


Bildung mit **ProFil**
Qualifikation nach Maß

Bildungsprogramm 2009/2010

 **GenoAkademie**





Ernst Stöver
Leiter Bildung Waren- und
Dienstleistungsgenossenschaften

Telefon 0511-9574-365
Telefax 0511-9574-52365
ernst.stoever@genossenschaftsverband.de



Arnim Rohwer
Bildungsberater Waren- und
Dienstleistungsgenossenschaften

Telefon 0511-9574-320
Telefax 0511-9574-52320
arnim.rohwer@genossenschaftsverband.de



Petra Borowka
Sachbearbeiterin Waren- und
Dienstleistungsgenossenschaften

Telefon 0511-9574-353
Telefax 0511-9574-351
petra.borowka@genossenschaftsverband.de



Arno de Buhr
Koordinator Ware

Telefon 04402-9382-43
Telefax 04402-9382-93
arno.debuhr@gvweser-ems.de



Sarina Schendzielorz
Sachbearbeiterin Waren- und
Dienstleistungsgenossenschaften

Telefon 04402-9382-11
Telefax: 04402-9382-93
sarina.schendzielorz@gvweser-ems.de

Genossenschaftsverband e.V.

GenoAkademie

Hannoversche Str. 149

30627 Hannover

Telefon 0511-9574-365

Telefax 0511-9574-351

E-Mail: genoakademie@genossenschaftsverband.de

Internet: www.genoakademie.de

Unter „Seminarkatalog“
finden Sie im Internet unsere
Broschüren zum Downloaden.

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir freuen uns, Ihnen das Bildungsprogramm 2009/2010 der GenoAkademie unter dem Motto

„Bildung mit ProFil – Qualifikation nach Maß“

vorstellen zu können.

Ihre MitarbeiterInnen sind das wertvollste Kapital Ihres Unternehmens. Ausgeprägte Fähigkeiten und ein hohes Engagement Ihrer MitarbeiterInnen sind in dieser schnelllebigen und von einem ständigen Wandel geprägten Zeit gefragt. Ausbildung, Kreativität und geistige Vitalität sind entscheidend, während andere Wettbewerbsfaktoren sich zunehmend angleichen und relativieren.

- Die GenoAkademie unterstützt Sie in allen Fragen der Personalentwicklung – vom Erstellen von Personalentwicklungskonzepten bis zur maßgeschneiderten Fortbildung.
- Offene Seminare auch als Inhouse-Lösungen: Bereits mehr als die Hälfte aller Bildungsmaßnahmen der GenoAkademie finden an einem Ort Ihrer Wahl statt.
- Als zertifizierter Bildungsträger unterstützt Sie die GenoAkademie in allen Belangen der Meister-BAföG- und WeGebAU-Förderung.

Aktuelle Informationen zum Bildungsangebot der GenoAkademie finden Sie auch im Internet unter www.genoakademie.de im Produktbereich „Bildung Ware“.

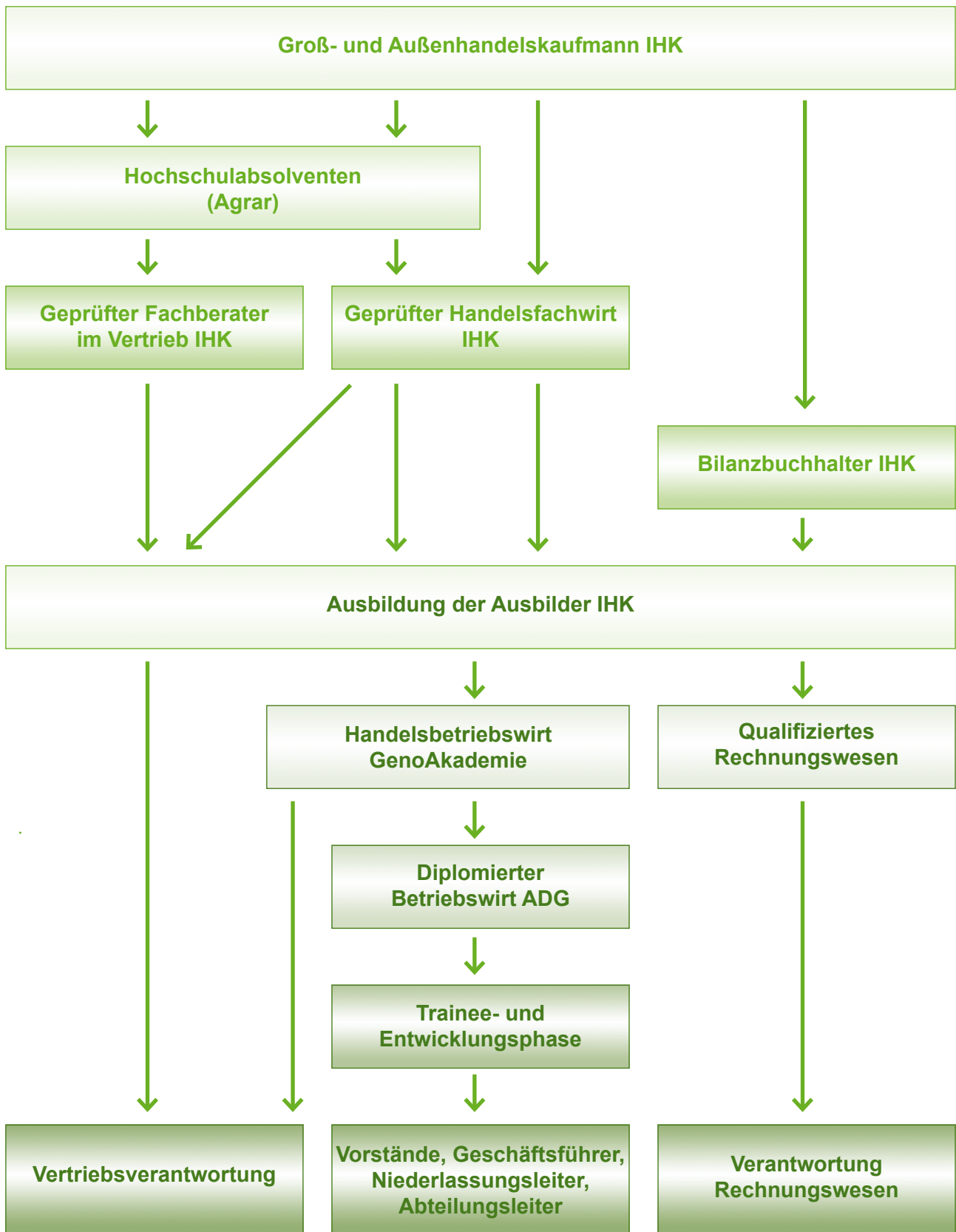
Sem.-Nr.Seminartitel	Seite	Dauer	Datum	
Angebote für die Unternehmensleitung				
83010	Personalforum für Waren – und Dienstleistungsgenossenschaften	8	1 Tag	14.09.09
83027	Die Zukunft im Griff – Visionen, Strategiefindung, Strategieverwirklichung	9	2 Tage	17.02.10-18.02.10
83028	Unternehmensgründungen – Tochtergesellschaften der Genossenschaften	10	1 Tag	22.10.09
82004	Erfolgreiches Führen von Mitarbeitern (Teil I und II)	12	2 x 3 Tage	**16.11.-18.11.09
83029	Profit-Center: Aufbau erfolgsorientierter Geschäftsbereiche	13	1 Tag	13.01.10
83030	Kompetenzmanagement in Genossenschaften – Anforderungsprofile – Stellenbeschreibungen – Kompetenzen	14	1 Tag	16.03.10
83012	Unternehmensmanagement – Liquiditätssteuerung genossenschaftlicher Unternehmen	15	2 Tage	24.11.09-25.11.09
82223	Bilanzen von Genossenschaften lesen, analysieren und interpretieren	16	1 Tag	25.02.10
82273	Kurz und gut – begeistert vortragen	17	2 Tage	**05.11.09-06.11.09
82012	Bonitätsbeurteilung und Finanzierungsfragen landwirtschaftlicher Betriebe – Kapitaldienstfähigkeit	18	1 Tag	**07.12.09
82216	Unternehmen in der Krise – Insolvenzrecht für Handelsunternehmen	19	1 Tag	24.09.09
83024	GmbH-Reform (MoMiG): Auswirkungen aus Sicht der Geschäftsführer von GmbH's der Genossenschaften	20	1 Tag	04.11.09
82210	IT-Administration und IT-Sicherheit im Warenbereich – Formale und materielle Anforderungen	21	1 Tag	24.08.09
82013	Effektives Selbst – und Zeitmanagement – optimale Arbeitsorganisation	22	2 Tage	09.11.09-10.11.09
83026	Genossenschaften für Quereinsteiger – Grundzüge des Genossenschaftsrechts	24	1 Tag	**20.10.09
89141	Genossenschaftsrecht – Mitgliederverwaltung in Genossenschaften	25	1 Tag	**15.12.09
84001	Einführungsseminar für ehrenamtliche Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder in Genossenschaften	26	2 Tage	26.11.09-27.11.09
84007	Informationen zu Aufgaben, Rechten, Pflichten und Haftung von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern in Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften	27	1 Tag	25.01.10
Angebote für Mitarbeiter mit Führungsverantwortung				
82202	Informationstagung für leitende Mitarbeiter im Rechnungswesen von Genossenschaften	28	2 Tage	**26.04.10-27.04.10
82109	Führung, Steuerung und Erfolgsmessung des Außendienstes in Genossenschaften	29	3 Tage	22.02.10-24.02.10
82205	Landwirtschaft in schwierigem Fahrwasser – Kreditsicherung bei landwirtschaftlichen Kunden	30	1 Tag	19.01.10
82284	Qualifizierte Logistik in Genossenschaften	31	2 x 2 Tage	**03.11.09-04.11.09
82235	Qualifizierte Logistik in Genossenschaften – Erfahrungsaustausch	32	Tag	29.10.09
82264	Fuhrparkmanagement – Fahrzeugkostenrechnung, Tourenkalkulation und Tourenplanung	33	2 Tage	26.01.10-27.01.10
82016	Das Führungs-ABC – Erfolgreiches Führen gewerblicher MitarbeiterInnen	34	3 Tage	26.01.10-28.01.10
82501	Ausbildung der Ausbilder (IHK)	35	6 Tage	**19.04.10-24.04.10
81301	Bilanzbuchhalterin / Bilanzbuchhalter (IHK)*	36	53 Tage	*
81001	Qualifiziertes Rechnungswesen für potenzielle Führungskräfte in Genossenschaften	37	2x5, 2x6 Tage	**14.09.09-18.09.09
S-JAW- GVWE	Aktuelle Themen zum Jahresabschluss der Ländlichen Genossenschaft/Gesellschaft (Weser-Ems)	38	1 Tag	26.11.09

