betriebswirt/Betriebswirtin mit gutem Ergebnis abzuschließen. Das Seminar orientiert sich an den Inhalten des DIHK, die für den IHK-Abschluss technische/r Betriebswirt/in IHK verabschiedet wurden.

Herausragende Leistungen werden durch Begeisterung für ein Themengebiet erzielt. Deshalb wollen wir Ihnen (neben einer erfolgreichen IHK-Prüfung) durch schnellen, effektiven und leichten Wissenstransfer, Erfolgserlebnisse und Freude am Lehrgang vermitteln.

„Hiermit möchte ich noch mal meinen Dank aussprechen, Ihnen zu Ihrem tollen motivierten Dozententeam gratulieren und versichern, dass ich mit dem System „schneller schlau" sehr zufrieden war. Ich kann Ihre Bildungseinrichtung nur uneingeschränkt weiterempfehlen. Danke und weiter so."

Mathias Biehl, Affalterbach

SEMINAR-INHALTE

1. Wirtschaftliches Handeln und betrieblicher Leistungsprozess
   - Aspekte der allgemeinen
   - Volks- und Betriebswirtschaftslehre
   - Rechnungswesen
   - Finanzierung und Investition
   - Material-, Produktions- und Absatzwirtschaft
2. Management und Führung
   - Unternehmensführung und -organisation
   - Informations- und Kommunikationstechniken
   - Personalmanagement
3. Fachübergreifender technikbezogener Prüfungsteil
   - Projektarbeit
   - Projektarbeitsbezogenes Fachgespräch

ZIELGRUPPEN

Zulassungsvoraussetzungen

Am Seminar kann grundsätzlich jeder teilnehmen, der seine Kennt nisse erweitern will.

Wer auch die Prüfung vor der IHK ablegen will, muss folgende Zulassungsvoraussetzungen erfüllen:

Eine mit Erfolg abgeschlossene Prüfung zum Industriemeister oder eine vergleichbare technische Meisterprüfung

oder eine mit Erfolg abgelegte staatlich anerkannte Prüfung zum Techniker

oder eine mit Erfolg abgelegte Prüfung zum Ingenieur mit wenigstens zweijähriger einschlägiger beruflicher Praxis.

Abweichend kann zur Prüfung auch zugelassen werden, wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, dass er Kenntnisse, Fertigkeiten und Erfahrungen erworben hat, die eine Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

Geprüfte/r Betriebs-wirt/in (IHK)

IN 30 TAGEN

Ziel des Seminars ist es, Sie in die Lage zu versetzen, die Prüfung zum/zur Betriebswirt/in (IHK) mit gutem Ergebnis abzuschließen. Das Seminar Betriebswirt/in (IHK) orientiert sich an den Inhalten des Lehrplanes des DIHK, der für den IHK-Abschluss Geprüfte/r Betriebswirt/in IHK verabschiedet wurde.

Herausragende Leistungen werden durch Begeisterung für ein Themengebiet erzielt. Deshalb wollen wir Ihnen (neben einer erfolgreichen IHK-Prüfung) durch schnellen, effektiven und leichten Wissenstransfer, Erfolgserlebnisse und Freude am Lehrgang vermitteln.

"Hallo, kann glücklicherweise melden, dass ich alle Fächer bestanden habe!! Ich möchte mich hiermit nochmal bedanken, da ich denke ohne Sie als Trainer wären die Ergebnisse nich so zustande gekommen. Vielen Dank für die gute Vorbereitung auf diese nicht einfache oder geschenkte (aber dank Vorbereitung und Lernen) durchaus machbare IHK-Prüfung zum Betriebswirt."

Alexander Scheinkönig, Nürnberg

ZIELGRUPPEN

Am Seminar Geprüfte/r Betriebswirt/in (IHK) kann grundsätzlich jeder teilnehmen, der seine Kenntnisse erweitern will.

Wer auch die Prüfung vor der IHK ablegen will, muss folgende Zulassungsvoraussetzungen erfüllen:

Eine mit Erfolg abgeschlossene IHK-Fortbildungsprüfung zum/zur Fachwirt/ Fachwirtin bzw. Fachkaufmann/ Fachkauffrau

oder Eine mit Erfolg abgelegte staatliche oder staatlich anerkannte Prüfung an einer auf eine Berufsausbildung aufbauenden kaufmännischen Fachschule und eine wenigstens dreijährige Berufspraxis

oder Wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, dass er/ sie Kenntnisse, Fertigkeiten und Erfahrungen erworben hat, die eine Zulassung rechtfertigen.

Die nachzuweisende Berufspraxis muss in Tätigkeiten abgeleistet sein, die der beruflichen Qualifikation eines Betriebswirtes/ einer Betriebswirtin dienlich sind.

SEMINAR-INHALTE

1. Wirtschaftliches Handeln und betriebliche Leistungsprozesse
   - Marketing-Management
   - Bilanz- und Steuerpolitik des Unternehmens
   - Finanzwirtschaftliche Steuerung des Unternehmens
   - Rechtliche Rahmenbedingungen der Unternehmensführung
   - Europäische und internationale Wirtschaftsbeziehungen
2. Führung und Management im Unternehmen
   - Unternehmensführung
   - Unternehmensorganisation und Projektmanagement
   - Personalmanagement
3. Projektarbeit und projektarbeitsbezogenes Fachgespräch

Geprüfte/r Industriemeister/in in Metall (IHK)

IN 49 TAGEN

Als Industriemeister/in in der Fachrichtung Metall übernehmen Sie verantwortungsvolle Fach- und Führungsaufgaben in allen betrieblichen Funktionsbereichen der Metallindustrie oder verwandter Branchen. Sie sind an der Schnittstelle zwischen kaufmännischer Verwaltung und Produktion. Zwischen der Betriebsleitung und den Mitarbeitern sind Sie als anerkannte Führungskraft dafür zuständig, dass die gesetzten Produktionsziele erfüllt werden. Damit tragen Sie wesentlich zum Erfolg Ihrer Abteilung bei.

SEMINAR-INHALTE

Fachrichtungsübergreifende Basisqualifikationen / Grundlegende Qualifikationen

- Rechtsbewußtes Handeln
- Betriebswirtschaftliches Handeln
- Anwenden von Methoden der Information, Kommunikation und Planung
- Zusammenarbeit im Betrieb
- Berücksichtigung naturwissenschaftlicher und technischer Gesetzmäßigkeiten

Berufs- und arbeitspädagogische Kenntnisse (Ausbildereignung)

- Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen
- Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken
- Ausbildung durchführen
- Ausbildung abschließen

Handlungsspezifische Qualifikationen

I. **Handlungsbereich Technik**
- Betriebstechnik
- Fertigungstechnik
- Montagetechnik

II. **Handlungsbereich Organisation**
- Betriebliches Kostenwesen
- Planungs-, Steuerungs- und Kommunikationssysteme
- Arbeits-, Umwelt- und Gesundheitsschutz

III. **Handlungsbereich Führung und Personal**
- Personalführung
- Personalentwicklung
- Qualitätsmanagement

IV. **Situationsbezogenes Fachgespräch und Präsentation**

Es findet eine schriftliche und eine mündliche Prüfung vor der jeweiligen IHK statt.

