

# &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](http://www.schneller-schlau.de)

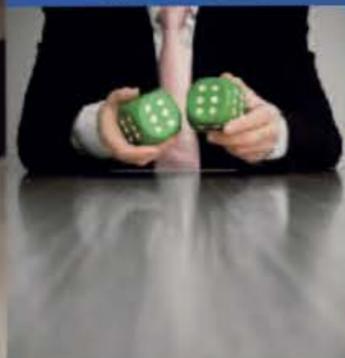
ZEIT SPAREN



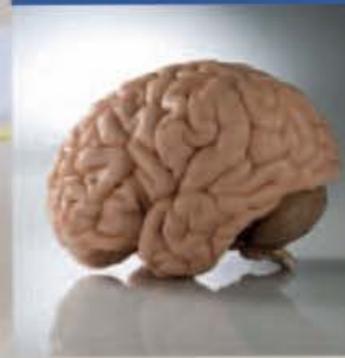
KARRIERE MACHEN



GARANTIE 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 <a href="http://www.fotolia.de">www.fotolia.de</a> erworben. Das Urheberrecht liegt beim jeweiligen Künstler.
Gestaltung	&more Medien- und Verlagsgesellschaft

## Bildnachweis

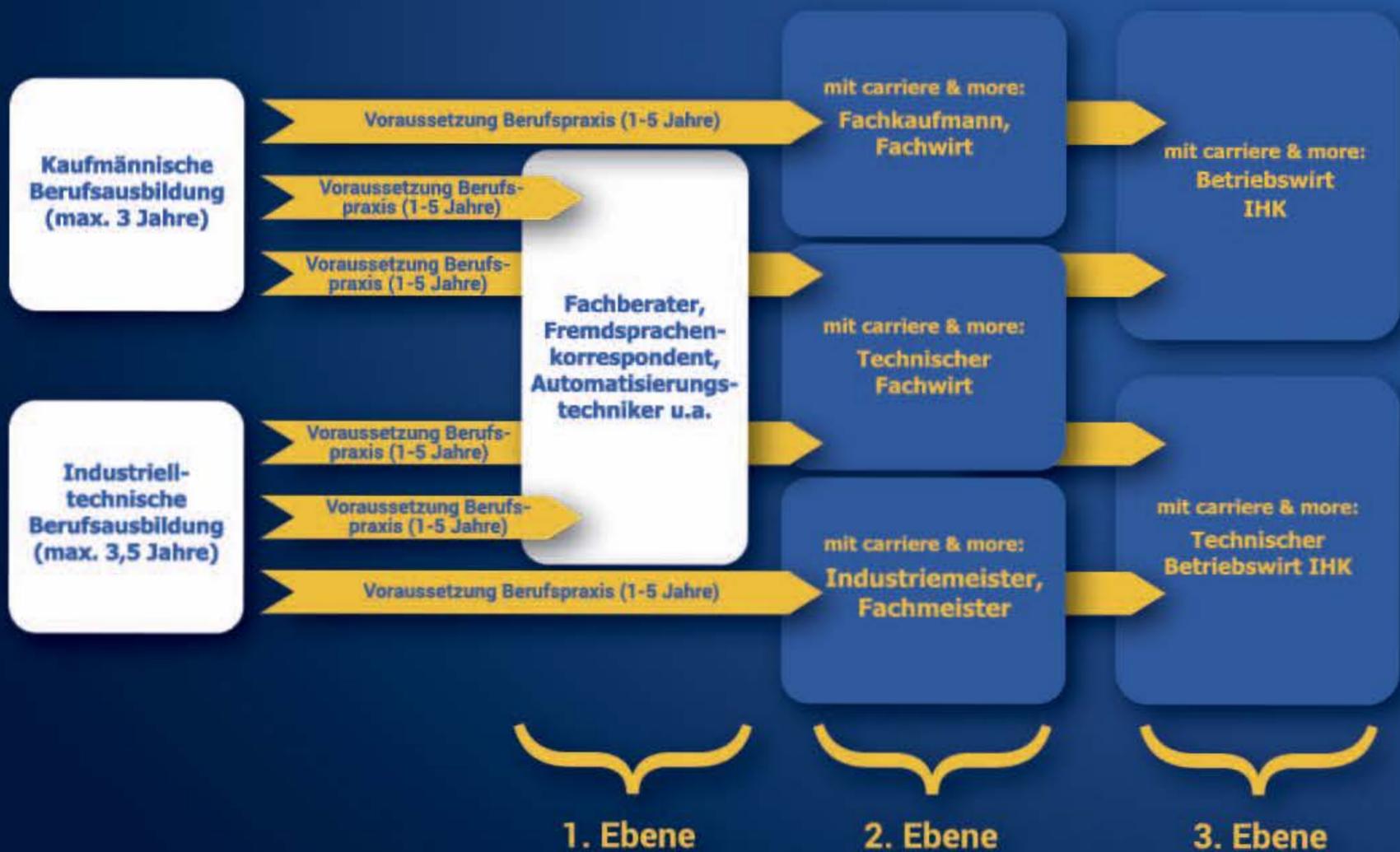
- Titel:** © René Carstanjen  
**2:** © ctacik / fotolia.com  
**3:** © Robert Kneschke / fotolia.com  
**6/7:** © nyul / fotolia.com  
**8/9:** © nyul / fotolia.com (fotolia.com)  
**10:** © pressmaster / fotolia.com  
**11:** © Yuri Arcurs Photography  
**13:** © Yuri Arcurs - [www.acurs.com](http://www.acurs.com), © 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](http://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 Pflicht- 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. Warekunde
- 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-Schwenningen