Sem.-Nr.Seminartitel	Seite	Dauer	Datum
Angebote für Mitarbeiter im Einkauf und im Verkauf			
81410	Geprüfte /Geprüfter Fachberater (in) im Vertrieb (IHK)	39	2 x 12 Tage **09.11.09-21.11.09
82217	Kalkulation verstehen – Sichere Argumentation im Verkauf – Kompaktseminar für den Innen – und Außendienst	40	2 x 3 Tage **11.11.09-13.11.09
82809	Workshop – Wie tickt Ihr Kunde? Kundenorientierung im Dialog zwischen Genossenschaften und ihren Kunden	41	1 Tag nach Vereinbarung
Angebote für Mitarbeiter in Raiffeisen Märkten			
82310	Raiffeisen-Fachverkäufer / Raiffeisen-Fachverkäuferin	42	10 Tage 18.01.10-29.01.10
82311	Raiffeisen-Fachbereichsleiterin / Fachbereichsleiter im Einzelhandel	43	2x4, 1x5 Tage siehe Hinweis
82308	Raiffeisen Markt – Marktleitung als Managementaufgabe	44	1 Tag 12.11.09
82304	Raiffeisen Markt – Wirksame Diebstahlsprävention	45	1 Tag 29.09.09
82269	Raiffeisen Markt – Reklamationsmanagement – Reklamation als Chance	46	1 Tag **24.09.09
82323	Inhouse – Professionelles Erscheinungsbild im Raiffeisen Markt	47	1 Tag nach Vereinbarung
82321	Inhouse – Verkaufstipps für MitarbeiterInnen im Raiffeisen Markt – kurz und prägnant	49	1 Tag nach Vereinbarung
82322	Inhouse – Vorbildliches Führen schafft zufriedene Kunden	50	1 Tag nach Vereinbarung
Ergänzendes Angebot			
82203	Pflanzenschutz – Sachkundenachweis für Abgeber nach § 5 Chemikalienverbotsverordnung	51	3 Tage 25.01.10-28.01.10
82204	Pflanzenschutz – Sachkundenachweis für Abgeber nach § 22 Pflanzenschutzgesetz	52	3 Tage 24.11.09-26.11.09
82114	Das Futtermittelrecht für Einsteiger	53	1 Tag 14.04.10
82115	Das Futtermittelrecht – Aktuelles für den Praktiker	54	1 Tag 15.04.10
82812	Inhouse – Das Futtermittelrecht in Ihrem Betrieb angewandt	55	1 Tag nach Vereinbarung
82285	Schweinefütterung – Aktuelles für Fachberater*	56	2 Tage 30.11.09-01.12.09
82286	Rinderfütterung – Aktuelles für Fachberater*	56	2 Tage 01.12.09-02.12.09
82287	Pferdefütterung – Aktuelles für Fachberater*	57	2 Tage 01.02.10-02.02.10
82116	Gestaltung von Transportverträgen in der Agrarlogistik*	58	2 Tage 03.11.09-04.11.09
82271	Kontraktliche Abwicklung im Getreide – und Futtermittelhandel	59	2 Tage **08.12.09-09.12.09
82412	Erfolgreiche Schädlingsbekämpfungsstrategien im Silo – und Lagerbetrieb	60	1 Tag 11.02.10
82201	Sachkundenachweis Schädlingsbekämpfung gemäß § 4 Abs. 1 Tierschutzgesetz	61	1 Tag 12.02.10
82117	Sensorische Beurteilung von Getreide – Workshop	62	1 Tag 13.01.10
82289	Optimierung der Getreide – und Ölsaatenlagerung*	63	2,5 Tage 27.01.10-29.01.10
82402	Zertifizierter Silomanager – Workshop für Mitarbeiter im Silo – und Lagerbereich (Schulung für das Qualitätsmanagementsystem)	64	2 x 3 Tage **13.01.10-15.01.10
Angebot für gewerblich, technische Mitarbeiter			
82401	Futtermittelherstellung – Technischer Workshop (Schulung für das Qualitätsmanagementsystem)	66	2 Tage 22.09.09-23.09.09
82230	LKW Fahrer in der Genossenschaft – Arbeitsplatz sichern – Modul I	67	1 Tag 28.10.09
82231	LKW Fahrer in der Genossenschaft – Arbeitsplatz sichern – Modul II	67	1 Tag 27.11.09

* für diese Seminare gelten die AGB der Bundeslehranstalt Burg Warberg

** weitere Termine siehe Seminarbeschreibung

Sem.-Nr. Seminarartikel	Seite	Dauer	Datum	Sem.-Nr.
Seminarangebot für Auszubildende				
80101	Grundlagen des Rechnungswesens	68	5 Tage	26.10.09-30.10.09
80102	IHK – Prüfungsvorbereitungsseminar Groß – und Außenhandel	69	15 Tage	**08.02.10-26.02.10
80103	Warenkunde für Auszubildende im Groß – und Außenhandel	70	5 Tage	16.11.09-20.11.09
80105	IHK – Prüfungsvorbereitungsseminar Groß – und Außenhandel – Hauptlehrgang	71	15 Tage	04.01.10-22.01.10
80112	IHK – Prüfungsvorbereitungsseminar Groß- und Außenhandel – GK 1	72	5 Tage	**18.01.10-22.01.10
80113	IHK – Prüfungsvorbereitungsseminar Groß- und Außenhandel – GK 2	73	5 Tage	**17.05.10-21.05.10
80114	IHK – Prüfungsvorbereitungsseminar Groß- und Außenhandel – GK 3	74	5 Tage	**06.09.10-10.09.10
80115	IHK – Prüfungsvorbereitungsseminar Groß- und Außenhandel – GK 4	75	5Tage	**15.03.10-19.03.10
80108	IHK – Prüfungsvorbereitungsseminar Einzelhandelskaufmann /-frau	76	10 Tage	01.03.10-12.03.10
80107	Auszubildende im erfolgreichen Umgang mit den Kunden	77	5 Tage	23.11.09-27.11.09
GVWE	Seminarangebot für Auszubildende von Ländlichen Waren-genossenschaften (Konzeption Weser-Ems, Rastede)	78		siehe Hinweis
Seminarangebot für Handelsfachwirte und Führungskräftenachwuchs				
81201	Geprüfte Handelsfachwirtin / Geprüfter Handelsfachwirt (IHK)	79	5 x 12 Tage	**15.02.10-27.02.10
81002	Workshop für Handelsfachwirte und Führungsnachwuchskräfte	80	2 Tage	17.11.09-18.11.09
Anmeldeformulare				
	Hinweise zum Anmeldeverfahren	81		
	Anmeldeformular GenoAkademie Hannover	82		
	Anmeldeformular Genossenschaftsakademie Weser-Ems, Rastede	83		
Seminare „vor Ort“ – Inhouseseminarangebote (Beispiele)				
82800	Inhouse – Unternehmenswandel gestalten – Ganzheitliches Trainings – und Workshop-Konzept	84		nach Vereinbarung
82801	Inhouse – Die Optimierung der Zusammenarbeit zwischen Außendienst und Innendienst zur verbesserten Kundenbindung	85		nach Vereinbarung
82802	Inhouse – Professionelles Verkaufen – Erfolgreiches Verkaufen	86		nach Vereinbarung
82803	Inhouse – Die Lagerarbeiter und LKW-Fahrer im Umgang mit den Kunden	87		nach Vereinbarung
82804	Inhouse – Knigge – Mehr Erfolg durch gute Umgangsformen	88		nach Vereinbarung
82102	Inhouse – Der Telefonkontakt für den erfolgreichen Vertrieb	89		nach Vereinbarung
Allgemeine Geschäftsbedingungen für die GenoAkademie des GV				
	Allgemeine Geschäftsbedingungen für die GenoAkademie des Genossenschaftsverbandes e.V.	90		



83010 Personalforum Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften

Dauer: 1 Tag

Preis: kostenfrei

83010.0209.1
14.09.09
Hannover

Zielgruppe:

- Vorstände
- GeschäftsführerInnen
- Personalverantwortliche
- Führungskräfte

Ziele:

Mit dem Personalforum möchten wir den Verantwortlichen in den Genossenschaften einen aktuellen Überblick über Entwicklungen zu den Themen der erfolgreichen Personalgewinnung und Personalbindung geben.

Inhalte:

- Unternehmens- und Wirtschaftsethik
 - Werte sind nicht nur in Krisen gefragt
 - Beispiele aus Wirtschaftsunternehmen
- GenoAkademie ist Programm - Qualifikation nach Maß
- Wissensmanagement in Genossenschaften
 - Wissenstransfer – wem gehört das kostbare Wissen in Unternehmen
 - Strategien im Umgang mit „Unternehmenswissen“
 - Praxisbericht aus einer Genossenschaft



83027 Die Zukunft im Griff – Visionen, Strategiefindung, Strategieverwirklichung

Zielgruppe:

- Vorstände
- GeschäftsführerInnen

Ziele:

Veränderungen im geschäftlichen Umfeld von Genossenschaften sind stetig und erfordern von den Unternehmensverantwortlichen eine aktuelle Positionierung des Unternehmens. Die Dynamik der Veränderungen ist rasant; strategische Orientierung und Differenzierung, zum Beispiel im Wettbewerb, erfordern zügige Umsetzungsentscheidungen. Strategien werden entwickelt, die Umsetzung unter Berücksichtigung aller Ressourcen vorbereitet und vorgenommen.

Inhalte:

- von Visionen zur Strategieentwicklung
- Strategie – was ist das, wofür benötigen wir Strategien in Unternehmen?
- Welches sind die Auslöser für Strategieentwicklungen?
- Bausteine im Strategieentwicklungsprozess
- Orientierung – Analyse – Differenzierung – Profilierung
- praktische Strategieableitung und -bearbeitung unter Berücksichtigung der klassischen Tools
- Strategieumsetzung im Unternehmensablauf
- Erfolgsfaktoren und operative Messgrößen während und nach der Implementierung
- Einbindung der Führungskräfte und Mitarbeiter in die Strategieentwicklung und Strategieverwirklichung
- Hemmnisse, Konflikte, Ängste der Mitarbeiter erkennen und abbauen
- Strategie-Update – wann ist es sinnvoll, wann erforderlich?

Dauer: 2 Tage

**Preis: 650,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**83027.0110.1
17.02.10-18.02.10
Baunatal**

83028 Unternehmensgründungen – Tochtergesellschaften von Genossenschaften

Dauer: 1 Tag

**Preis: 250,00 €
zzgl. Pensionskosten**

Zielgruppe:

- Vorstände
- GeschäftsführerInnen
- zukünftige GeschäftsführerInnen von Tochtergesellschaften

Ziele:

Aus unterschiedlichen Beweggründen sehen sich Genossenschaften zur Gründung von Tochtergesellschaften veranlasst. Die Wahl der Rechtsform ist noch relativ einfach; die organisatorischen und rechtlichen Regelungen stellen jedoch oftmals größere Herausforderungen an die Genossenschaft bzw. an die zukünftigen Gesellschafter.

Inhalte:

- Rechtsformvergleich über mögliche Tochtergesellschaften
- Gründung der Gesellschaft
- Gestaltung des Gesellschaftervertrages
 - Unternehmensgegenstand
 - Sitz der Gesellschaft
 - Kapitalgrundlage
 - Gesellschafterliste
 - gesetzliche und rechtliche Vertretung
- Gründungsversammlung und Eintragung der Gesellschaft
- Aufnahme des Geschäftsbetriebes
- Verwaltungsaufgaben durch die Organe
 - Gesellschafterversammlung
 - Gesellschafterbeschlussfassungen
 - Protokollierung
- Beherrschung- und Gewinnabführungsverträge
- Rechte und Pflichten des Gesellschafters und des Geschäftsführers
- steuerliche Aspekte oder subventionstechnische Aspekte für die Gründung einer Tochtergesellschaft

**83028.0109.1
22.10.09
Hannover**

Genossenschaftsakademie Isernhagen

Seminarstätte des Genossenschaftsverbandes e.V.



Herzlich willkommen

in der Genossenschaftsakademie Isernhagen, nur 10 km vom Zentrum der Landeshauptstadt Hannover entfernt.

Genießen Sie erlebnisreiche und erholsame Tage in einer schönen, durch Wald, Wasser, Felder und Wiesen geprägten niedersächsischen Landschaft.

Die Genossenschaftsakademie befindet sich auf dem Boden einer unverwechselbaren historischen Landschaft. Ihr Standort ist am Rande einer hier ehemals betriebenen Ziegelei – einige Teiche erinnern noch an den damaligen Tonabbau.

Tagen

6 Tagungs- und Seminarräume für Veranstaltungen bis zu 80 Personen

- 9 Gruppenarbeitsräume
- Beamer
- Notebooks
- WLAN

Speisen

- Frühstücksbüffet in gemütlichen Räumen
- Pausensnacks und Erfrischungsgetränke

- Bei Tagungen Vollverpflegung
- Grillplatz

Erholen

- 78 Einzelzimmer
- WLAN
- Fernseher
- Radiowecker
- Telefon
- Dusche / WC

Freizeit

- GenoSchänke
- Bundeskegelbahn
- Tischtennis
- Dart und Billard
- Natur- und Erlebnisgarten
- Gartengrill



Kontakt:

Genossenschaftsakademie Isernhagen
 Echternfeld 27
 30657 Hannover
 Tel.: 0511-9056-0
 Fax: 0511-9056-400

Ihre Ansprechpartner:

Tanja Biermann
 Tanja.biermann@genossenschaftsverband.de
 Dawid Kazmierowski
 Dawid.kazmierowski@genossenschaftsverband.de



82004 Erfolgreiches Führen von Mitarbeitern

Dauer: 2 x 3 Tage

**Preis: 870,00 €
zzgl. Pensionskosten**

Zielgruppe:

- GeschäftsführerInnen
- MarktleiterInnen – NiederlassungsleiterInnen
- Führungskräfte mit Personalverantwortung
- Abteilungs- und BereichsleiterInnen

Ziele:

Die Führungspersonen sind im Unternehmen vielfachen Anforderungen ausgesetzt. Auf der einen Seite erfolgen Zielvereinbarungen mit dem Vorstand oder der Geschäftsführung, auf der anderen Seite fehlt die Kompetenz bei der Vermittlung und Weitergabe von Vorgaben. Genau hier setzt dieses

Seminar die Schwerpunkte. Es hilft, Barrieren und Unsicherheiten im Umgang mit den Mitarbeitern abzubauen und es schafft Sicherheit im Umgang mit wichtigen Planungsgrößen im genossenschaftlichen Unternehmen.