ZIELGRUPPEN

Am Seminar Industriemeister/in (IHK) kann grundsätzlich jeder teilnehmen, der seine Kenntnisse erweitern will.

Wer auch die Industriemeister/in-Prüfung vor der IHK ablegen will muss folgende Zulassungsvoraussetzungen erfüllen:

(1) Im Prüfungsteil "Grundlegende Qualifikationen"

eine mit Erfolg abgeschlossene Ausbildung in einem anerkannten Ausbildungsberuf, der der Fachrichtung Metall zugeordnet werden kann

oder eine mit Erfolg abgeschlossene Ausbildung in einem sonstigen anerkannten Ausbildungsberuf und danach mindestens zweijährige einschlägige Berufspraxis

oder eine mindestens vierjährige einschlägige Berufspraxis, falls keine abgeschlossene Ausbildung vorliegt.

(2) Im Prüfungsteil "Handlungsspezifische Qualifikationen"

Hier ist zusätzlich zu den oben genannten Praxiszeiten mindestens ein weiteres Jahr Berufspraxis und bestandene Ausbildereignungsprüfung nachzuweisen.

Die Berufspraxis soll wesentliche Bezüge zu den Aufgaben eines Industriemeisters haben.

Wir empfehlen Ihnen, im Zweifel die Zulassung vor Beginn eines Vorbereitungslehrganges zu prüfen und ggf. eine Zulassung bei Ihrer örtlichen IHK zu beantragen.

Geprüfte/r Industriefachwirt/in (IHK)

IN 25 TAGEN

Die Aufstiegsfortbildung „Geprüfte/r Industriefachwirt/Industriefachwirtin (IHK)" hat sich in den letzten Jahren zu einem in der Wirtschaft anerkannten Sprungbrett für Mitarbeiter in Industrieunternehmen aller Größenordnungen entwickelt.

Der Lehrgang baut auf Ihren praktischen Berufserfahrungen auf und versetzt Sie in die Lage, Leitungs- und Führungsaufgaben in allen Bereichen eines Industrieunternehmens zu übernehmen.

SEMINAR-INHALTE

Wirtschaftsbezogene Qualifikationen

- Volks- und Betriebswirtschaftliche Grundlagen
- Rechnungswesen
- Recht und Steuern
- Unternehmensführung

Wirtschaftsbezogene Qualifikationen

- Finanzwirtschaft im Industrieunternehmen
- Marketing und Vertrieb
- Produktionsprozesse
- Wissens- und Transfermanagement
- Führung und Zusammenarbeit
- Präsentation und situationsbezogenes Fachgespräch

ZIELGRUPPEN

Am Seminar kann grundsätzlich jeder teilnehmen, der seine Kenntnisse erweitern will.

Wer auch die Prüfung vor der IHK ablegen will, muss folgende Zulassungsvoraussetzungen erfüllen:

(1)
Zur Teilprüfung „Wirtschaftsbezogene Qualifikationen" nach § 3 Abs. 1 Nr. 1 ist zuzulassen, wer Folgendes nachweist:

1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten mindestens dreijährigen kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf oder
2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem sonstigen anerkannten mindestens dreijährigen Ausbildungsberuf und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
3. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder
4. eine mindestens dreijährige Berufspraxis.

(2)
Zur Prüfung in der Teilprüfung „Handlungsspezifische Qualifikationen" ist zuzulassen, wer Folgendes nachweist:

1. das Ablegen des Prüfungsteils „Wirtschaftsbezogene Qualifikationen", das nicht länger als fünf Jahre zurückliegt, und
2. im Fall des Absatzes 1 Nummer 1 mindestens ein Jahr Berufspraxis und in den in Absatz 1 Nummer 2 bis 4 genannten Fällen ein weiteres Jahr Berufspraxis.

(3)
Die Berufspraxis nach Absatz 1 und 2 soll im kaufmännischen oder verwaltenden Bereichabsolviert sein und wesentliche Bezüge zu den Aufgaben eines „Geprüften Industriefachwirtes" und einer „Geprüften Industriefachwirtin" nach § 1 Absatz 2 haben.

(4)
Abweichend von Absatz 1 und Absatz 2 Nummer 2 ist zur Prüfung zuzulassen, wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (berufliche Handlungsfähigkeit) erworben zu haben, die die Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

Ausbildung der Ausbilder (IHK)

„AUSBILDERSCHEIN“ IN 4 TAGEN

Der Lehrgang Ausbildung der Ausbilder IHK vermittelt Ihnen die notwendigen Kompetenzen in den vier Handlungsfeldern der Ausbildung. Durch die Qualifikation Ausbildung der Ausbilder erlernen Sie praxisnahes Wissen, um die verantwortungsvolle Tätigkeit der Ausbildung Ihrer jungen Mitarbeiter erfolgreich ausführen zu können.

Betriebliche Ausbilder und Ausbilderinnen werden überall dort gebraucht, wo Auszubildende in anerkannten Ausbildungsberufen ausgebildet werden sollen. Der Nachweis der „Berufs- und arbeitspädagogischen Eignung", der mit der Ausbilder-Prüfung vor der IHK erbracht wird, ist Voraussetzung für die Ausbildung von Auszubildenden. Der Lehrgang Ausbildung der Ausbilder IHK wird auch als Teil 4 der Meisterprüfung anerkannt.

SEMINAR-INHALTE

Das Ausbilder-Seminar ist in folgende vier Handlungsfelder unterteilt:

1. Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen
2. Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken
3. Ausbildung durchführen
4. Ausbildung abschließen.

Ein weiterer Bestandteil des Lehrgangs Ausbildung der Ausbilder (AdA) IHK ist die Vorbereitung auf die praktische Prüfung, die in Form einer Präsentation oder einer Unterweisung einer Ausbildungssituation erfolgen kann.

„straffe Stoffvermittlung in angenehmer Atmosphäre mit einem fachlich und menschlich sehr kompetenten Trainer."

Susanne Dietz, Bamberg

ZIELGRUPPEN

Für die Teilnahme an der Prüfung gibt es keine Zulassungsvoraussetzungen mehr. Der Teilnehmer hat mit erfolgreicher Prüfung den Nachweis, dass er die erforderlichen arbeitspädagogischen Kenntnisse und Fertigkeiten besitzt. Zum Ausbilden muss der jeweiligen IHK bzw. dem Ausbildungsberater noch die erforderliche fachliche Kompetenz und Berufspraxis dargelegt werden.

Die Führungskraft als Vorbild in der Praxis

FÜHREN KOMMUNIZIEREN MOTIVIEREN

Die Teilnehmer/innen reflektieren ihr eigenes Verhalten im Hinblick auf Stilsicherheit, Zuvorkommen und positive Kommunikation. Sie erkennen eigene Verbesserungspotentiale und werden in die Lage versetzt, Verhalten zu optimieren. Das Bewusstsein für den Umgang mit Kunden, Vorgesetzten und Mitarbeitern wird geschärft.