# „Knigge“ für Auszubildende

MODERNE UMGANGSFORMEN FÜR AUSZUBILDENDE





## ➔ ZIELGRUPPEN

alle Auszubildenden ab dem 1. Ausbildungsjahr

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.

## 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

„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

LERNTYPEN  
GERECHTE  
LERNSTRATEGIEN  
ENTWICKELN

„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 Kommunikationsverhaltens und der Wirkung auf den Kunden; wichtige Beweggründe menschlichen Handelns; positive Formulierungen im Verkauf verwenden; Reklamationen professionell managen; spezielle Situationen (zum Beispiel Aktionsware ausverkauft); 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).

### 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.

„Die Prüfung in der vergangenen Woche ist wirklich sehr gut gelaufen.  
Vielen Dank auch an dieser Stelle noch einmal für die vier interessanten, spannend 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

# 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 schriftlichen Prüfung erfüllt sein. Bitte lassen Sie sich im Zweifelsfall vor Lehrgangsbeginn durch die IHK schriftlich bestätigen, dass Sie die Zulassungsvoraussetzungen erfüllen.

# Geprüfte/r Wirtschaftsfachwirt/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 Berufspraxis 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 § 1 Abs. 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 für 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 Kenntnisse 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 nicht 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



## 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

## ➔ 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.



# 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 Bereich absolviert 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 -fresser, 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 Kassenskräfte



**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](http://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
- ...



**Focus  
on  
Quality**



# 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, Miko 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 Marke-

ting. „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.



# Auszeichnungen unserer Teilnehmer



Sandra Steib (PFK, carriere & more Nürnberg): zum Meisterpreis der Staatsregierung gratulieren 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 Staatsregierung 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