Inhalte:

Teil I :

- Grundlagen der Mitarbeiterführung
- Erwartungshaltung der Mitarbeiter an die Führungskraft
- Anforderungen an Führungskräfte
- das Spannungsfeld einer Führungskraft
- Welche Faktoren prägen menschliches Verhalten?
- Grundlagen der Kommunikation
- Feedback-Regeln
- Aktivierung und Motivation
- Grenzen der Motivation
- Delegation
- Zielvereinbarungen
- Information
- Kontrolle
- Anerkennung und Kritik
- Mitarbeitergespräche
- Gesprächsführung und Steuerung

Teil II :

- Kompetenzregelungen
- Delegieren von Verantwortung
- Führen von Teams
- gruppensdynamische Prozesse – Teamentwicklung
- Steigerung der Arbeitsmoral
- Konfliktbewältigung
- Konfliktarten
- Strategien zur Konfliktbewältigung

Hinweis:

Bitte beachten Sie, dass es sich um ein mehrteiliges Seminar handelt.

**82004.0709.1
16.11.09-18.11.09
Baunatal**

**82004.0709.2
08.12.09-10.12.09
Baunatal**

83029 Profit-Center: Aufbau erfolgsorientierter Geschäftsbereiche

Zielgruppe:

- Vorstände
- GeschäftsführerInnen
- GeschäftsbereichsleiterInnen
- LeiterInnen im Rechnungswesen

Ziele:

Die Grundsätze und wesentlichen Kriterien für den Aufbau erfolgsorientierter Geschäftsbereiche bilden den thematischen Einstieg in dieses Seminar. Es werden praktische Ansätze zur Ermittlung von sicheren und aussagekräftigen Daten für die Unternehmensentscheidungen aufgezeigt. Anhand von

Excel und GEVIS werden Beispiele gemeinsam mit einem Praktiker praxisnah erstellt, diskutiert und umgesetzt.

Inhalte:

- Anlässe und Grundsätze zum Aufbau von selbstständigen Geschäftsbereichen
- Fehler und Konflikte anhand von Praxisbeispielen
- sinnvolle und praxisgerechte Strukturierung der Geschäftsbereiche
- differenzierte Geschäftsplanung („Businessplan Profit Center“)
 - qualitative Punkte: Zielgruppe, Absatzwege, Wettbewerb, Sortiment, Aufbau- und Ablauforganisation, Personalkonzept usw.
 - Umsatz- und Ertragsplanung
 - Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan, Rentabilitätsplan
 - Aufbau und Einführung einer Kostenstellen- und Planungsrechnung
- Geschäftsbereichscontrolling und Erfolgsbewertung
 - Soll- /Ist-Abweichungen
 - Kennzahlenvergleiche und Bewertungssysteme
 - Ableitung von (Gegen-)Maßnahmen
- Fallbeispiele aus der Praxis durch einen Praktiker

Dauer: 1 Tag

**Preis: 235,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**83029.0110.1
13.01.10
Hannover**

83030 Kompetenzmanagement in Genossenschaften
– Anforderungsprofile – Stellenbeschreibungen – Kompetenzen

Dauer: 1 Tag

Preis: 195,00 €
zzgl. Pensionskosten

Zielgruppe:

- Vorstände
- GeschäftsführerInnen
- Personalverantwortliche

Ziele:

Orientierungshilfen für Führungskräfte zur strategischen Personalentwicklung Genossenschaften werden mit einer stärker werdenden Wettbewerbssituation konfrontiert. Da sich Leistungen und Preise kaum noch unterscheiden lassen, sind zukunftsfähige Kompetenzen und Kompetenzregelungen mehr denn je gefragt, um sich Wettbewerbsvorteile zu verschaffen und sich somit von Wettbewerbern zu differenzieren. Dieses Seminar vermittelt einen Überblick über wichtige Instrumente des Kompetenz- bzw. des strategischen Personalmanagements. TeilnehmerInnen erhalten konkrete Umsetzungshilfen für die Praxis.

Inhalte:

- Was ist Kompetenzmanagement?
- Kompetenzmanagement als Kernaufgabe der Unternehmensführung
- Aufgaben des Kompetenzmanagements
- wichtige Instrumente:
 - Identifikation von Kernkompetenzen
 - Bedeutung und Aufstellung von Anforderungsprofilen
 - Erstellung von Stellenbeschreibungen
 - Handlungssicherheit versus Handlungsfreiheit
 - Steuerung von Nahtstellen zwischen Abteilungen
- Ableiten von Maßnahmen zur Personalentwicklung und Anpassen des vorhandenen Potenzials an zukünftige Herausforderungen

83030.0110.1
16.03.10
Hannover

83012 Liquiditätssteuerung genossenschaftlicher Unternehmen

Zielgruppe:

- Vorstände
- GeschäftsführerInnen
- leitende MitarbeiterInnen im Rechnungswesen
- MitarbeiterInnen im Bereich Unternehmensteuerung/Controlling

Ziele:

Für den Fortbestand eines Unternehmens ist die Liquiditätssteuerung von zentraler Bedeutung. Das Wissen und das Ermitteln des im Verlauf des Jahres oft sehr unterschiedlichen Bedarfs an Liquidität erfordern verschiedene Werkzeuge zur optimalen Steuerung in diesem wichtigen Unternehmensbereich.

Inhalte:

- Einführung
 - Ausgangssituation in Klein- und mittelständischen Unternehmen
 - rechtliche und faktische Rahmenbedingungen
 - Begriffsabgrenzungen
- Optimierung der Zahlungsströme aus der laufenden Geschäftstätigkeit
 - Analyse des Forderungsmanagements
 - Analyse der Zahlungsströme im Kreditorenbereich
 - Regulierung der Zahlungsströme im betriebsinternen Bereich
 - Durchführung von Verbesserungen im Bereich der Zahlungsabwicklung
- Auswirkungen der Investitionstätigkeit des Unternehmens auf die Liquidität
 - Determinanten einer Investitions- und Kapitalbedarfsplanung
 - Fallstudie
- Aufbau einer Liquiditätsplanung
 - Grundsätzliche Überlegungen zum Aufbau einer Liquiditätsplanung
 - Bestandteile einer Liquiditätsplanung
 - Analyse der Ein- und Auszahlungen
 - Fallstudie
- Quellen der Außenfinanzierung
 - Eigenfinanzierung
 - Fremdfinanzierung
 - kurzfristige Fremdfinanzierungsformen
- Instrumente zur Messung der Liquidität
- Beurteilung der Liquidität aus Bankensicht
 - das Spannungsverhältnis Kunde – Bank
 - Analyseinstrumentarium der Bank (Rating)
 - Vorbereitung des Unternehmens auf das Kreditgespräch
 - Strategien zur Verbesserung des Ratingergebnisses
- Schlussbemerkungen

Dauer: 2 Tage

**Preis: 720,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**83012.0109.1
24.11.09-25.11.09
Rastede**

82223 Bilanzen von Genossenschaften lesen, analysieren und interpretieren**Dauer: 1 Tag****Preis: 285,00 €
zzgl. Pensionskosten****Zielgruppe:**

- Führungskräfte von Genossenschaften außerhalb des Rechnungswesens

Ziele:

Sie erweitern Ihre Qualifikation im Hinblick auf die richtige Bewertung von Jahresabschlüssen. Für die erfolgreiche, wertorientierte Steuerung Ihres Unternehmens ist es wichtig, die Vermögens- und Ertragslage auf einen Blick zu erkennen und die Liquidität richtig einzuschätzen.

Sie erwerben fundierte Kenntnisse über die Jahresabschlussanalyse. Diese sind essenziell im Dialog mit Steuerberatern, Wirtschafts- und Verbandsprüfern, aber auch zur Einschätzung der eigenen Situation im Rahmen des Finanzierungsmanagements.

Sie erhalten Informationen über die aktuellen Methoden und Instrumente der Bilanzanalyse und -politik.

Inhalte:

- Bedeutung der Bilanzanalyse
- Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung
- Finanzierungsgrundsätze
- betriebswirtschaftliche Kennziffern
- Analyse der Anlagenfinanzierung
- Analyse der Finanzierung von Vorratsvermögen
- Analyse der Finanzierung von Kundenforderungen
- Analyse der Lieferantenfinanzierung
- Rentabilitätsüberlegungen
- Aufdeckung stiller Reserven
- steuerrechtliche Aspekte und Gestaltungsmöglichkeiten des Jahresabschlusses
- Benchmarking – Beurteilung im Betriebsvergleich
- ausgewählte Fragen zum Jahresabschluss
- Kreditrating und Beschaffung von Fremdkapital

**82223.0110.1
25.02.10
Hannover**

82273 Kurz und gut – begeisternd vortragen

Zielgruppe:

- GeschäftsführerInnen
- Führungskräfte
- MitarbeiterInnen, die vor Gruppen referieren und präsentieren

Ziele:

Der Arbeitsalltag wartet stets mit mehr oder weniger großen Herausforderungen auf, sei es eine vorbereitete Präsentation in einer Besprechung oder das schnelle spontane Statement in Diskussionen mit Vorgesetzten oder Kollegen. In jeder Situation ist es wichtig, dass Ihre Gesprächspartner und -partnerinnen Sie verstehen und Ihrer Argumentation folgen können.

Ziel des Seminars ist es, dass Sie in entscheidenden Momenten sowohl inhaltlich als auch verbal und nonverbal Souveränität ausstrahlen.

Inhalte:

- planen und strukturieren von Vorträgen und Präsentationen
- Gedanken strukturieren – der rote Faden
- selbstbewusst auftreten – Gestik, Mimik, Körperhaltung, Blickkontakt
- Zuhörer begeistern – ausdrucksvoll sprechen
- Ad hoc reagieren – die Stegreifrede
- Präsentationsübungen
- Umgang mit (schwierigen) Fragen und Fragestellern
- Umgang mit Aufregung und Lampenfieber

Dauer: 2 Tage

**Preis: 420,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**82273.0209.1
05.11.09-06.11.09
Rastede**

**82273.0110.1
02.02.10-03.02.10
Baunatal**

82012 Bonitätsbeurteilung und Finanzierungsfragen landwirtschaftlicher Betriebe – Kapaldienstfähigkeit

Dauer: 1 Tag

**Preis: 265,00 €
zzgl. Pensionskosten**

Zielgruppe:

- MitarbeiterInnen der Forderungsbearbeitung und der Überwachung von Warenkrediten

Ziele:

Die TeilnehmerInnen an diesem Seminar sollen befähigt werden, landwirtschaftliche Betriebe in ihrer Gesamtheit (Management, Finanzlage, wirtschaftliche Verhältnisse, Markt, Zukunft) zu beurteilen, Liquiditätsermittlungen im landwirtschaftlichen Betrieb einzuschätzen und zu beurteilen, Wachstumsinvestitionen auf ihre Plausibilität und Machbarkeit hin zu überprüfen.

Inhalte:

- Bonitätsbeurteilung
 - Kriterien zur Beurteilung des Managements (z. B. zeitgemäße Produktionsverfahren, Krisenverhalten, Investitionsverhalten, Mitarbeiterführung, Zukunftsorientierung)
 - Kriterien zur Beurteilung der Kundenbeziehung (z. B. Informationsverhalten, Vertrauensverhältnis)
 - Kriterien zur Beurteilung des Agrarmarktes und der Branche – Entwicklungstendenzen in der Landwirtschaft an Beispielen im Ackerbau, der Veredlung und der Milchproduktion
 - Ausblick auf die zukünftige Entwicklung wichtiger Bereiche der Landwirtschaft unter aktuellen Rahmenbedingungen
 - Kriterien zur Beurteilung der weiteren Unternehmensentwicklung (z. B. Planungsrechnung, besondere Risiken, Hofnachfolge etc.)
 - Kriterien zur Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse Eigenkapitalbildung bereinigter betriebswirtschaftlicher Gewinn
 - Kapaldienstfähigkeit als wichtige Kennzahl zur Finanzlage
- Liquiditätsanalyse und -planung
 - Modelle zur Liquiditätsanalyse und -planung
 - Liquiditätsveränderungen im Jahresverlauf in landwirtschaftlichen Betrieben differenziert nach Ackerbau, Milchproduktion und Veredlung
- Chancen und Risiken von Wachstumsinvestitionen
 - Strategie für Wachstumsschritte in den verschiedenen Phasen
 - Bewertung von Wachstumsinvestitionen

**82012.0109.1
07.12.09
Baunatal**

**82012.0209.1
10.12.09
Hannover**

82216 Unternehmen in der Krise – Insolvenzrecht für Handelsunternehmen

Zielgruppe:

- leitende MitarbeiterInnen der Finanzbuchhaltung und der Forderungssachbearbeitung

Ziele:

Die TeilnehmerInnen sollen den üblichen, typischen Ablauf eines Insolvenzverfahrens nach der aktuellen Insolvenzordnung nachvollziehen und bearbeiten können. Sie werden in die Lage versetzt, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Sicherungsrechte der Genossenschaft in Insolvenzverfahren über das Vermögen von Schuldern anzumelden, zu überwachen und sachgerecht zu begleiten.