SEMINAR-INHALTE

Was unterscheidet eine erfolgreiche Führungspersönlichkeit von allen anderen?

- Stilsichere Umgangsformen
- Warum das „Persönliche" im Handel so wichtig geworden ist
- Das äußere Erscheinungsbild und was es aussagt
- Kontaktaufnahme, die Kompetenz vermittelt

Wichtige Grundregeln positiver Kommunikation

- Grundlagen positiver Kommunikation
- Kommunikationsebenen und ihre Bedeutung für die Führungskraft
- Überzeugen durch kongruentes Auftreten
- Reflexion des eigenen Kommunikationsstils
- Erfolgsfaktoren im Handel
- Die erfolgreiche Führungskraft im Handel (gestern – heute – morgen)
- Grundlagen positiver Kommunikation – Sender / Empfänger – Sach- und Beziehungsebene – 4-Ohren-Modell – Magische & Tragische Formulierungen – Konjunktiv vermeiden / Positiv Formulieren
- Reifegrad und Führungsstil (Mitarbeiterleistungen maximieren)
- Führungsmittel richtig einsetzen – Anerkennung / Lob – Hinweis / Kritik – Perfekte Vorbereitung und Durchführung von Kritikgesprächen, die garantiert zum Gesprächsziel führen
- Motivation – Maslow, McGregor – Intrinsische & Extrinsische Motivation – Anwendung in der Praxis
- Umgang mit Ideen oder Kritik der Mitarbeiter

ZIELGRUPPEN

Führungskräfte & Führungskräftenachwuchs in Verkauf, Logistik und der Verwaltung

Unternehmerpflichten für Filialleitungen

Mit dem Recht auf der sicheren Seite

„Sie haben uns mit hoher Fachkompetenz und einem effektiven Lernsystem überzeugt. Die perfekt zugeschnittenen Seminare sind eine optimale Weiterbildungsmöglichkeit für unser Unternehmen."

Susanne Dietz, Bamberg

Die Teilnehmer/innen erkennen die Bedeutung gesetzlich relevanter Regelungen und Bestimmungen für die Führung einer Verkaufsstelle und erhalten erprobte, praxisnahe Empfehlungen für deren Umsetzung.

SEMINAR-INHALTE

- Lebensmittelgesetz
- Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG)
- Preisangaben-Verordnung
- Jugendarbeitsschutzgesetz
- Mutterschutzgesetz
- Ladenschlussgesetz
- Arbeitszeitgesetz
- Unfallverhütungsvorschriften
- Hygienegesetz (HACCP)

ZIELGRUPPEN

Führungskräfte und Führungskräftenachwuchs in den Bereichen Verkauf und Logistik

Mehr Zeit für Wichtiges

Die Wertschöpfung in der Filiale steigern

Die Teilnehmer/innen lernen, den persönlichen Arbeitsalltag effizienter und zeitsparender zu gestalten. Sie werden in die Lage versetzt, Reibungsverluste zu eliminieren, unklare Aufgabendefinitionen zu vermeiden und Arbeitsabläufe zu harmonisieren.

Sie können somit den persönlichen Arbeitsstil und den ihrer Mitarbeiter optimieren.

**Im Training werden Schritt für Schritt
persönliche Ziele erarbeitet,
Prioritäten formuliert,
typische „Zeitfresser" identifiziert
und praktikable Strategien entwickelt,
diese zu vermeiden.**

ZIELGRUPPEN

Am Seminar Geprüfte/r Betriebswirt/in (IHK) kann grundsätzlich jeder teilnehmen, der seine Kenntnisse erweitern will.

„Dass ich neben der Arbeit eine derartige Ausbildung schaffe und noch so viel Spaß dabei habe, hätte ich nie für möglich gehalten. Aber meine Ausbildung zur Personalfachkauffrau bei carriere and more zu machen, war die beste Entscheidung. Ihr zeigt neben dem Lernstoff auch wie man lernt, ich kann mich an keine langweilige oder öde Unterrichtsstunde erinnern. Es hat viel Spaß gemacht, ich habe tolle Menschen kennen gelernt. Ihr seid ein tolles Team.....Vielen vielen Dank."

Cornelia Fischer, Fürth

SEMINAR-INHALTE

- Grundlagen eines wirksamen Zeitmanagements
- Zeitanalyse – Ermittlung der Zeitanforderung
- Zeitdiebe und -fallen, Aufschieberitis
- Prioritäten setzen (Pareto; ABC-Analyse; Eisenhower-Methode)
- Termine (planen, bewerten, organisieren) – Besprechungsmanagement
- Zeitpläne (Tages-/ Monats-/ Jahrespläne)
- Einsatz und Erstellung von Checklisten
- Umgang mit Informationen – Prioritäten klären, setzen, delegieren

Klasse an der Kasse

Spezialseminar für Kassenkräfte

DAS SPANNUNGSFELD ANGEMESSENER LEISTUNG, KUN UND INVENTURSICHERHEIT

Die Teilnehmer/innen lernen, den Serviceort „Kasse" als solchen stärker zu sehen und erkennen die Chancen, die sich durch eine weitere Optimierung der Servicequalität ergeben.

Sie werden in die Lage versetzt, alltägliche sowie Ausnahmesituationen mit Souveränität und einem hohen Maß an Kundenorientierung zu managen.

Sie erkennen, wie sich die eigene positive Grundstimmung auf den Kunden überträgt, damit den Umgang erleichtert und den Spaß an der Arbeit steigern kann.

SEMINAR-INHALTE

Worauf es unseren Kunden heute wirklich ankommt

- Widersprüchliche Kundenerwartungen an der Kasse erfüllen
- Wie wünschen wir uns den optimalen Kassier-Prozess?
- Die Kommunikation untereinander in der Filiale – wie uns unsere Kunden wahrnehmen
- Angemessener Gruß, angemessene Verabschiedung
- Standards für die Formulierung in schwierigen Situationen – z. B. Kasse schließt, Kunde will Ware nicht auf das Band legen – Einkaufswagen parken, gestresste, unfreundliche Kunden ...
- Es geht um das Image meiner Filiale – wenn der Kunde die Leistung bremst
- Reklamationen gekonnt managen
- Optimaler Umgang mit Stressoren an der Kasse

ZIELGRUPPEN

Verkäuferinnen und Verkäufer, die ihren Umgang mit dem Kunden verbessern möchten

„Sehr kurzweilig, sehr informativ, gute Struktur, gute Praxishinweise, sehr zu empfehlen."

Barbara Schmitt, Human Resources,
Harmonic Drive AG,
Limburg an der Lahn

ZWISCHEN DENFREUNDLICHKEIT OPTIMAL MANAGEN

Garantien

Geld-zurück-Garantie

Sollten Sie und Ihre Teilnehmer widererwartend mit unserer Leistung nicht zufrieden sein, dann teilen Sie uns dies innerhalb der ersten beiden Seminarstunden mit und wir verrechnen Ihnen keine Seminargebühr.