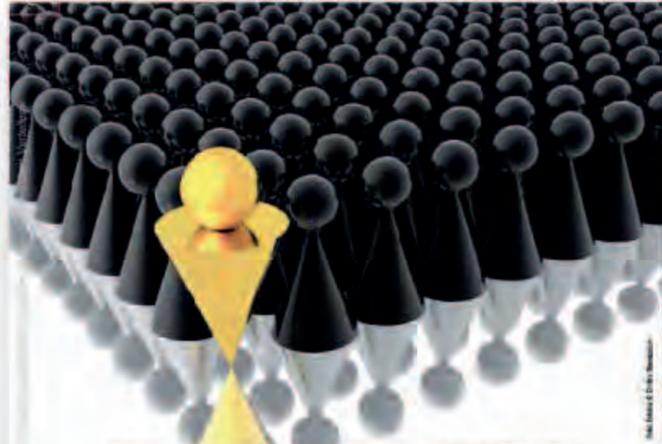


Meisterpreis und Prüfungsbeste Julia Henke Kammerbezirk Würzburg-Schweinfurt (IFW, carriere & more Würzburg): mit Silke Greß und Simone Stargardt



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

# Presse (Auszug)



DEUTSCHLANDS KUNDEN- UND SERVICEFÜRCHAMPIONS 2012

## Gute Ziele für gute Leader

„Wirtschaftliche, finanzielle und rechtliche Ziele sind langfristige Erfolgsfaktoren oder der Erfolgsweg zum Geschäftsziel“, sagt Oliver Gaedeke, Geschäftsführer der QVC Deutschland. „Wirtschaftliche Ziele sind langfristige Erfolgsfaktoren oder der Erfolgsweg zum Geschäftsziel“, sagt Oliver Gaedeke, Geschäftsführer der QVC Deutschland. „Wirtschaftliche Ziele sind langfristige Erfolgsfaktoren oder der Erfolgsweg zum Geschäftsziel“, sagt Oliver Gaedeke, Geschäftsführer der QVC Deutschland.



Oliver Gaedeke, Geschäftsführer der QVC Deutschland



Wirtschaftliche, finanzielle und rechtliche Ziele sind langfristige Erfolgsfaktoren oder der Erfolgsweg zum Geschäftsziel, sagt Oliver Gaedeke, Geschäftsführer der QVC Deutschland. „Wirtschaftliche Ziele sind langfristige Erfolgsfaktoren oder der Erfolgsweg zum Geschäftsziel“, sagt Oliver Gaedeke, Geschäftsführer der QVC Deutschland.

### KLASSISCHE FEHLER UND WIE SIE VERMEIDEN

**1. Fehler: Keine klare Zielvorgabe**  
 Die Bewerberin sollte wissen, was sie bewirbt. Die Arbeitgeberin sollte wissen, was sie sucht. Klare Zielvorgaben sind die Basis für eine erfolgreiche Bewerbung.

**2. Fehler: Keine persönliche Note**  
 Eine Bewerbung sollte nicht nur Fakten, sondern auch persönliche Erfahrungen und Motivation enthalten.

**3. Fehler: Keine Recherche**  
 Bewerberinnen sollten sich über das Unternehmen und die Branche informieren, bevor sie eine Bewerbung schreiben.

## Gewusst wie: Bewerbungsschreiben

### AUF EINEN BLICK

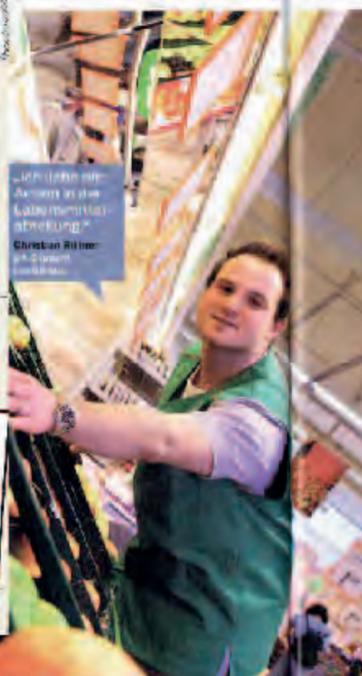
- 1. **Struktur:** Einleitung, Hauptteil, Schluss.
- 2. **Form:** Professionell, fehlerfrei.
- 3. **Inhalt:** Persönlich, überzeugend.
- 4. **Stil:** Klar, prägnant.
- 5. **Formal:** Korrekter Umgang mit Adressen und Titeln.