Inhalte:

In diesem Seminar geht es um die sachliche und zeitliche Begleitung eines Insolvenzverfahrens. Dabei wird der Umgang mit den zuständigen Personen erlernt sowie formelle und sachgerechte Vorgehensweisen an Praxisbeispielen verdeutlicht. Die aktuelle Rechtsprechung und neueste Entwicklung in der Gesetzgebung werden berücksichtigt.

- Darstellung der Ziele und der Akteure eines Insolvenzverfahrens
- Ablauf eines normalen Insolvenzverfahrens
- Hinweise zur Restschuldbefreiung
- Anmeldung von Forderungen und Sicherungsrechten
- Realisierung von Sicherheiten und Abwehr von Insolvenzanfechtungen
- praktische Begleitung

Hinweis:

Zu allen Bearbeitungsschritten werden Musterschreiben für die Arbeitspraxis in den Genossenschaften besprochen und ausgehändigt.

Dauer: 1 Tag

**Preis: 195,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**82216.0109.1
24.09.09
Hannover**

83024 GmbH-Reform (MoMiG): Auswirkungen aus Sicht der Geschäftsführer von GmbHs der Genossenschaften

Dauer: 1 Tag

**Preis: 250,00 €
zzgl. Pensionskosten**

Zielgruppe:

- GeschäftsführerInnen der GmbH's der Genossenschaften

Ziele:

Die TeilnehmerInnen kennen die Veränderungen, die die Umsetzung der GmbH-Reform (MoMiG) mit sich bringt und beurteilen die Auswirkungen in ihrer Eigenschaft als GeschäftsführerInnen einer GmbH.

Inhalte:

- Regelungen zur Kapitalausstattung und -erhaltung
 - Folgen der Absenkung des Mindeststammkapitals
 - Hin- und Herzahlen und Cash-Pooling
 - Änderungen der Rechtsfolge der verdeckten Sacheinlage
 - Kapitalerhaltung und streng bilanzielle Betrachtung – Cash-Pooling
 - Folgen der Abschaffung des Eigenkapitalersatzrechts
 - Auswirkungen auf Insolvenzantragspflicht
 - Spannungsverhältnis zwischen der Reduzierung von Haftungsrisiken der Gesellschafter und der Verbesserung des Gläubigerschutzes (§ 30, § 64 GmbHG-E)
 - Haftungsverschärfungen für Geschäftsführer
- die Unternehmergeellschaft (UG) haftungsbeschränkt
 - Gründung
 - Gründungserleichterung für „normale“ GmbH's (standardisiertes Gründungsprotokoll, Wegfall von Genehmigungserfordernissen)
 - Umwandlungsfähigkeit
- Gesellschaftsanteil nach MoMiG
 - Splittung
 - leichtere Teilbarkeit/Verpfändung
 - Treuhandverhältnisse
 - Gesellschafterliste und gutgläubiger Erwerb
 - Auswirkungen des MoMiG auf Unternehmensverkäufe und Due Diligence
- Insolvenzrecht nach MoMiG
 - Gefahren für den ex-post Gläubigerschutz
 - das Problem masseloser Insolvenzen
 - illiquide Massen
 - Erweiterung der Insolvenzantragspflichten – Stärkung der Gläubigerstellung?
 - Anfechtungsrisiken
 - Einbeziehung der Bank als „Dritte“
 - Kleinbeteiligungs- und Sanierungsprivileg
 - Finanzdarlehen
 - Nutzungsüberlassung
 - Maßnahmen gegen „Firmenbestattung“ durch das MoMiG

**83024.0209.1
04.11.09
Baunatal**

**83024.0309.1
19.11.09
Hannover**

82210 IT-Administration und IT-Sicherheit im Warenbereich – Formale und materielle Anforderungen

Zielgruppe:

- IT-Administratoren und IT-Verantwortliche

Ziele:

Materiell betrachtet hat die Informationstechnologie in den letzten Jahren innerhalb der Unternehmen einen immer größeren Stellenwert eingenommen. Formal betrachtet sind es zentrale Vorschriften des Datenschutzes, GoBS, GDPdU oder die Stellungnahmen zur Rechnungslegung des IDW FAIT 1 bis 3, die es zu beachten gilt.

Ziel des Seminars ist es, einen Überblick über die materiellen Anforderungen an die IT-Sicherheit im Hinblick auf Viren, Trojaner etc. und die formalen Anforderungen nach IDW RS FAIT 1 bis 3 GoBS, DGPdU und den Datenschutz zu vermitteln.

Formale Anforderungen durch Gesetze und Verordnungen Materielle Anforderungen: Viren, Trojaner, Rootkits, aber auch Man-in-the-Middle Angriffe. Die Möglichkeiten heutiger Angriffe auf Unternehmen werden im Rahmen des Seminars erörtert.

Inhalte:

- Live-Hacking – Wie arbeiten Hacker? Abwehrmaßnahmen
 - Was ist wie zu tun im Bereich:
 - IT-Organisation – Zugriffsberechtigung und -verwaltung
 - IT-Infrastruktur
 - Datensicherung
 - Datensicherheit
 - Netzwerke
 - Internet/Mail
 - IT-Dokumentationen

Dauer: 1 Tag

**Preis: 325,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**82210.0109.1
24.08.09
Rastede**

82013 Effektives Selbst- und Zeitmanagement – optimale Arbeitsorganisation

Dauer: 2 Tage

**Preis: 410,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**82013.0109.1
09.11.09-10.11.09
Baunatal**

Zielgruppe:

- alle Führungskräfte in der Genossenschaft

Ziele:

MitarbeiterInnen werden laufend mit neuen Anforderungen aufgrund permanenter Veränderungen in einer komplexen Berufswelt konfrontiert. Immer häufiger verspüren MitarbeiterInnen Stress, der sich negativ auf die Leistungskraft, aber auch im Privatleben auswirkt. Innovation und Kreativität werden zunehmend blockiert. Deshalb werden in diesem Seminar Methoden und Techniken der effizienten Eigenorganisation vermittelt.

Inhalte:

- Praxisorientierte Methoden und Instrumente für eine erfolgreiche, zielbezogene Zeitplanung
 - planvoller Umgang mit der zur Verfügung stehenden Zeit
 - aktives Zeitmanagement
 - Störungen der eigenen Zeitplanung nicht zulassen
 - Erkennen von Schwächen des eigenen persönlichen Arbeitsstils
 - Prioritäten definieren
 - Tagesabläufe optimieren
- Arbeitsabläufe überprüfen und korrigieren
 - Aufgaben delegieren
 - planen von Arbeitsrhythmen und Pausen
 - Eigenkontrolle in der Umsetzung und zum Erfolg des Selbstmanagements

VR-SeminarZentrum Baunatal



Lernen in dynamischer Umgebung – im VR-SeminarZentrum in Baunatal

Baunatal, drei Kilometer südlich von der „documenta“-Stadt Kassel gelegen, gehört zu den jüngeren Städten Deutschlands. Das 1995 seiner Bestimmung übergebene VR-SeminarZentrum erfüllt alle Anforderungen an eine Tagungshotellerie. Die Gebäude erhalten durch seine moderne anspruchsvolle Architektur eine lebhaft und frische Ausstrahlung, was sich anregend auf die Seminar- und Tagungsteilnehmer auswirkt.

Für Seminare und Tagungen gibt es zehn Räume von 51 qm bis 100 qm für jeweils 14 bis 30 Personen. Das Angebot wird ergänzt durch 19 Studier- und Gruppenräume für jeweils 5 Personen. Die technische Ausstattung entspricht Hightech-Standards.

Das Bildungszentrum verfügt über ein modernes und funktional ausgestattetes Restaurant mit insgesamt 152 bis 184 Sitzplätzen, das auch geteilt werden kann. Auf der Sonnenterrasse und dem Balkon sind nochmals über 100 Sitzplätze. Neben dem Bistro befindet sich ein Internetcafé.

Zum Angebot des Tagungszentrums gehören ein Fitnesscenter, Saunabereich für 20 Personen, zwei Solarien, ein Tischtennisraum, Billard und Dart. In der Nähe von Baunatal befinden sich der Naturpark Habichtswald sowie weitere Naherholungszentren.

Die insgesamt 153 Gästezimmer (davon 144 Einzelzimmer, zwei behindertengerecht ausgestattet, 9 Doppelzimmer) haben großzügige Bäder, TV, Telefon und Internetzugang sowie Balkone beziehungsweise Terrassen. Architektonisch sind Wohnbereiche bewusst getrennt vom Seminar- und Tagungssektor. Um von einem Gebäudeteil in den anderen zu gelangen, legen die Gäste einen kurzen Fußweg durchs Grün zurück.

Das Fortbildungszentrum Baunatal ist über die Autobahnen A 7, A 44 und A 49 sehr gut zu erreichen. Parkplätze sind vorhanden. Der nahe gelegene ICE-Bahnhof Kassel-Wilhelmshöhe ist ebenfalls nur wenige Minuten per Taxi oder mit der Bahn (Bahnhof Baunatal-Großenritte) entfernt.

VR-SeminarZentrum
 Schulze-Delitzsch-Straße 2
 D - 34225 Baunatal

Telefon 49 (0) 5601 978-0
 Telefax 49 (0) 5601 978-214
 E-Mail: info@vr-seminarzentrum.de
 Internet: www.vr-seminarzentrum.de



83026 Genossenschaften für Quereinsteiger – Grundzüge des Genossenschaftsrechts

Dauer: 1 Tag

**Preis: 170,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**83026.0109.1
20.10.09
Hannover**

**83026.0110.1
18.02.10
Baunatal**

Zielgruppe:

- MitarbeiterInnen in Genossenschaften
- Auszubildende in Genossenschaften

Ziele:

Die Vermittlung grundlegender Kenntnisse des Genossenschaftswesens, des Genossenschaftsgesetzes und der Satzung stehen im Mittelpunkt dieses Seminars. Es richtet sich an MitarbeiterInnen in Genossenschaften, die durch einen Arbeitsplatzwechsel erstmals mit der genossenschaftlichen Philosophie konfrontiert werden und die Besonderheiten dieser Rechtsform verstehen wollen. Auch für Auszubildende im Groß- und Außenhandel oder im Einzelhandel erweitern diese Seminarinhalte ideal die betriebliche Ausbildung.

Inhalte:

- Was ist eine Genossenschaft?
 - Zweck – Förderauftrag – Geschäftsbetrieb
- genossenschaftliche Grundsätze
 - Selbsthilfe – Selbstverwaltung – Selbstverantwortung
- die Satzung als Grundlage der Genossenschaft
 - Erwerb und Beendigung der Mitgliedschaft
 - Rechtsbeziehungen der Genossenschaft zu den Mitgliedern
 - Kapitalgrundlagen der Genossenschaft
 - Organe der Genossenschaft
 - Vorstand – Aufsichtsrat – Generalversammlung/Vertreterversammlung
- Genossenschaft und Prüfungsverband

89141 Genossenschaftsrecht – Mitgliederverwaltung in Genossenschaften

Zielgruppe:

- Vorstände
- GeschäftsführerInnen
- MitarbeiterInnen von Genossenschaften, die mit der Führung der Mitgliederliste, dem Ein- und Austritt und den Ausschluss von Mitgliedern befasst sind

Inhalte:

- Aufbau der Mitgliederliste
- Eintritt in die Genossenschaft
- Zeichnung von Geschäftsanteilen
- Kündigung von Mitgliedschaft und Anteilen
- Übertragung von Geschäftsguthaben
- Tod und Erbfall von Mitgliedern
- natürliche Personen und Minderjährige
- Mitgliedschaften von Unternehmen, insbesondere bei Umwandlungen und Verschmelzungen
- Insolvenz von Mitgliedern
- Auseinandersetzungsguthaben
- Ausschlussverfahren
- Überblick über das neue Genossenschaftsgesetz

Ziele:

Die MitarbeiterInnen erhalten einen Überblick über die Regelungen zur Mitgliederbeziehung in der Genossenschaft unter Berücksichtigung der Änderungen durch die Gesetzesreform 2006. Dabei werden umfangreiche Muster und Formulare an praktischen Fällen besprochen und ausgefüllt. Somit werden

die MitarbeiterInnen in die Lage versetzt, ihre Aufgaben im Rahmen der Mitgliederverwaltung sachgerecht und ordnungsgemäß auszuführen.