Preis-Garantie

Alle Angebote die Sie von uns erhalten, beinhalten grundsätzlich alle Leistungen, Trainerhonorare, Reisekosten, Spesen und Teilnehmerunterlagen.

Unsere Tagessätze staffeln sich wie folgt:

Tage = Buchungen pro Jahr

Tage	Seminare Fach- & Führungskräfte	Seminare Auszubildende
1 - 5 Tage	1.750 €	1.500 €
5 - 10 Tage	1.500 €	1.250 €
ab 10 Tage	1.250 €	1.000 €

Diese Konditionen gelten für Tagesveranstaltungen. Die aktuellen Preise für komplette Weiterbildungen entnehmen Sie bitte bei www.schneller-schlau.de Gerne machen wir Ihnen ein individuelles Angebot.

Flexibilitäts-Garantie

Zeit, Ort und Inhalte bestimmen Sie. Unser Seminarprogramm gibt Ihnen einen breiten Überblick über unser Leistungsspektrum. Gerne konzipieren wir gemeinsam mit Ihnen eine maßgeschneiderte Veranstaltung nach Ihren Wünschen und Vorgaben. Es kommt Ihnen was dazwischen, kein Problem, bei uns stornieren Sie bis 5 Tage vor dem Seminar kostenlos (Danach berechnen wir Ihnen 50%).

So stellen wir die Qualität Ihrer Dozenten sicher

Das eva-Lernsystem® ist auch für sehr viele Dozenten attraktiv. Bei uns bewerben sich etwa zehnmal so viele initiativ, wie wir selbst bei expandierender Geschäftslage einsetzen können. Dadurch können wir die besten für Sie auswählen. Bevor jedoch ein Dozent bei carriere & more unterrichten darf, durchläuft er einen mehrstufigen Auswahlfilter.

1. Zunächst prüfen wir anhand von Zeugnissen und der Berufserfahrung ganz klassisch, welche fachliche Kompetenz der Dozent mitbringt. So sichern wir die Basisqualität.

2. Danach findet ein erstes persönliches Gespräch mit dem jeweiligen carriere & more-Standortgeschäftsführer statt. Hier werden die sogenannten „weichen" Faktoren abgecheckt. Unsere Kollegen müssen vom Typ her zu uns passen und gestandene Persönlichkeiten sein, die neben fundierter Praxiserfahrung auch über die notwendige Empathie und Serviceorientierung verfügen.

3. Im dritten Schritt erleben die Bewerber einen typischen Seminartag in einer Seminargruppe bei einem erfahrenen Dozenten mit. Wir erwarten viel von unseren Dozenten: Mancher Bewerber meldet sich nach einem Tag Hospitation nie mehr bei uns ...

4. Im vierten Schritt nehmen die angehenden carriere & more-Dozenten an einem zweitägigen Basisworkshop in der Nürnberger carriere & more-Zentrale teil. Dort lernen sie die wichtigsten Elemente des eva-Lernsystems® kennen und wenden die Prinzipien unter Anleitung erfahrener Dozenten an. Die Teilnahme ist verpflichtend, garantiert jedoch noch keinen späteren Einsatz. Wir wählen nur die Besten für Sie aus, deren weitere Entwicklung wir fördern möchten.

5. Im fünften Schritt bereitet der angehende Dozent ein Thema für ca. eine Unterrichtsstunde vor, die er dann vor Ihnen, den Seminarteilnehmern hält. Im Anschluss werden Ihre Rückmeldungen und die Eindrücke der Standortleitung zu einer JA/NEIN-Entscheidung verdichtet. Nur Dozentenbewerber, die auch vor Ihren kritischen Augen bestehen, bekommen einen Einsatz!

6. Im sechsten Schritt garantieren verschiedene interne Dozentenweiterbildungen eine hohe Qualität der Dozentenleistungen.

Qualität

Qualität wird laut der ISO-Normen als Grad der Übereinstimmung mit Anforderungen definiert. Die Anforderungen, die wir erfüllen müssen, werden bei uns durch Sie, unsere Kunden, bestimmt. Das heißt: Für alle Mitarbeiter bei carriere & more stehen Ihre Wünsche und Bedürfnisse im Mittelpunkt ihrer täglichen Arbeit. An Ihrem Erfolg lassen wir uns messen! Gerade deshalb stellen wir unser Lernsystem permanent auf den Prüfstand und sind jederzeit bereit, Gutes durch Besseres zu ersetzen.

Unser oberstes Ziel ist es, Ihr Vertrauen und Ihre Zufriedenheit zu erreichen, zu bewahren und ständig zu erhöhen. Deshalb haben wir unsere gesamte Unternehmensgruppe im Frühjahr 2010 nach der ISO 9001:2008 zertifiziert. Seit 2017 sind wir nach der neuen Norm DIN ISO 9001:2015 zertifiziert.

Unser Qualitätsmanagementsystem lassen wir in regelmäßigen Abständen durch eine unabhängige akkreditierte Zertifizierungsgesellschaft überprüfen.

HIER EIN PAAR MASSNAHMEN UNSERER GELEBTEN QUALITÄTSPOLITIK:

- Regelmäßige Kundenbefragungen
- Permanente Aktualisierung und Überarbeitung unserer Lehrmedien
- Schulungen und Coachings unserer Trainer
- Regelmäßige Messung der Bestehensquoten
  Permanente Optimierungsprozesse durch Kunden- und Mitarbeiterideen
- ...

Zertifikat

kiwa

Kiwa International Cert GmbH

&more Medien- und Verlagsgesellschaft
Birke-Trummer & Partner GmbH

DIN EN ISO 9001:2015

DAkkS

EFQM

Großer Preis des Mittelstandes

Preisverdächtige Unternehmen

Drei Firmen aus dem Kreis erreichen die Juryliste beim Großen Preis des Mittelstandes

Korb/Fellbach/Weinstadt.
Der Große Preis des Mittelstandes wird jährlich von der Leipziger Oskar-Patzelt-Stiftung verliehen. In diesem Jahr erreichten drei Unternehmen aus dem Rems-Murr-Kreis die Juryliste. Unter bundesweit 4917 nominierten Unternehmen und Institutionen haben 742 Betriebe die vorletzte Wettbewerbs-Stufe zum „Großen Preis des Mittelstandes" erreicht. Darunter drei Firmen aus dem Rems-Murr-Kreis: Rauschenberger Catering & Restaurants aus Fellbach, Müko Maschinenbau aus Weinstadt und carriere & more, private Akademie Südwest mit Sitz in Korb. Die Geschäftsführer der jeweiligen Firmen erhielten jüngst in Ludwigsburg bei einem feierlichen Empfang eine Urkunde. „Die Auszeichnung zeigt deutlich, dass andere sehen, was wir leisten", spricht Simone Stargardt, Geschäftsführerin von carriere & more, für die drei Preisträger aus dem Kreis. Die von der Jury bewerteten Wettbewerbskriterien reichen von der Gesamtentwicklung und dem Schaffen und Sichern von Arbeits- und Ausbildungsplätzen über Modernisierung, Innovation und Engagement in der Region bis hin zu Service, Kundennähe und Marketing. „Neben der wirtschaftlichen Leistung wird auch die Rolle in der Gesellschaft ausgezeichnet", betont Petra Hetzel von der Oskar-Patzelt-Stiftung. Der Empfang fand in Ludwigsburg im Zedler-Institut für Fahrradtechnik und -Sicherheit statt. Geschäftsführer Dirk Zedler durfte sich ebenfalls über eine Urkunde zum Erreichen der Jurystufe freuen. Neben Verkehrsminister Winfried Hermann und Ludwigsburgs Oberbürgermeister Werner Spec waren zahlreiche Verbandspräsidenten sowie Gäste aus Politik und Wirtschaft zu Gast, heißt es in einer Pressemitteilung.