### PERSONENBLÄTTER

Personenblätter sind ein wichtiges Instrument für die Bewerberin, um ihre Fähigkeiten und Erfahrungen darzustellen. Sie sollten prägnant und übersichtlich sein.

### NUTZLICHE LEKTÜRE

Es gibt viele Bücher und Online-Ressourcen, die bei der Bewerbung helfen können. Diese sollten sorgfältig ausgewählt werden.



Christina Müller, Geschäftsführerin der QVC Deutschland

Christina Müller, Geschäftsführerin der QVC Deutschland, betont die Wichtigkeit von klaren Zielen für den Erfolg.

Die QVC Deutschland hat sich als eines der führenden Unternehmen im Bereich E-Commerce etabliert.

Das Unternehmen setzt sich für die Zufriedenheit der Kunden ein und investiert in die Weiterbildung der Mitarbeiter.

Die QVC Deutschland ist stolz auf ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die den Erfolg des Unternehmens mitgestalten.

Die QVC Deutschland ist ein Unternehmen, das Innovation und Kreativität fördert.

Die QVC Deutschland ist ein Unternehmen, das die Zukunft des E-Commerce mitgestaltet.

Die QVC Deutschland ist ein Unternehmen, das die Qualität des Kundenservice in den Vordergrund stellt.

Die QVC Deutschland ist ein Unternehmen, das die Zufriedenheit der Kunden als oberste Priorität hat.

Die QVC Deutschland ist ein Unternehmen, das die Innovation und Kreativität der Mitarbeiter fördert.

Die QVC Deutschland ist ein Unternehmen, das die Qualität des Kundenservice in den Vordergrund stellt.

Die QVC Deutschland ist ein Unternehmen, das die Zufriedenheit der Kunden als oberste Priorität hat.

Die QVC Deutschland ist ein Unternehmen, das die Innovation und Kreativität der Mitarbeiter fördert.

Die QVC Deutschland ist ein Unternehmen, das die Qualität des Kundenservice in den Vordergrund stellt.

Die QVC Deutschland ist ein Unternehmen, das die Zufriedenheit der Kunden als oberste Priorität hat.

## Wie Mit Lernerf...

Lernen begleitet fast jede Tätigkeit. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollten sich bewusst machen, dass Lernen ein kontinuierlicher Prozess ist.

### SIMONE STANGARZ

„Lernen ist ein Prozess, der nie endet. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollten sich bewusst machen, dass Lernen ein kontinuierlicher Prozess ist.“

## Lernen und arbeiten

Bei der Ausbildung der Führungskräfte setzen viele Herkunftsunternehmen auf das Duale Studium. Absolventen schätzen die praktische Qualifizierung.

Das Duale Studium ermöglicht es den Absolventen, theoretisches Wissen mit praktischer Erfahrung zu verbinden.

Die Absolventen des Dualen Studiums sind besser auf die Anforderungen des Berufslebens vorbereitet.

Die Absolventen des Dualen Studiums sind besser auf die Anforderungen des Berufslebens vorbereitet.

Die Absolventen des Dualen Studiums sind besser auf die Anforderungen des Berufslebens vorbereitet.

Die Absolventen des Dualen Studiums sind besser auf die Anforderungen des Berufslebens vorbereitet.

Die Absolventen des Dualen Studiums sind besser auf die Anforderungen des Berufslebens vorbereitet.

Die Absolventen des Dualen Studiums sind besser auf die Anforderungen des Berufslebens vorbereitet.

Die Absolventen des Dualen Studiums sind besser auf die Anforderungen des Berufslebens vorbereitet.

Die Absolventen des Dualen Studiums sind besser auf die Anforderungen des Berufslebens vorbereitet.

Die Absolventen des Dualen Studiums sind besser auf die Anforderungen des Berufslebens vorbereitet.

Die Absolventen des Dualen Studiums sind besser auf die Anforderungen des Berufslebens vorbereitet.

Die Absolventen des Dualen Studiums sind besser auf die Anforderungen des Berufslebens vorbereitet.