Dauer: 1 Tag

**Preis: 180,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**89141.0109.1
15.12.09
Hannover**

**89141.0110.1
30.03.10
Baunatal**

84001 Einführungsseminar für ehrenamtliche Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder in Genossenschaften

Dauer: 2 Tage

**Preis: 330,00 €
zzgl. Pensionskosten**

Zielgruppe:

- jüngere Organmitglieder, die entweder schon in den Organen tätig oder in nächster Zeit für die Wahl in die ehrenamtlichen Verwaltungsgremien vorgesehen sind
- Organmitglieder in bereits verantwortlichen Funktionen, die ihre genossenschaftlichen fachspezifischen Kenntnisse auffrischen bzw. erweitern möchten

Ziele:

Mitglieder der ehrenamtlichen Verwaltung von Genossenschaften werden in die Aufgabenstellungen und Verantwortungsbereiche des genossenschaftlichen Unternehmens eingeführt.

Inhalte:

Einführung in die Aufgabenstellung des Ehrenamts, insbesondere des Aufsichtsrats

- allgemeine und gesetzliche Grundlagen
- Aufgaben des Aufsichtsrats
- Zusammenarbeit mit dem Vorstand
- Praxis der Aufsichtsratssitzungen
- gesetzliche Prüfung als Hilfe für den Aufsichtsrat
- die Genossenschaftsorganisation

Überwachung der geschäftlichen Tätigkeiten im Rahmen des satzungsmäßigen Unternehmensgegenstands und des Rechnungswesens

- Rechnungswesen als Steuerungs- und Kontrollinstrument
- EDV-Strategie für das genossenschaftliche Warengeschäft
- Überwachung des Wareneingangs der Lager- und Bestandshaltung
- Überwachung der Warenforderungen
- Mitwirkung bei Bestandsprüfungen / Inventuren
- Überwachung der Kapazitätsauslastung von Anlagen und Einrichtungen sowie von Investitionsvorhaben
- Überwachung der Wirtschaftlichkeit
- Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts
- Prüfung der Mitgliederliste

Überwachung der Geschäftsführung

- der Vorstand als Geschäftsführungsorgan der Genossenschaft
- Entwicklung der Geschäfte
- Organisation des Geschäftsbetriebes
- Personalpolitik
- Ergebnis, Auswertung und Dokumentation der Überwachungstätigkeit
- Beteiligung der Genossenschaft an anderen Unternehmen
- Risikomanagementsystem

Hinweis:

Dieses Seminar bieten wir auch als Inhouse-Seminar in Ihrer Genossenschaft an.

**84001.0109.1
26.11.09-27.11.09
Hannover**

84007 Informationen zu Aufgaben, Rechten, Pflichten und Haftung von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern in Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften

Zielgruppe:

- Vorstände und Aufsichtsräte von Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften
- Geschäftsführer

Ziele:

Die Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder erhalten einen Überblick über aktuelle Rechtsentwicklungen im Bereich der Organhaftung von Genossenschaften und Kapitalgesellschaften. Dabei wird ein Schwerpunkt auf die aktuelle Rechtsprechung gelegt. Die Mitglieder der genossenschaftlichen Gremien sind in der Lage, in ihren Unternehmen Anpassungsnotwendigkeiten durch neue Rechtsentwicklungen zu erkennen und umzusetzen. Zugleich sollen sie ihre eigene Haftungssituation besser beurteilen können. Es werden gesetzliche Änderungen und wichtige Urteile besprochen.

Inhalte:

- Grundlagen der genossenschaftlichen Organhaftung
- Rechte- und Pflichtenkreis des Vorstandes und des Aufsichtsrates
- Haftung des Hauptamtes und des Ehrenamtes
- Haftung bei Aufgabenteilung und Delegation
- aktuelle Fallbeispiele
- Verfahren bei Vorstandsregressen
- D&O Versicherungen

Dauer: 1 Tag

**Preis: 225,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**84007.0110.1
25.01.10
Hannover**

82202 Informationstagung für leitende Mitarbeiter im Rechnungswesen

Dauer: 2 Tage

**Preis: 370,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**82202.0409.1
02.11.09-03.11.09
Baunatal**

**82202.0110.1
26.04.10-27.04.10
Hannover**

**82202.0210.1
28.04.10-29.04.10
Neugattersleben**

**82202.0310.1
03.05.10-04.05.10
Hannover**

**82202.0410.1
02.11.10-03.11.10
Baunatal**

Zielgruppe:

- leitende MitarbeiterInnen von Warengenossenschaften, gewerblichen Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften sowie Viehvermarktungs-genossenschaften

Ziele:

Die TeilnehmerInnen erlangen Umgangssicherheit in den im Inhalt beschriebenen Themen. Sie arbeiten selbstständig in der Ermittlung von Ergebnissen für die Bilanzierung.

Inhalte:

Die Inhalte zu diesem Seminar werden aktuell bekannt gegeben.

82109 Führung und Erfolgsmessung des Außendienstes in Genossenschaften

Zielgruppe:

- Vorstände
- GeschäftsführerInnen
- Vertriebs- und VerkaufsleiterInnen

Ziele:

Der Verkäufer befindet sich im persönlichen Spannungsfeld zwischen den spezifischen Anforderungen der Kunden und zukunftsnotwendigen Zielvorgaben der Vertriebsleitung. Im Mittelpunkt dieser Schnittstelle befinden Sie sich als vertriebsverantwortlicher Manager in einer menschen- und ergebnisorientierten Mitarbeiterführung. Sie sind der Erfolgsgarant dafür, dass Ihre Verkäufer mit ihren Aufgaben selbstbewusst, motiviert und frei von Druck und Ängsten agieren können. Dazu bedarf es professioneller Kommunikationselemente und erfolgsorientierter Prozesse. Ihre erfolgreiche Führung hängt maßgeblich davon ab, wie Sie durch professionelle Umsetzung Ihrer Aufgaben Freiräume schaffen können. Diese werden Sie nutzen, um als Strategie Ihre Verkäufer optimal zu führen. Sie tragen dafür Sorge, dass Ihre Vertriebsmitarbeiter die ganzheitliche Verkaufs- und Beratungsdienstleistung gegenüber den Kunden mit hoher Qualität umsetzen.

- persönliche Instrumente für strategische Erfolgsprozesse
- Vertriebsergebnisse signifikant steigern und Ziele dauerhaft erreichen
- Ressourcenschaffung für strategische Mitarbeiterführung
- Instrumente für ergebnis- und menschenorientierte Mitarbeitergespräche
- Instrumente zur Sicherstellung der Nachhaltigkeit

Inhalte:

- Identifikation der Erfolgsfaktoren
- Definition eines Führungsprozesses zwischen Vertriebsleiter und Verkäufer
- Etablierung systematischer Führungswerkzeuge
- Integration von Einzel- und Teambesprechungen in der Vertriebssystematik
- Messung möglicher und sinnvoller qualitativer und quantitativer Kriterien
- Integration der Zielsystematik in Kommunikation und Prozesse
- innere Einstellung – Motivation – Kontrolle und Kritik
- Anreize im Vertrieb; transparente und praxiserprobte Anreizsysteme
- Welche Unterstützung leistet das Warenwirtschaftssystem (GEVIS etc.)?
 - effizienter und effektiver IT-Einsatz zur Unterstützung (GEVIS)
- Praxisbericht eines Praktikers zur Vertriebsführung

Dauer: 3 Tage

**Preis: 825,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**82109.0110.1
22.02.10-24.02.10
Baunatal**

82205 Landwirtschaft in schwierigem Fahrwasser – Kreditsicherung bei landwirtschaftlichen Kunden

Dauer: 1 Tag

**Preis: 195,00 €
zzgl. Pensionskosten**

Zielgruppe:

- leitende MitarbeiterInnen und SachbearbeiterInnen in Warengenossenschaften, die im Geschäft mit landwirtschaftlichen Kunden für Forderungen Kreditsicherheiten vereinbaren, beurteilen oder durchsetzen müssen.
- Mitarbeiter von Kreditgenossenschaften informieren sich bitte über unser Seminarangebot für die Firmenkundenbank.

Ziele:

Die TeilnehmerInnen erhalten einen Überblick über die speziellen Sicherungsmöglichkeiten im Bereich der Landwirtschaft, ihre rechtswirksame Vereinbarung und alle Fragen der Verwertung in gerichtlichen oder außergerichtlichen Verfahren. Dabei werden umfangreiche Vertragsmuster besprochen und bearbeitet.

Inhalte:

- Überblick über die Neuregelungen zur Agrarförderung und ihre Auswirkungen auf Abtretungen und Sicherungsverträge
- Regelungen zur Übertragung von Milchreferenzmengen und Auswirkungen auf Sicherungsrechte
- Fruchtpfandrecht
- Grundpfandrechte
- Forderungsabtretungen
- Bürgschaften
- Sicherungsrechte an Tierbeständen und Maschinen
- Verwertung, gerichtliche Durchsetzung und Vollstreckung
- Konflikte mit anderen Gläubigern

**82205.0110.1
19.01.10
Baunatal**

82284 Qualifizierte Logistik in Genossenschaften

Zielgruppe:

- verantwortliche MitarbeiterInnen für die Logistik

Ziele:

Ziel der Module ist es, die vielschichtigen Fragen rund um das Transportwesen bzw. der Logistik in den Genossenschaften und den dazugehörigen gesetzlichen Grundlagen und Verordnungen zu klären.

Inhalte:

Grundlagen Transportwesen

- Güterkraftverkehrsgesetz
 - gewerblicher Güterkraftverkehr
 - Werkverkehr
 - Ausnahmen
 - Auswirkungen neuer Gesetze
- Handhabung und Anwendung der oben genannten Inhalte in Ihrem Betrieb die wichtigsten Gesetze und Verordnungen
- Arbeitszeitgesetz und EG-VO 2002/15
 - Bedeutung § 21a für Fahrpersonal
- EG-VO 561/2006 + 3820/85 + 3821/85 und Ihre Funktion als Grundlage für:
 - Einbau und Bedienung von Kontrollgeräten
 - unterschiedliche Handhabung analog und digital
 - Vorschriften über Lenk- und Ruhezeiten
 - Aufteilung der Verantwortlichkeiten
 - Auswirkungen von Kontrollen
 - Auswerten von digitalen und analogen Daten
- Handhabung und Anwendung der oben genannten Inhalte in Ihrem Betrieb
- Berufskraftfahrerqualifikationsgesetz und deren Auswirkungen und Folgen
- Darstellung des Gesetzes
 - Umsetzungsfristen
 - Auswirkungen für Fahrer und Unternehmer
- Konzeptdarstellung zur innerbetrieblichen Umsetzung
- Erarbeitung von realisierbaren Vorhaben
- Diskussion

Hinweis:

Bitte beachten Sie, dass es sich um ein mehrteiliges Seminar handelt.

Dauer: 2 x 2 Tage

**Preis: 700,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**82284.0409.1
03.11.09-04.11.09
Baunatal**

**82284.0409.2
24.11.09-25.11.09
Baunatal**

**82235 Qualifizierte Logistik in Genossenschaften –
Erfahrungsaustausch**

Dauer: 1 Tag

**Preis: 180,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**82235.0109.1
29.10.09
Rastede**

Ziele:

Bei diesem Seminar handelt es sich um einen Erfahrungsaustausch zum Seminar „Qualifizierte Logistik in Genossenschaften“ (82284).

Inhalte:

- Grundlagen Transportwesens
- die wichtigsten Gesetze und Verordnungen
- Berufskraftfahrerqualifikationsgesetz und deren Auswirkungen und Folgen
- Erfahrungen in der Anwendung und Umsetzung der Gesetze und Verordnungen



82264 Fuhrparkmanagement – Fahrzeugkostenrechnung, Tourenkalkulation und Tourenplanung

Zielgruppe:

- Vorstände
- GeschäftsführerInnen
- Disponenten
- LeiterInnen der Logistik

Ziele:

Die Einsatzsteuerung des Fuhrparks und die effiziente Planung der Touren hängen oft von der Geschicklichkeit und der Erfahrung des Disponenten ab. Trotz vorhandener Kostenrechnung werden viele Entscheidungen „aus dem Bauch heraus“ getroffen. Holen Sie sich daher in diesem Seminar Anregungen für die Umsetzung in Ihrer täglichen Arbeit.

Damit Sie zukünftig laufend die Wirtschaftlichkeit und Rentabilität Ihrer Touren problemlos ermitteln können, werden in diesem Seminar die Grundlagen, Aufbau und Anwendung einer betriebswirtschaftlichen Fahrzeugkalkulation erarbeitet. Das Seminar basiert auf der Fahrzeugkostenrechnung KoRe 2.1 auf Basis MS-Excel.