URKUNDE

carriere & more,
private Akademie Südwest GmbH
Korb

hat die Jurystufe
des Wettbewerbs
mit Erfolg erreicht.

Auszeichnungen unserer Teilnehmer

Sandra Steib (PFK, carriere & more Nürnberg): zum Meisterpreis der Staatsregierung gratulie ren Staatssekretärin Katja Hessel und IHK-Vize Wolf Maser

Bettina Habermann gewinnt Meisterpreis bei Betriebswirten. Sie absolvierte zunächst den Wirtschaftsfachwirt bei c&m Nürnberg und schloss dann unmittelbar die Weiterbildung zum Betriebswirt an.

Michael Tischner (gepr. BW, carriere & more Nürnberg): zum Meisterpreis der Staatsregie rung gratulieren Staatssekretärin Katja Hessel und IHK-Vize Wolf Maser

Meisterpreis im Dreierpack: Katharina König, Janine Kunze und Verena Gerhard freuen sich mit carriere & more Standortleiterin Silke Greß (von links nach rechts) über die IHK-Auszeichnung für herausragende Leistungen. Foto: carriere & more

Bettina Niederwieser, Meisterpreisträgerin BW Stuttgart, mit Simone Stargardt

Hessenbester Andreas Ahlbrand (TFW, carriere & more Frankfurt): mit Önder Özbekler und Ömer Özbekler

Hessenbeste Deborah Ries (WFW) Hessensbester PFK Peer Trabusch (PFK, carriere & more Frankfurt): mit Önder Özbekler und Ömer Özbekler

Hessenbester Daniel Schmidt (BW carriere & more Frankfurt): mit Ömer Özbekler und Önder Özbekler

Meisterpreis und Prüfungsbeste Julia Henke Kammerbezirk Würzburg-Schweinfurt (IFW, carriere & more Würzburg): mit Silke Greß und Simone Stargardt

Hessenbeste Jessica Schlögel (IFW, carriere & more Frankfurt): mit Ömer Özbekler und Önder Özbekler

Presse (Auszug)

Wie Mit
Lernerfo

Lernen begleitet fast j
Tipps erleichtern Mitarbeitern das Lernen. Das ist vor allem deshalb wichtig, weil Lernen heutzutage immer öfter am Arbeitsplatz und während der Arbeit stattfindet. Schnelle Lerneffekte sind also für Unternehmen bares Geld wert.

SIMONE STARGARDT

Führungskräfte wissen es: Lernen begleitet Berufstätige ihr gesamtes Arbeitsleben lang. Egal, ob das Unternehmen eine Software einführt oder sich der Einzelne auf einer Weiterbildungsabschluss wie einen Fachwirt vorbereitet, nach der Lehre oder dem Studium geht der Wissenserwerb weiter.

Doch nicht allen Menschen fällt das Lernen von Theorie leicht. Gerade technisch-gewerbliche Berufe werden oft von Praktikern ergriffen, die sich mit dem sturen Auswendiglernen von Gesetzestexten oder kaufmännischen Grundbegriffen schwer tun. Mit den folgenden Tipps fällt Mitarbeitern das Lernen leichter. Idealerweise, wenn sie diese in ihren Alltag integrieren. Das ist vor allem deshalb wichtig, weil Lernen heute immer öfter am Arbeitsplatz und während der Arbeitszeit stattfindet und deshalb effizient sein sollte.

Oft haben Menschen Angst vor dem Lernen. Grund dafür sind die schlechten Erfahrungen, die sie in der Schule gesammelt haben. Mutes Auswendiglernen von Fakten eines tabellarischen Aufschriebes kann an den Nerven zerren, wenn nichts im Gedächtnis hängen bleiben will. Besser sind dafür Hilfsmittel wie Aufzeichnungen à la Mind Map oder einen Spickzettel skizzieren. Ist dieser erstellt, benötigt der Lerner ihn schon nicht mehr, denn das Aufschreiben hat im Gehirn Spuren hinterlassen. Forscher haben herausgefunden, dass die Behaltensquote gestaffelt ist. Wir behalten durch Lesen 10 %, durch Hören 20 %, durch Sehen 30 %, durch Hören und Sehen 50 %, durch eigenständiges Erklären 70 % und durch selber Tun 90 % des Lernstoffes. Ein weiterer Tipp ist es, die Skripte dort aufzuschreiben, wo man sich entspannt: Etwa den heimischen Sessel gegenüber der Couch. Erfrischt ist zudem auch, dass trockene Fakten besser im Gedächtnis haften bleiben, wenn sie als Episode möglichst mit persönlichem Bezug erfasst werden, statt als bloße Stichworte ohne Zusammenhang. Wenn eine Assoziation mit eigenen Bildern nicht klappt, können Eselsbrücken helfen. Etwa, indem der Lerner auf Geschichten und Praxiserfahrungen seiner Kollegen zurückgreift und sich somit deren Filme merkt.

Hilfreich ist für lernende Mitarbeiter auch ein sauberer Schreibtisch. Nur das, was aktuell gelernt wird, liegt vor einem. Ansonsten ist der Arbeitsplatz leer. Der Abenutzungsgrad wächst mit jedem Buch, Magazin oder Schriftstück, das neben dem Mitarbeiter auf dem Tisch liegt. Denn jeder kennt das: Sobald die Aufgabe vor einem liegt, fallen einem Dinge ein und auf, die unbedingt noch erledigt werden müssen. Vorgesetzte können jedoch erklären, dass Multitasking hier ein Irrtum ist. Lernen und Telefonservice gleichzeitig geht nicht. Nur beim Wiederholen, etwa über den Hörbuch, ist es möglich, etwas nebenher zu tun: Autofahren zum Beispiel. Für Autofahrer sind Audio-CDs daher ein geeignetes Lernmedium.