Die Absolventen des Dualen Studiums sind besser auf die Anforderungen des Berufslebens vorbereitet.

Die Absolventen des Dualen Studiums sind besser auf die Anforderungen des Berufslebens vorbereitet.

## 44 KUNDENORIEN...

## Auf Augenhö...

Der Wettbewerb „Deutschlands kundenorientierteste Dienstleister“ zeigt: Der Faktor Mensch ist am wichtigsten.

### Catrin Blakel

„Der Mensch ist das wichtigste Kapital eines Unternehmens. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind der Schlüssel zum Erfolg.“

### Die besten Dienstle...

Rang	Unternehmen
1	QVC Deutschland
2	National AG
3	ADW Nordwest
4	Panama World
5	PfV Betriebsleistungen
6	BfT Services
7	Qinet AG
8	Qin Services
9	Vertriebs-Service-Netz
10	Carriere & More private
11	Vega Vertrieb vertriebs
12	BOC Fama
13	BOC von Gm
14	ADW Hessen
15	Subaru Online-Service
16	BOC VDU
17	Qinet AG
18	Vertriebs-Service-Netz
19	Micro-Bio
20	Hanswende Lebens
21	Harat-Home

Die besten Dienstleister sind diejenigen, die den Kunden den besten Service bieten. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind der Schlüssel zum Erfolg.



WIR BEGLEITEN DIE LIZENZNEHMER IN WIRTSCHAFTLICHEN UND MARKETING-KUMMERN UNS ABER EBDENSO UM DIE KEITSWICKLUNG DER KÜNFTIGEN...

in Hintergrund eine Tüte... (Text continues)

Die Startphase meistern

Darüber hinaus bekommen die neuen Chef... (Text continues)

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 Pflegeeinrichtungen selbst.

Ob im laiblicher, Quer-... (Text continues)



Simone Stargardt ist Expertin für... (Text continues)

alle offenen Stellen besetzen... (Text continues)

Wer gute Mitarbeiter nicht... (Text continues)

Fehlende Deutschkenntnisse... (Text continues)



Die Filialleiter von... (Text continues)

STRATEGIE WACHSEN MIT WE

Wachstum... (Text continues)

08 DAS PERFEKTE MATCH

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

MOTIVATION... (Text continues)

BEWEGUNG

Mach' dir vor... (Text continues)

GEDANKE

Denk dir vor... (Text continues)

COUNTDOWN

Stimm dir... (Text continues)



3 FRAGEN AN SIMONE STARGARDT

PERSONAL-EXPERTIN SIMONE STARGARDT KLÄRT DICH ÜBER DIE DREI MEILENSTEINE DES BEWERBUNGSVERFAHRENS AUF

Frage Stargardt, was macht... (Text continues)

WELCHE TIPPS WÜRDEN SIE...

Welche Tipps würden Sie... (Text continues)

WAS SIND DIE MEILENSTEINE...

Was sind die Meilensteine... (Text continues)

68 SONDERSEITE WEITERBILDUNG & E-LEARNING

ORIENTIERTE DIENSTLEISTER

höhe mit dem Kunden



DIE METHODE DES WETTBEWERBS... (Text continues)

Der Zugang zum Hochschulstudium wurde... (Text continues)



An die Uni ohne Abitur

FRAGEN... (Text continues)

Besten Dienstleister 2013

Deutschland... (Text continues)

Schneller schlau

Sich weiterzubilden gehört für die meisten zum Arbeitsalltag... (Text continues)



Der Lernaufwand... (Text continues)

Angriff auf das IHK-Modell

Der Weiterbildungsmarkt wird von... (Text continues)

Wahre... (Text continues)



Mehr... (Text continues)

# 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](mailto: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)

**[ MIT SYSTEM  
ZUM ERFOLG ]**

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

**ZEIT SPAREN**

**KARRIERE MACHEN**

**GARANTIE 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](http://www.schneller-schlau.de/Infoabend)**