Inhalte:

- Fahrzeugkostenrechnung
 - Kostenrechnung als Basis der betriebswirtschaftlichen Fahrzeugkalkulation
 - Anforderungen an Fahrzeugkostenrechnung und Kalkulation
 - Kostenbegriffe
 - Stufen der Kostenrechnung
 - Kostenartenrechnung
 - Kostenstellenrechnung
 - Kostenträgerrechnung
 - Systeme der Kostenrechnung
 - Aufbau der Fahrzeugkalkulation
 - Berücksichtigung der gestiegenen Kosten aus den Änderungen der Lenk- und Ruhezeiten/Standzeiten
 - zu erwartende Kostenerhöhungen aus dem vorstehenden Punkt sowie der im September 2009 greifenden obligatorischen Fahrerqualifikation
- Tourenkalkulation
 - Entscheidungsregeln bei der Tourenkalkulation
 - Wochen- und Monatskalkulation als Vor- und Nachkalkulation
 - Dispothilfen
 - Tourenkalkulation unter besonderer Berücksichtigung der Restriktionen aus den geänderten Lenk- und Ruhezeiten/Arbeitszeiten sowie aus der obligatorischen Fahrerweiterqualifikation im September 2009
- Tourenplanung
 - Selbsteintritt oder Frachtführer
 - Kostenverteilung der Vorholung
 - Wochenrundläufe
 - optimale Fuhrparkgröße
 - Streckenplanung
 - Tourenplanung unter besonderer Berücksichtigung der Restriktionen aus den geänderten Lenk- und Ruhezeiten/Arbeitszeiten sowie aus der obligatorischen Fahrerweiterqualifikation im September 2009

Hinweis:

Einsatz von MS-Excel- Fahrzeugkostenrechnung KoRe 2.1

Dauer: 2 Tage

**Preis: 550,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**82264.0110.1
26.01.10-27.01.10
Baunatal**

82016 Das Führungs-ABC – Erfolgreiches Führen gewerblicher MitarbeiterInnen

Dauer: 3 Tage

**Preis: 465,00 €
zzgl. Pensionskosten**

Zielgruppe:

- MitarbeiterInnen mit Führungsfunktionen für gewerbliche Mitarbeiter
- MitarbeiterInnen, die zu Führungskräften für gewerbliche Mitarbeiter ausgebildet werden sollen

Ziele:

In diesem Seminar werden die Übernahme und sichere Ausübung von Führungsfunktionen für gewerbliche MitarbeiterInnen in vielen Bereichen genossenschaftlicher Unternehmen vermittelt. Dabei werden Grundlagen und Inhalte von Mitarbeitergesprächen im Vordergrund stehen. Die Übernahme von Verantwortung sowie klare Angaben zur quantitativen und qualitativen Erledigung von Arbeitsaufträgen für die gewerblichen Mitarbeiter werden verdeutlicht.

Inhalte:

- Unterschiede in der Führung von Mitarbeitern
 - klare und verständliche Auftragserteilung
 - Verständnis- und Bereitschaftskontrolle
 - Zielformulierungen mit Zwischenzielen und Kontrollen
- Entwicklungsstufen
 - Ausbildungsstand, fachliches Können der MitarbeiterInnen
 - Motivation: wie ist die Leistungsbereitschaft der MitarbeiterInnen?
- Grundlagen für Mitarbeitergespräche
 - Gesprächsaufbau, Rahmenbedingungen
 - Lob, Anerkennung
 - Arbeitsaufträge konkret und verbindlich erteilen
 - Rückmeldegespräche
 - Kritik- und Konfliktgespräche
- Übung und Training an praxisnahen Beispielen der Teilnehmer

**82016.0110.1
26.01.10-28.01.10
Baunatal**

82501 Ausbildung der Ausbilder (IHK)

Zielgruppe:

- künftige Ausbilder im Betrieb

Ziele:

Die Qualifikation der Ausbilderinnen und Ausbilder ist für den Erfolg der betrieblichen Ausbildung von übergeordnetem Interesse und großer Bedeutung. Im dualen Ausbildungssystem müssen sich Ausbildungsbetrieb und Berufsschule ausbildungsfördernd ergänzen. Die sorgfältige Auswahl der zu vermittelnden Seminarinhalte und die dafür vorgesehene Zeit verdeutlichen den Qualitätsanspruch dieser Bildungsmaßnahme. Dieses Seminar ist auch Bestandteil der Meisterausbildung.

Inhalte:

Dieses Seminar umfasst die Vorbereitung auf die Ausbildereignungsprüfung (IHK). Weiterhin ist die praktische Unterweisung Bestandteil dieses Seminars – wird aber durch die IHK geprüft.

- allgemeine Grundlagen
- Planung der Ausbildung
- Mitwirkung bei der Einstellung von Auszubildenden
- Ausbildung am Arbeitsplatz
- Förderung des Lernprozesses
- Ausbildung in der Gruppe
- Abschluss der Ausbildung
- praktische Unterweisungsprüfung

Kenntnisvoraussetzung:

Abschluss einer kaufmännischen oder gewerblich-technischen Ausbildung

Hinweis:

Bitte beachten Sie, dass der Samstag der Prüfungstag ist. Zuzüglich zum Seminarpreis fallen noch IHK-Prüfungsgebühren an.

Dauer: 6 Tage

**Preis: 588,00 €
zzgl. Pensionskosten
zzgl. IHK-Prüfungs-
kosten**

**82501.0110.1
19.04.10-24.04.10
Rendsburg**

**82501.0210.1
31.05.10-05.06.10
Rendsburg**

81301 Bilanzbuchhalterin / Bilanzbuchhalter (IHK)

Dauer: 53 Tage

Preis: 4.900,00 €
zzgl. Pensionskosten
zzgl. IHK-Prüfungs-
gebühren

Zielgruppe:

- leitende Mitarbeiter mit kaufmännischer oder verwaltender Ausbildung

Ziele:

Das Zertifikat „IHK-geprüfte/r Bilanzbuchhalter/in“ ermöglicht den beruflichen Aufstieg im betrieblichen Rechnungswesen. Im Seminar wird betriebswirtschaftliches, handels- und steuerrechtliches Wissen auf hohem Niveau vermittelt.

Der Bilanzbuchhalter

- organisiert und betreut das betriebliche Finanz- und Rechnungswesen
- erstellt den Jahresabschluss und den Lagebericht nach Handelsrecht sowie die Steuerbilanz
- ist verantwortlich für die Berichterstattung aus der Finanz- und Betriebsbuchhaltung
- schafft Voraussetzungen für unternehmerische Planungs- und Kontrollentscheidungen durch detaillierte Auswertung der betrieblichen Kennzahlen

Inhalte:

- Volks- und betriebswirtschaftliche Grundlagen
- Recht
- Elektronische Datenverarbeitung
- Buchführung und Buchhaltungsorganisation
- Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse
- Steuerlehre
- Kosten- und Leistungsrechnung
- Finanzwirtschaft und Planungsrechnung

Hinweis:

Voraussetzung für die Teilnahme an diesem Seminar ist:

- eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung und Berufspraxis von 3 Jahren, die Tätigkeiten im Rechnungswesen beinhaltet oder
- eine 6-jährige einschlägige Berufspraxis, davon 3 Jahre in Tätigkeiten im betrieblichen Finanz- und Rechnungswesen oder
- wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, dass er Kenntnisse, Fertigkeiten und Erfahrungen erworben hat, die die Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

Die organisatorische Abwicklung und Durchführung dieses Seminars erfolgt durch die Bundeslehranstalt Burg Warberg. Das Seminar besteht aus den folgenden Teilen:

- 1. Seminarwoche = 04.10. – 10.10.2009
- 2. Kompaktwochenende = 06.11. – 08.11.2009
- 3. Kompaktwochenende = 18.12. – 20.12.2009
- 4. Seminarwoche = 24.01. – 30.01.2010
- 5. Kompaktwochenende = 26.02. – 28.02.2010
- 6. Seminarwoche = 14.03. – 20.03.2010

Prüfung Teil A = 23.03. – 24.03.2010

- 7. Seminarwoche = 18.04. – 24.04.2010
- 8. Kompaktwochenende = 18.06. – 20.06.2010
- 9. Seminarwoche = 08.08. – 14.08.2010

Prüfung Teil B und C = 22.09.2010

= 27.09.2010
= 30.09.2010

81001 Qualifiziertes Rechnungswesen für potenzielle Führungskräfte in Genossenschaften

Zielgruppe:

- erfahrene MitarbeiterInnen im Rechnungswesen von Waren-, Molkerei- und Vermarktungsgenossenschaften (Bilanzbuchhalter, Finanzbuchhalter o. ä.)
- erfahrene MitarbeiterInnen im Rechnungswesen von gewerblichen Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften (Bilanzbuchhalter, Finanzbuchhalter o. ä.)

Ziele:

Erfahrenen MitarbeiterInnen im Rechnungswesen, die die laufenden Buchführungsarbeiten beherrschen, werden befähigt, den Jahresabschluss eigenverantwortlich aufzustellen und die Steuererklärungen weitgehend selbständig zu bearbeiten.

Alle für den Jahresabschluss und die Besteuerung relevanten Themen werden sorgfältig und umfassend behandelt. Lediglich sehr spezielle Fragen, die nur für eine Gruppe von Genossenschaften von Bedeutung sind, bleiben anderen Kurzseminaren vorbehalten. Die vorgesehene Seminarzeit von zweiundzwanzig Tagen lässt es zu, die Themen an einer ausreichenden Zahl von praktischen Fällen zu üben und die notwendigen Vordrucke auszufüllen.

Inhalte:

- Grundlagen der Bilanzierung
- Planung von Inventur und Jahresabschluss
- Bilanzierung der Posten der Aktivseite
- Bilanzierung der Posten der Passivseite
- Gewinn und Verlustrechnung
- Anhang
- Steuerrecht
- Umsatzsteuer
- Körperschaftsteuer
- Gewerbesteuer
- Abgabenordnung und Prüfung von Steuerbescheiden

Hinweis:

Nach dem 3. und 4. Seminarblock nehmen die Teilnehmer an einem Leistungsnachweis in Form einer Klausur teil.

Bitte beachten Sie, dass es sich um ein mehrteiliges Seminar handelt.

Dauer: 2 x 5 Tage, 2 x 6 Tage

**Preis: 2.640,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**81001.0109.1
14.09.09-18.09.09
Hannover**

**81001.0109.2
05.10.09-09.10.09
Hannover**

**81001.0109.3
19.10.09-24.10.09
Hannover**

**81001.0109.4
23.11.09-28.11.09
Hannover**

S-JAW Aktuelle Themen zum Jahresabschluss der Länd- GVWE lichen Genossenschaft/Gesellschaft (Weser-Ems)

Dauer: 1 Tag

**Preis: 215,00 €
zzgl. Pensionskosten**

Zielgruppe:

- GeschäftsführerInnen
- MitarbeiterInnen des Rechnungswesens, die den Jahresabschluss aufstellen
- Innenrevisoren

Ziele:

Die Teilnehmer erhalten aktuelle Tipps und Hinweise zur Aufstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichtes 2009. Weiterhin sind Neuerungen im Steuerrecht Gegenstand des Seminars.

Durch das **Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz** (BilMoG) wird die Informationsfunktion des Jahresabschlusses ausgebaut und das deutsche Bilanzrecht an die internationalen Rechnungslegungsstandards (IFRS) angenähert. Umsetzungserfordernisse im Jahresabschluss und praktische Hilfestellungen werden vermittelt.

Die **Informationsfunktion des Rechnungswesens** wird in Zeiten knapper Margen immer wichtiger. Es sollen deshalb die Möglichkeiten und Grenzen einer Kostenrechnung in mittelständischen Unternehmen beleuchtet werden.

Inhaltsübersicht:

- Neuerungen im Jahresabschluss 2009
- Umsetzung Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz
- Aktuelle steuerpolitische Entwicklungen
- Möglichkeiten und Grenzen des Einsatzes einer Kostenrechnung in mittelständischen Unternehmen

Referenten:

WP/StB Udo Brake
Abteilung Genossenschaftsbanken/Prüfung
Genossenschaftsverband Weser-Ems e.V.

StB Britta Garwels
Abteilung Steuerberatung
Genossenschaftsverband Weser-Ems e.V.

VP Hermann-Josef Schulte
Abteilung Genossenschaftsbanken/Prüfung
Genossenschaftsverband Weser-Ems e.V.

StB Volker Webering,
Abteilungsleiter Steuerberatung
Genossenschaftsverband Weser-Ems e.V.