Wiederum haben Gehirnforscher herausgefunden, dass der menschliche Arbeitsspeicher gering ist. Deshalb kann sich fast niemand ohne spezielles Gedächtnistraining mehr als zehn Begriffe merken. Deswegen sollten Chefs dafür sorgen, dass Mitarbeiter sich an einem Tag nur mit einem Fach beschäftigen und nicht ständig Thema oder Schwerpunkt wechseln. Wer abends Vokabeln lernt, wird ohne Wiederholung das gelernte Wissen auf 20 % zusammenschmelzen. Und irgendwann ist es fast komplett vergessen.

Außerdem wichtig: Wer nur Notizen oder im Buch liest, lernt nicht, denn die Aufmerksamkeitsspanne ist gering. Für Chefs bedeutet das, darauf zu achten, dass Mitarbeiter mit dem Stoff arbeiten. Aufgaben oder Projekte dazu erledigen oder Dritten darüber berichten. Dann gräbt sich das Wissen ins Gedächtnis ein. Auf diesem Weg gelingt der Wissenstransfer ins Gehirn und wird dort als „verstanden" abgelegt. Tipp: Wer nur liest, sollte zumindest laut lesen, damit die Behaltensquote von zehn auf wenigstens 30 % steigt. Wichtig für Vorgesetzte zu wissen, ist zudem, dass es verschiedene Lerntypen gibt. Etwa den Auditiven, Visuellen oder Einfühlsamen. In einer persönlichen Ausprägung sollten die Mitarbeiter Lernmaterialien also zum Hören, Ansehen oder zum Erfahren, im Sinne von erlebbar sein, aussuchen. Heute stellt sich die Lerntypenverteilung etwa so dar: 82 % der Menschen sind visuell veranlagt, elf % müssen Dinge hören, um sie zu behalten, vier % riechen, zwei % fühlen und 1 % sogar schmecken.

Erfolgreiche Unternehmen planen: Die Firmenleitung stellt, einzelne Aufträge oder die Mitarbeiterentwicklung. Auch Lernen sollte geplant werden, damit es am Ende erfolgreich wird. Mitarbeiter sollten das Lernen daher wie ein Projekt angehen und diese Faktoren berücksichtigen: Zuerst die Rahmenbedingungen. Materialien über das Wissensgebiet sammeln, dann einen Zeitplan erstellen, wann was gelernt wird bis hin zur Prüfung. Hintergrund: Diese Strukturen geben den Mitarbeitern Sicherheit. Im Idealfall sollten sie rückwärts planen. Das Ziel, etwa eine Prüfung, bildet den Ausgangspunkt. Von hieraus sollten sie thematische Lernpakete hin zum aktuellen Datum verteilen. In den Planungsphasen darüber hinaus Zeiten für Wiederholungen und das Lösen von Prüfungsaufgaben. Gegebenenfalls sollten Chefs bei der Planung unterstützen oder vor allem vor Prüfungen Freiräume schaffen.

Egal, ob Zuhause oder am Arbeitsplatz, Mitarbeiter sollten einen festen Ort dafür finden. Idealerweise kombiniert mit einer festen, regelmäßigen Lernzeit und in Absprache mit den Vorgesetzten, wenn während der Arbeitszeit Lernmöglichkeiten entstehen. Hinter diesem Vorgehen steckt die Absicht, den inneren Schw[illegible] es der Mitarb[illegible] gesichtlich auf ab[illegible] haus das Z[illegible] auf dem rich[illegible] gewinnen: D[illegible] hen aufsuch[illegible] bei die Wel[illegible] wint oft bis[illegible] Sum[illegible] arbeiter wen[illegible] mit ihnen[illegible]

Chefs so[illegible] chen. Lerng[illegible] Königsweg [illegible] nnenden Tip[illegible] ein sinnvolles [illegible] legen über [illegible] den eigenen [illegible] tin dürfen [illegible] sich die Teil[illegible] und über die [illegible] ähnlich wie [illegible] wird er beim [illegible] dingsmedied [illegible] Lernen. Leg[illegible] um unter Ein[illegible] besser, wenn [illegible] definiert [illegible] mitbringen.

Merkliste

Was das Lernen leichter macht

- Visualisierte Modelle helfen beim Auswendiglernen.
- Verknüpf mit deinem Spickzettel zu verknüpfen, schafft die Erinnerung.
- Ein sauberer Schreibtisch sorgt für einen klaren Kopf.
- Ein Thema am Tag reicht aus, unterschiedlicher Stoff zur gleichen Zeit verwirrt.
- Kleine Portionen passen, dann schmilzt der Lernberg.
- Lesen ist nicht genug, mit dem Stoff arbeiten hingegen schon.
- Den richtigen Kanal finden: Wie kommt der Stoff am besten ins Gehirn – über's Sehen, Hören oder Erfühlen?
- Planung statt Lernchaos gibt Struktur und Sicherheit.
- Lernort und -zeiten festlegen, hilft, den inneren Schweinehund zu überwinden.
- In der Gruppe lernt es sich leichter, weil vieles erklärt und damit gelärt wird.

Unternehmen sollten die Bildung von Lerngruppen unter den M[illegible] lernt es sich am effektivsten.

Die besten Dienstle[illegible]

Rang	Unternehmen
1	QVC Deutschland
2	Rational AG
3	AOK Nordwest
4	Kaiser's World
5	R+V Betriebskrankenka[illegible]
6	BUT Express
7	IQUnet AG
8	Gita Gardinen
9	Hotelkette Einen Hi[illegible]
10	Carriere & More Unsere[illegible]
11	Vega Vertrieb von Gast[illegible]
12	BKK Firmus
13	BKK von Gin
14	AOK Hessen
15	Johanna Online-Kinos[illegible]
16	BKK VBU
17	Direct-Line Versicherungen
18	Dein-Bild
19	Hannoversche Lebensv[illegible]
20	Hanet-Home

Handelsblatt · Region Stuttgart · G[illegible]

«WIR BEGLEITEN DIE LIZENZNEHMER
WIRTSCHAFTLICHEN UND MARKETING
KÜMMERN UNS ABER EBENSO UM DIE
KEITSENTWICKLUNG DER KÜNFTIGEN
SIMONE STARGARDT,

Die Startphase meistern

SERIENTEIL **WACHSEN MIT WE**

Strategien zur Mitarbeiterakquise

Neue Wege auf der Suche nach Fachkräften

Die Personalnot in der Altenpflege ist groß. Während Politiker noch nach Lösungen suchen, helfen sich einige Pflegedienstleister selbst.

Ob Schulabbrecher, Quereinsteiger oder ungelernt – Susanna Amos-Ziegler schließt grundsätzlich niemanden als Bewerber aus. „Wer Interesse an einem Pflegeberuf hat und die entsprechende Motivation mitbringt, ist uns willkommen. Unabhängig von Schulnoten, Herkunft oder Lebenslauf", betont die Geschäftsführerin der Wohngemeinschaft für Senioren (WGS) in Filderstadt bei Stuttgart. Hier unterstützen 250 Mitarbeiter mehr als 150 Bewohner in den Häusern und zwei Wohngemeinschaften.

Simone Stargardt ist Experte für Personalmanagement und Inhaberin der Weiterbildungsakademie Stargardt mit Standorten Tübingen, Stuttgart, Mannheim und Würzburg

Zur Mitarbeiterakquise besucht Amos-Ziegler regelmäßig Messen oder hält Vorschläge und Vorträge über Pflegeberufe. Außerdem hat die Unternehmerin gute Kontakte zu öffentlichen Stellen und Mitarbeitern im Asylwesen, die etwa Menschen mit Fluchthintergrund ermutigen, sich bei der WGS zu bewerben.

Fehlen Deutschkenntnisse, können sich Azubi-Interessenten ein Jahr mehr für ihren Abschluss Zeit lassen. Für Intensivsprachkurse ist dann inklusive. Zusätzlich spielen interkulturelle Trainings eine große Rolle. So kommt Amos-Ziegler bis lang jedes Jahr

Die Filderstädter Wohn-
(v.l.): Benjamin Am

alle offenen Stellen besetzen. „Pro ausgeschriebener Stelle erhalten wir im Schnitt vier Bewerbungen." Zum Vergleich: Das durchschnittlich 5 offene Stellen, die Anbieter aus der Pflegebranche im vergangenen Jahr gemeldet hatten, standen im Schnitt nur sieben Bewerber gegenüber, meldet die Bundesagentur.

„Wer gute Mitarbeiter sucht, sollte in erster Linie ein guter Arbeitgeber sein und dafür sorgen, dass potenzielle Mitarbeiter das auch erfahren", rat Christine Gurzan, Mitgründerin der Initiative für gute Arbeit (IFGA). Weil Fachkräfte vor allem in der Pflegebranche fehlen, sind Einrichtungen gefordert, ihre Arbeitgebermarke zu stärken, findet die Dipl.-Betriebswirtin. Zu diesem Zweck hat Gurzan das IFGA-Siegel „Top-Arbeitgeber" entwickelt, das ausschließlich zertifizierte Betriebe nach eingehender Prüfung verwenden dürfen. Eine jährlich zu erneuernde Selbstverpflichtung soll Mitarbeitern garantieren, dass sie sich auf eine besonders gute Arbeitsqualität verlassen können. Herzstück der Auszeichnung sind zwölf überprüfte Kriterien (Infokasten).

„Auch aus auf den ersten Blick weniger qualifizierten Bewerbern können sich gute Mitarbeiter entwickeln", sagt Simone Stargardt, Expertin für modernes Personalmanagement. Ihr Tipp: Heimleiter, die Pflegehelfer oder Auszubildende suchen, soll-

08

DAS PERFEKTE MATCH

KÖRPERSPRACHE-TRAINERIN SABINE MÜHLISCH BRINGT DEIN WISSEN ÜBER VERBORGENE SIGNALE IM BEWERBUNGSGESPRÄCH AUF VORDERMANN

MOTIVATION
Mach' dir ein klares Bild von deinem neuen Arbeitsplatz. Schau' dir dafür beispielsweise die Gebäude oder die Büros an. Stelle dir – mit diesem Bild – jeden Abend vor dem Schlafengehen vor, wie du dort mit viel Freude arbeitest.

BEWEGGRUND
Mach' dir vor deinem Bewerbungsgespräch klar, warum du den Job bei genau dieser Firma annehmen möchtest. Schreibe dir eine Liste, mit der du folgende Fragen beantwortest: Welche meiner Fähigkeiten möchte ich einsetzen und welche Perspektiven suche ich?

GEDANKE
Immer, wenn du an das Bewerbungsgespräch denkst, stelle dir vor, dass du den Job schon hast und begib dich in eine energetisch hohe Haltung. Zum Beispiel: «Hier kann ich mich mit meinen Fähigkeiten einbringen.»

GEFÜHL
Stelle dir bereits vor dem Bewerbungsgespräch vor, dass du den Job schon hast und fühle deine Freude, die Begeisterung und den Enthusiasmus. Wie von selbst, zaubert sich ein Lächeln auf dein Gesicht.

COUNTDOWN
Erinnere dich direkt vor dem Gespräch an die positiven Gefühle zurück und lass' sie wieder aufleben. Stelle dich – bevor du anklopfst – aufrecht hin und atme bewusst ein und aus.

3 FRAGEN AN SIMONE STARGARDT

PERSONALEXPERTIN SIMONE STARGARDT KLÄRT DICH ÜBER DIE DREI MEILENSTEINE DES BEWERBUNGSVERFAHRENS AUF

Frau Stargardt, was macht für Sie eine perfekte Bewerbung aus?
«Korrekte Rechtschreibung und Grammatik, sowie ein übersichtliches Format verstehen sich von selbst. Egal, ob online, per E-Mail oder Post: Die Unterlagen sollten sorgfältig zusammengestellt sein. Überflüssige Dokumente verwässern das Bewerber-Profil und ein Personalchef ist leicht genervt, wenn er sich erst über Rechtschreibfehler und alte Praktikumszeugnisse zu relevanten Informationen vorarbeiten muss. Der Lebenslauf sollte übersichtlich gestaltet sein, spezifische Qualifikationen hervorheben werden. Individualisierung ist wichtig, es darf nicht der Eindruck entstehen, es handle sich um ein vervielfältigtes Schreiben, in dem nur die Adressat eingetauscht wurde.»

Welche Tipps würden Sie jungen Menschen geben, die bislang noch keinen Erfolg mit ihren Bewerbungen hatten?
«In Reflektion zu gehen und sich Fragen zu stellen, wie Passen meine Qualifikationen wirklich auf die Stellen, auf die ich mich bewerbe? Es ist ratsam, sich dazu Hilfe von Freunden oder Bekannten zu holen. Auch die Form einer Bewerbung kann eine Rolle spielen. Ich kenne beispielsweise einen Absolventen einer amerikanischen Universität, der sich bei deutschen Mittelständlern bewarb. Seinen Unterlagen fügte er, wie in den USA üblich, viele Referenzen bei. Damit konnten die meisten Betriebe anscheinend wenig anfangen. Erst als der Bewerber mehr seiner Qualifikationen im Lebenslaufformate, statt auf die Referenzschreiben zu verweisen, erhielt er Einladungen zu Vorstellungsgesprächen.»

Stichwort Vorstellungsgespräch: Gibt es Fragen, die Kandidaten lieber vermeiden sollten?
«Sie sollten es vor allem vermeiden, keine Fragen zu stellen. Selbst wenn im Gespräch schon vieles geklärt wurde, auf Nachfragen Sie noch Fragen? bitte sie mit «Nein» antworten. Ungeeignet als erste Frage ist die nach dem Gehalt – das anzusprechen ist Sache des potenziellen Arbeitgebers. Alles, was sich mit einem Blick auf die Unternehmens-Homepage beantworten lässt, sollte ebenfalls nicht im Vorstellungsgespräch gefragt werden. Wenig klug ist es auch, Themen wie Urlaub oder Arbeitszeiten als Erstes anzusprechen. Besser geeignet sind inhaltliche Fragen, etwa zu speziellen Anforderungen oder dem Ablauf der Probezeit.»