**26.11.09
Rastede**

81410 Geprüfte(r) Fachberaterin / Fachberater im Vertrieb (IHK)

Zielgruppe:

- Mitarbeiter des Vertriebes im Innen- und im Außendienst

Ziele:

Die Teilnehmer an dieser Weiterbildung sind Mitarbeiter des Innen- und Außendienstes. Deren Tätigkeiten sind durch einen hohen Grad an Kundenkontakt gekennzeichnet und umfassen die Anbahnung, Vorbereitung und erfolgreiche Durchführung von Verkaufsgesprächen. Dabei werden Vertriebskonzepte mit dem Ziel ausgearbeitet, dem Kunden bedarfsgerechte Lösungen anbieten zu können. Vor diesem Hintergrund nutzt der Fachberater die Schnittstellen zu weiteren Funktionsbereichen sowohl im eigenen Unternehmen als auch im Unternehmen des Kunden. Dies setzt voraus, dass die Teilnehmer ihren Tätigkeitsbereich im Vertrieb planen, steuern und regeln. Die Fähigkeit zur Selbstorganisation sowie zu strukturiertem und zielorientiertem Handeln bildet somit die Grundlage für den Erfolg des Fachberaters.

Inhalte:

- methodisches Arbeiten unter Anwendung moderner Informationstechnologien
 - effektives Zeit- und Selbstmanagement
 - Berichtswesen zielgerichtet und effektiv nutzen
 - Electronic business nutzen
- Wirtschaften unter Berücksichtigung von Kosten-/Nutzaspekten
 - Zusammenhänge rationalen Wirtschaftens
 - Marktformen und Preisbildungsstrategien
 - Mechanismen des Rechnungswesens und der Finanzierung
 - Eigen- und Fremdfinanzierung in Unternehmen
- Marktchancen identifizieren und die Marketinginstrumente zielgerichtet einsetzen
 - Bedeutung des Marketings im genossenschaftlichen Unternehmen
 - strategisch geplante Kaufangebote zielgerichtet entwickeln
- Rechtsfragen aus der Vertriebspraxis im Agrarbereich prüfen und bearbeiten
 - Rechtsordnung der BRD
 - Unterscheidung der Begriffe Eigentum und Besitz in Verbindung mit Kaufverträgen
 - Rechtsquellen – Rechtssubjekte – Rechtsfähigkeit
 - Mahn- und Klageverfahren
 - Forderungsabsicherungsmöglichkeiten im Vertrieb
- Kundenkontakte effektiv und effizient gestalten
 - kundenorientiert handeln
 - die Elemente des Verkaufsgebietmanagements
 - Entwicklung taktischer Maßnahmen im Vertrieb
 - Kundenselektion
 - Kapazitätenplanung und die daraus resultierende Kontaktaufnahme
 - Kundenbedürfnisse ermitteln
 - Struktur von Verkaufsgesprächen
 - Verkaufstechniken im Verkaufsgespräch
 - Präsentation wirkungsvoll gestalten und durchführen
 - positive Reklamationserledigung für Folgegeschäfte nutzen

Kenntnisvoraussetzung:

Kaufmännische Ausbildung mit IHK Abschluss

Hinweis:

Bitte beachten Sie, dass es sich um ein mehrteiliges Seminar handelt. Die Samstage sind jeweils Seminartage.

Zuzüglich zum Seminarpreis fallen noch IHK-Prüfungsgebühren an.

Mit der Einladung zum ersten Teil wird das Anmeldeformular zur IHK-Prüfung verschickt. Bitte bringen Sie es ausgefüllt Formular zum Seminar mit.

Dauer: 2 x 12 Tage

**Preis: 2.400,00 €
zzgl. Pensionskosten
zzgl. IHK-Prüfungs-
gebühren**

**81410.0109.1
09.11.09-21.11.09
Rendsburg**

**81410.0109.2
25.01.10-06.02.10
Rendsburg**

82217 Kalkulation verstehen – Sichere Argumentation im Verkauf – Kompaktseminar für den Innen- und Außendienst

Dauer: 2 x 3 Tage

**Preis: 870,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**82217.0109.1
11.11.09-13.11.09
Rastede**

**82217.0109.2
30.11.09-02.12.09
Rastede**

**82217.0209.1
23.11.09-25.11.09
Baunatal**

**82217.0209.2
07.12.09-09.12.09
Baunatal**

Zielgruppe:

- MitarbeiterInnen des Vertriebes im Innen- und Außendienst

Ziele:

Fundierte betriebswirtschaftliche und vertriebsorientierte Argumente bilden die sichere Grundlage für ein ziel- und erfolgsorientiertes Kundengespräch.

Im Modul I des Seminars werden grundlegende Kenntnisse der Kalkulation vermittelt. Die TeilnehmerInnen werden für die Kosten und Leistungen der mit dem Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen verbundenen Sachzusammenhänge sensibilisiert.

Im Modul II führen die Teilnehmer Verkaufsgespräche vor dem Hintergrund der erworbenen betriebswirtschaftlichen Kenntnisse. Hier erwerben sie Argumentationssicherheit bei der restriktiven Gewährung von Preisnachlässen und Rabatten.

Inhalte:

Modul I:

- grundlegende Kenntnisvermittlung zu Kosten und Leistungen in der Genossenschaft
- Ermittlung vertriebsrelevanter Kosten – Bewertung und Analyse
- Berücksichtigung von diversen Kosten in der Preiskalkulation – Kalkulationsschema für diverse landwirtschaftliche Betriebsmittel
- Sensibilisierung bei der Preisfindung
- Kalkulationsaufschläge für Einzel- bzw. Sonderbeschaffungen
- Bewertung von Preisnachlässen und Rabatten
- Auswirkungen auf das Betriebsergebnis
- Praxisübungen

Modul II:

- Preise und Preiserhöhungen im Verkaufsgespräch sachlich argumentieren
- Basis schaffen für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch
- Einsatz von verkaufsunterstützenden Medien
- das Führen eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs mit betriebswirtschaftlichen Hintergrundkenntnissen der Genossenschaft
- sicherer Verkaufsabschluss unter Berücksichtigung der Nutzenargumentation
- Umgang mit Einwänden, Vorwänden, Beschwerden
- Praxisübungen

Hinweis:

Bitte beachten Sie, dass es sich um ein mehrteiliges Seminar handelt.

82809 Workshop – Wie tickt Ihr Kunde? Kundenorientierung im Dialog zwischen Genossenschaften und ihren Kunden

Zielgruppe:

- Mitarbeiter der Genossenschaft
- A-Kunden mit „Leuchtturmfunktion“

Ziele:

Wer seine Kunden stark macht, macht sich selber stark! Dem Kunden heute einfach nur Ware zu liefern reicht schon lange nicht mehr, um im Markt zu bestehen. Gefragt sind Know-how und Beratung. Fachliche Kompetenz ist heute schon eine Grundvoraussetzung im Geschäft. Aber wie steht es mit den persönlichen Erfolgsdisziplinen? Selbstvertrauen, Motivation, gute klare Beziehungen, Entscheidungsfreude? Konfliktfähigkeit und Kooperationsbereitschaft? Welche Fähigkeiten gelten heute als Schlüsselqualifikation? Dieses Angebot soll Mitarbeiter, aber auch ganz gezielt Kunden helfen, ihre sozialen Kompetenzen auszubauen. Im Lernen miteinander lernt man voneinander. Sie erkennen Kundenwünsche und können selbst ihr Unternehmensleitbild vermitteln. Im Blickpunkt steht die Förderung persönlicher Eigenschaften sowie der Aufbau eines Ideenpools für neue Produkte oder Dienstleistungen in Zusammenarbeit mit Ihren Kunden. Kommunikation aber auch Markt und Wirtschaft wird erlebbar vermittelt.

Inhalte:

- Kunden und Mitarbeiter erkennen Gemeinsamkeiten
- Grundsätze der Kommunikation
- Feedback-Regel: Kritik geben, Kritik nehmen
- Erfolgsdisziplinen für unternehmerische Menschen
- Selbststeuerung: „Gut drauf“ auch an schlechten Tagen?
- Selbstbild/Fremdbild: Wie sehe ich mich selbst? Wie sehen mich andere?
- mein persönlicher Stil, Verhaltenstypen
- Was sind WIN-WIN-Situationen und wie entstehen sie?
- kollegiale Beratung – persönliche Anliegen professionell bearbeiten
- Kundennetzwerk – Ideenpool

82809.0109.1
Termine nach Vereinbarung

82310 Raiffeisen-Fachverkäufer / Raiffeisen-Fachverkäuferin im Raiffeisen Markt

Dauer: 10 Tage

**Preis: 1.600,00 €
zzgl. Pensionskosten**

Zielgruppe:

- Kaufmännische MitarbeiterInnen in Raiffeisen Märkten, Baustoffmärkten
- Nachwuchs-Führungskräfte im Raiffeisen Markt, Baustoffmarkt

Ziele:

Mit diesem Seminar sollen vorhandene Grundkenntnisse aufgefrischt und die Gewinnung neuer verkäuferischer und betriebswirtschaftlicher Kenntnisse angestrebt werden. Die Qualifizierung zu kundenorientierten Fachverkäufern und Fachverkäuferinnen, die sich veränderten Märkten und daraus resultierenden Kundenerwartungen stellen, ist eine weitere Zielsetzung. Auch die Förderung der Befähigung zur Wahrnehmung von Leitungsfunktionen in den Märkten ist vorgesehen.

Inhalte:

- Raiffeisen – Profilierung als Fachhandel
- kundenorientiertes Verkaufsverhalten
- das strukturierte Verkaufsgespräch
- Kostensensibilisierung, Kalkulation
- Preisfindung – Preisgespräche
- Einwandbehandlung und Reklamationen
- Telefonverkauf – Telefontraining
- Lager- und Bestellwesen – Ablauforganisation (EDV)
- Marketinggrundlagen
- Rechtspflichten im Verkauf
- Ladendiebstahl

**82310.0110.1
18.01.10-29.01.10
Rastede**

Kenntnisvoraussetzung:

Erfahrungen im Kundenkontakt im Raiffeisen Markt

82311 Raiffeisen-Fachbereichsleiter – Marktleiter im Einzelhandel

Zielgruppe:

- Kaufmännische MitarbeiterInnen
- Nachwuchs-Führungskräfte
- Angehende Fachbereichs- und Abteilungsleiter im genossenschaftlichen Einzelhandel (Raiffeisen Märkte, Baustoffmärkte)

Ziele:

Dieses Seminar richtet sich an die TeilnehmerInnen des Seminars Raiffeisenfachverkäufer bzw. Raiffeisenfachverkäuferin. Nach der Grundlagenvermittlung mit dem Schwerpunkt Kundenorientierung im ersten Seminarblock werden in diesem Seminar Inhalte zur Leitung eines Fachbereichs bzw. einer Abteilung im genossenschaftlichen Einzelhandel vermittelt. Dazu werden die Teilnehmer auch auf die Übernahme von Personal- und Kostenverantwortung vorbereitet.

Inhalte:

- Moderation/Präsentation
- Marktforschung/Marketing
- Mitarbeiterführung
 - Die Rolle der Führungskraft
 - Mitarbeitermotivation im Unternehmen
- Planung und Organisation (Abläufe)
- Betriebswirtschaft
 - Das Zusammenspiel zwischen Kunden – Mitarbeitern – Organisation – Ergebnissen
 - Betriebswirtschaftliche Auswertung von Kennziffern
 - Umsatz- und Ertragsplanung
 - Analyse der Warenbestandslisten und der betriebswirtschaftlichen
- Auswertungen (BWA)

Kenntnisvoraussetzung:

Erfolgreiche Teilnahme am Seminar – Raiffeisen-FachverkäuferIn

Hinweis:

Teil I: 01.12. – 04.12.2009
Teil II: 01.02. – 04.02.2010
Teil III: 15.03. – 19.03.2010

Dauer: 2 x 4 Tage, 1 x 5 Tage

**Preis: 1850,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**82311.0109.1
Termine siehe Hinweis
Münster**

82308 Raiffeisen Markt – Marktleitung als Managementaufgabe

Dauer: 1 Tag

**Preis: 250,00 €
zzgl. Pensionskosten**

Zielgruppe:

- LeiterInnen von Raiffeisen Märkten
- Führungskräfte der Raiffeisen Märkte

Ziele:

mehr Zeit durch richtige Organisation
Organisationsanweisungen richtig nutzen
tägliche Routinearbeiten organisieren

Ursache von Arbeitsüberlastung und fehlender Zeit ist manchmal die falsche Selbstorganisation. Der Schreibtisch quillt über, das Lager wird immer unübersichtlicher; Ware steht in den Gängen, Retouren werden nicht veranlasst. Falsche Entscheidungen werden getroffen, weil Zeitdruck und Überlastung keine sinnvollen Überlegungen zulassen.