ORIENTIERTE DIENSTLEISTER Handelsblatt

nhöhe mit dem Kunden

DIE METHODE DES WETTBEWERBS

Der Wettbewerb „Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister", der dieses Jahr zum achten Mal stattfindet und von der Universität St. Gallen, der Ratingagentur Service-Rating sowie dem Handelsblatt durchgeführt wird, fußt auf dem 7-K-Modell der Universität St. Gallen. Darin beleuchten die Forscher sieben Dimensionen der Kundenorientierung.

Die sieben Dimensionen lauten Kundenorientierung des Manage-

esten Dienstleister 2015

C Deutschland
icral AG
K Nordwest
mono-World
Betriebskrankenkasse
T Express
hwet AG
a Garsiepen
nische Erwin Müller
rare & More private Akademie"
ga Vertrieb von Gastronomiebedarf
K Fernsehen
e von Ohr
Hessen
kaare Online-Service
k VBU
rch Live Versicherung
nt-Blick
nnoversche Lebensversicherung
mit-Home
ter "Region Stuttgart" Quelle: Service-Rating

sandhändler. Darauf sind wir stolz", sagt Deutschland-Chef Ulrich Flatten. „Wir haben mehr als 6,7 Millionen Kunden. Tendenz steigend."

Der Einkaufssender macht es den Zuschauern leicht, mit ihm in Kontakt zu treten: Kunden können ebenso telefonieren wie chatten, im Blog oder im Internet Meinungen und Erfahrungen austauschen. Das Kunden-Feedback fließt direkt in die Produkte und Services. Dazu zählen etwa ein neues Ratenzahlungssystem, Warteseitenansagen im Kundenservice oder auch ein neues Angebot von Bettwäsche im Großformat.

Ebenfalls auf Augenhöhe mit seinen Kunden agiert der Großküchengerätehersteller Rational, der dieses Jahr den zweiten Platz erzielte. Das Unternehmen versteht sich längst nicht mehr als Maschinenbauer, sondern „als Problemlöser". Und so ist es nur konsequent, dass die Vertriebsmannschaft aus ausgebildeten Köchen besteht. Und bei möglichen Reklamationen wissen die Kunden sogar sofort, wen sie anrufen müssen: An jedem Gerät steht der Name des verantwortlichen Mitarbeiters.

QVC-Ste
dem Eink
der werd
um die U
Pfanner,
Schmuck,
wäsche u
les mehr
reich prä
und verk

n im virtuellen
zimmer

Der Zugang zum Hochschulstudium wurde erleichtert. Jetzt zählt auch Berufserfahrung als Kriterium zur Zulassung.

An die Uni
ohne Abitur

Hannoversche Allgemeine

Beruf & Bildung

SEITE III/1 – SONNABEND, 11. FEBRUAR 2012 – NR. 12

Schneller schlau

Sich weiterzubilden gehört für die meisten zum Arbeitsalltag – zehn Tipps für effizientes Lernen

Jeder kann lernen. Wichtig ist, für sich die richtige Strategie zu finden. Integralfoto/Istock

SAUBERER SCHREIBTISCH

FACHFRAGE PRÜFUNG

KEINE POTTENKOPFSACHEN

VISUALISIEREN

DEN INNEREN FILM ÖFFNEN

LERNEN IST NICHT LERNEN

GUTE PLANUNG

LERNORT UND -ZEIT FESTLEGEN

LERNGRUPPEN BILDEN

Angriff auf das IHK-Modell

Aufgabe | Der Weiterbildungsmarkt wird von IHK-Bildungsträgern dominiert. Marktanteile gewinnt nur, wer Vorteile für Kunden bietet, etwa verkürzte Lehrgangszeiten.

Lösung | Das Lerninstitut von Carrera & More will Weiterbildungsteilnehmer erfolgreiche Prüfungen ermöglichen. Ein Franchise-Konzept soll helfen, das Modell auszurollen.

Text: Michael Nutzl

Mehr Prüfungen bestehen

Mitgliedschaften und Auszeichnungen

BESTLEISTUNG AUCH IM SHOP

Exzellente Leistung umfasst bei carriere & more alle Unternehmensbereiche. Auch unser Online Shop wurde 2017, 2018, 2019 und 2020 (Stand 2020) vier Mal in Folge von den Kunden mit dem Label „Deutschlands Beste Shops" ausgezeichnet.

Infocoupon

Mit Freunden/ Kollegen zu lernen macht mehr Freude und bringt zusätzliche Motivation! Wer in Ihrem Bekanntenkreis könnte von unserem Angebot noch profitieren? Wenn Sie uns die Kontaktdaten mitteilen, senden wir Ihren Freunden/Kollegen gerne ganz unverbindlich diese Broschüre zu.

Coupon bitte ausfüllen und faxen an: 0700. 22 77 43 73
oder kontaktieren Sie uns:
Telefon 0800. 466 5 466 / info@schneller-schlau.de
WhatsApp 0911. 323 6750 10

Vorname, Name

Straße und Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon mit Vorwahl

E-Mail (bitte gut leserlich schreiben)

Vorname, Name

Straße und Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon mit Vorwahl

E-Mail (bitte gut leserlich schreiben)

Fehlt das Blatt? Dann kontaktieren Sie uns bitte unter Telefon 0800. 466 5 466 oder info@schneller-schlau.de

www.schneller-schlau.de

FREUDE AM LERNEN

c&m Akademie

[MIT SYSTEM ZUM ERFOLG]

Gepr. Personalfachkaufleute (IHK)	in 15 Tagen
Ausbildereignung AdA (IHK)	in 4 Tagen
Gepr. Betriebswirt/in (IHK)	in 30 Tagen
Gepr. Handelsfachwirt/in (IHK)	in 25 Tagen
Gepr. Industriefachwirt/in (IHK)	in 25 Tagen
Gepr. Wirtschaftsfachwirt/in (IHK)	in 25 Tagen
Gepr. Technische/r Betriebswirt/in (IHK)	in 37 Tagen
Gepr. Technische/r Fachwirt/in (IHK)	in 30 Tagen
Gepr. Industriemeister/in (IHK)	in 49 Tagen
Fachwirt/in im Gesundheits-/Sozialwesen (IHK)	in 25 Tagen
Heilpraktiker Psychotherapie (HpG)	in 15 Tagen

ZEIT SPAREN | KARRIERE MACHEN | GARANTIEN FÜR IHREN ERFOLG | GEHIRN-GERECHTES LERNEN | FREUDE HABEN

Kostenlose Infoabende zu allen Abschlüssen, dem Lernsystem und allen Fragen rund um Ihre Weiterbildung finden an allen Standorten einmal monatlich statt.

Aktuelle Termine finden Sie unter www.schneller-schlau.de/Infoabend

Karriere ohne Studium
www.schneller-schlau.de

FREUDE AM LERNEN c&m Akademie