Die Organisation eines Raiffeisen Marktes ist eine anspruchsvolle Managementaufgabe. Wer sich nicht organisiert, verliert schnell den Überblick über das tägliche Geschehen. In diesem Seminar lernen Sie Methoden kennen, die Ihnen helfen sollen, die täglich anfallenden Arbeiten besser zu organisieren und somit zu erleichtern. Bei besserer Organisation und guter Planung lassen sich Routinearbeiten einfacher erledigen, so dass mehr Zeit für ihre Kunden bleibt. Und das bedeutet mehr Verkaufserfolg.

Inhalte:

- Bedeutung von Organisation
 - Aufbau- und Ablauforganisation im Raiffeisen Markt
 - Organisationsanweisungen erstellen und umsetzen
 - Organisationsbereiche
 - Personal
 - Kasse
 - Warenwirtschaft
 - Verkauf
- Selbstorganisation – andere organisieren
- Wie viel Organisation muss sein – Überorganisation vermeiden
- Erfolgssteigerung durch bessere Organisation

**82308.0109.1
12.11.09
Münster**

82304 Raiffeisen Markt – Wirksame Diebstahlprävention

Zielgruppe:

- LeiterInnen von Raiffeisen Märkten und Baustoffmärkten, Tankstellen
- MitarbeiterInnen im Verkauf

Ziele:

Wo entstehen eigentlich Inventurdifferenzen?
Tipps und Tricks gegen Diebstahl
Maßnahmen zur Kontrolle und Überwachung

Der Rohertrag eines Unternehmens kann durch hohe Inventurdifferenzen und durch Diebstahl erheblich beeinträchtigt werden. Daher ist es absolut wichtig, das Thema Diebstahl und Schwundvermeidung immer wieder in den Fokus zu rücken. Vom Wareneingang über die Lagerung bis zum Verkauf gibt es einfache, aber wirksame Maßnahmen, die Inventurdifferenzen vermeiden können. Ebenso ist es sehr einfach, es den Ladendieben schwer zu machen. Schon mit einfachen Methoden und der Kenntnis der gängigsten Tricks der Langfinger lassen sich Diebstähle spürbar verhindern.

In diesem Seminar stellt Ihnen nicht nur der Referent, sondern auch ein erfahrener Kriminalkommissar vor, wie einfach sich die Ladendiebe durchschauen lassen und wie Ware gegen Diebstahl gesichert werden kann. Zudem erhalten Sie Sicherheit im Verhalten gegenüber ertappten Ladendieben und lernen, was Sie als Mitarbeiter dürfen und was Sie besser der Polizei überlassen.

Inhalte:

- Warenflusskontrolle
- Diebstahlprävention/Diebstahlvermeidung
- Trickdiebstähle
- Einbruchsicherung
- Richtiges Verhalten bei Ladendiebstahl
- Diebstahl durch Kinder/Minderjährige
- Diebstahlgefährdete Sortimente
- Beispiele aus der Praxis

Dauer: 1 Tag

**Preis: 250,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**82304.0109.1
29.09.09
Münster**

82269 Raiffeisen Markt – Reklamationsmanagement – Reklamation als Chance

Dauer: 1 Tag

**Preis: 250,00 €
zzgl. Pensionskosten**

Zielgruppe:

- Leitende Mitarbeiter des Verkaufs in allen Geschäftsbereichen der Genossenschaft mit Kundenkontakt

Ziele:

In der Praxis werden Reklamationen oft als störend und lästig empfunden. Jeder Beteiligte hat Angst, wenn es um Reklamationen geht. Der Kunde erwartet im besten Fall einen reibungslosen Umtausch, im schlimmsten Fall einen harten Kampf mit dem Verkäufer. Sie als Verkäufer im Raiffeisen Markt fürchten die Gratwanderung zwischen Erfüllung eines berechtigten Anspruchs des Kunden und der Zurückweisung eines unberechtigten Anspruchs. Der Umgang mit Reklamationen erfordert daher Fingerspitzengefühl, um aus unzufriedenen Kunden wieder zufriedene Kunden im Raiffeisen Markt zu machen.

Reklamationen werden als nützliches Instrument zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und zur Aufdeckung von Schwachstellen im Raiffeisen Markt erkannt. Langfristig helfen sie, den Erfolg zu sichern.

Inhalte:

- richtiger Umgangston bei Reklamationen (Rollenspiele)
- Kommunikationstechniken – aktives Zuhören, Erwartungshaltung des Kunden erkennen und verstehen
- organisatorische Abwicklung der Reklamation
 - Reklamation durch den Raiffeisen Markt beim Hersteller oder Lieferanten
 - Reklamation als Chance zur Erkennung von Schwachstellen
 - Organisation des Beschwerdemanagements

**82269.0409.1
24.09.09
Rastede**

**82269.0110.1
14.01.10
Hannover**

**82323 Inhouse – Professionelles Erscheinungsbild
im Raiffeisen-Markt**

Zielgruppe:

- Marktleiter und Führungskräfte im Raiffeisen-Markt

Ziele:

Wie präsentiert sich Ihr Raiffeisen-Markt dem Kunden? Das wird im Rahmen dieses Seminars vor Ort erörtert. Auf Basis einer Ist-Analyse werden die Standards der Warenpräsentation im Geschäft mit dem Marktleiter systematisch erarbeitet und für die zeitnahe Umsetzung vorbereitet.

Inhalte:

- Analyse vorhandener Präsentationsstandards
- Ergebnis-Diskussion
- Dokumentation mit prozentualer Auswertung
- Dokumentation „Preisauszeichnung, Griffücken, Beschilderung“

Dauer: 1 Tag

82323.0109.1

Termine nach Vereinbarung



Genossenschaftsakademie Rendsburg

Ihre Seminarstätte zwischen den beiden Küsten



Herzlich willkommen in der Genossenschaftsakademie Rendsburg, im „Herzen“ von Schleswig-Holstein. Unsere Genossenschaftsakademie befindet sich eingebettet in der mittelholsteinischen Landschaft zwischen dem Nord-Ostsee-Kanal und der Eider.

Wir sind schnell erreichbar per Auto über die A 7 oder mit der Bahn. Unsere Lage in einer ruhigen und grünen Oase bietet unseren Gästen ausreichend Raum für Entspannung am Ende eines Seminartages, gleichzeitig ist die Innenstadt mit Auto und Bus schnell zu erreichen.

Erholung:

52 Einzel- bzw. Doppelzimmer sind ausgestattet mit Duschbad, Telefon, WLAN, Fernseher

Freizeit:

- Entspannung und Erholung finden Sie
- in der Natur zwischen Nord-Ostsee-Kanal und Eider zu Fuß, beim Laufen oder mit dem Fahrrad (kostenloser Verleih)
 - in unserem Fitnessraum
 - in unserem Freizeitraum (5 Internetplätze, 2 Kicker, Billardtisch, Tischtennisplatte und TV-Ecke)
 - in unserem Outdoor-Sportpark (Tischtennisplatte, Beach-Volleyballfeld und Gartenschach)
 - bei einem Grillabend auf einem unserer 3 Grillplätze
 - in unserer Klöndeel.

Tagen:

- 7 Tagungs- und Seminarräume für Veranstaltungen für bis zu 200 Personen
- 8 Gruppenarbeitsräume
- Beamer
- Notebooks und Drucker, z. B. für Softwareschulungen
- WLAN

Speisen:

Als Gäste unseres Hauses nutzen Sie das Restaurant unseres benachbarten Kooperationspartners Nordkolleg mit 150 Sitzplätzen zu den Hauptmahlzeiten. Das 2. Frühstück und die Kaffeepause nehmen Sie in unserer Klöndeel ein.

Kontakt:

Genossenschaftsakademie
Rendsburg
Raiffeisenstraße 1 – 3
24768 Rendsburg
Tel.: 04331-1304-1601
Fax: 04331-1304-1425

Ihre Ansprechpartner:

Britta Jekel, Tel.: 04331-1304-1601
Britta.Jekel@genossenschaftsverband.de
Sabrina Althoff, Tel.: 04331-1304-1441
Sabrina.Alothoff@genossenschaftsverband.de

82321 Inhouse – Verkaufstipps für MitarbeiterInnen im Raiffeisen-Markt – kurz und prägnant

Zielgruppe:

- Alle Mitarbeiter

Ziele:

Wie gebe ich dem Kunden das Gefühl, dass er König ist? Antworten auf diese Frage gibt eine Kurzschulung im eigenen Raiffeisen-Markt. Während dieses Kompaktseminars werden im Geschäft Schwachstellen im Umgang mit dem Kunden sowie der Warenpräsentation analysiert. Verbesserungsvorschläge können auf Grund der Marktnähe zügig umgesetzt werden und geben dem Umfeld und Mitarbeiter den entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Inhalte:

- aktives Verkaufen im Raiffeisenmarkt
- Klasse an der Kasse
- Warenpräsentation
- Beschilderung

Dauer: 1 Tag

82321.0109.1

Termine nach Vereinbarung

82322 Inhouse – Vorbildliches Führen schafft zufriedene Kunden

Dauer: 1 Tag

Zielgruppe:

- Marktleiter und Führungskräfte im Raiffeisen-Markt

Ziele:

Das gute Zusammenspiel von Führungskraft und Mitarbeiter im Raiffeisen-Markt ist für das Betriebsklima und damit für die von den Kunden empfundene Einkaufsatmosphäre entscheidend. Dieses Seminar gibt dem Marktverantwortlichen und Abteilungsleitern Hilfestellungen für das Evaluieren von Mitarbeitern. Danach wird die Führungskraft in der Lage sein, den Mitarbeiter zielgerichteter einzusetzen, „typgerechter“ zu führen und sich in der Ansprache noch besser auf den Mitarbeiter einzustellen. Zufriedene Mitarbeiter und Führungskräfte schaffen zufriedene Kunden.

Inhalte:

- Persönlichkeitsentwicklung einer Führungskraft
- Führungsstile
- die Verantwortung einer Führungskraft
- Mitarbeiter-Evaluierung nach dem HDI-Profil
- Mitarbeitermotivation
- Eigenverantwortung der Mitarbeiter fördern

82322.0109.1
Termine nach Vereinbarung



82203 Pflanzenschutz – Sachkundenachweis für Abgeber nach § 5 ChemVerbotV

Zielgruppe:

- Mitarbeiter des Vertriebs von Pflanzenbehandlungsmitteln

Ziele:

Die Prüfung nach § 5 Absatz 2 der Chemikalienverbotverordnung wird für die Abgabe einiger nach der Gefahrstoffverordnung eingestufte Pflanzenschutzmittel benötigt.

Inhalte:

- ChemikalienverbotVO, GefahrstoffVO
- Pflanzenschutzrecht, Pflanzenschutz-AnwendungsVO
- HöchstmengenVO, BienenschutzVO
- Lagerung, Transport und Beseitigung
- Abfallrecht
- Wasserschutzgesetz, Naturschutzgesetz, Jagdrecht
- OWiG, STGB, GewO
- Toxikologie, Erste Hilfe-Maßnahmen, Anwenderschutz

Hinweis:

Die schriftliche Sachkundeprüfung nach § 5 Absatz 2 Chemikalienverbotverordnung findet im Anschluss an das Seminar statt und wird gesondert berechnet.

Dauer: 3,5 Tage

**Preis: 577,50 €
zzgl. Pensionskosten
zzgl. Prüfungskosten**

**82203.0110.1
25.01.10-28.01.10
Hann. Münden**



82204 Pflanzenschutz – Sachkundenachweis für Abgeber nach § 22 PflSchG

Dauer: 3 Tage

Preis: 285,00 €
zzgl. Pensionskosten
zzgl. Prüfungskosten

82204.0309.1
24.11.09-26.11.09
Hann. Münden

Zielgruppe:

- MitarbeiterInnen, die Pflanzenschutzmittel verkaufen wollen

Ziele:

Für den Handel und die Abgabe von Pflanzenschutzmitteln schreibt der Gesetzgeber das erfolgreiche Bestehen zweier Sachkundeprüfungen vor.

Die Prüfung nach § 22 des Pflanzenschutzgesetzes wird für die Abgabe aller zugelassenen Pflanzenschutzmittel benötigt.

Inhalte:

- integrierter Pflanzenschutz
- Schadensursachen bei Pflanzen und Pflanzenerzeugnissen
- indirekte und direkte Bekämpfungsmaßnahmen
- Lagerung und Transport
- Ausbringung, Umgang mit Pflanzenschutzgeräten
- mündliche und schriftliche Sachkundeprüfung nach § 22 Pflanzenschutzgesetz

Hinweis:

Die schriftliche Sachkundeprüfung nach § 22 Pflanzenschutzgesetz findet im Anschluss an das Seminar statt und wird gesondert berechnet.

82114 Das Futtermittelrecht für Einsteiger

Zielgruppe:

- verantwortliche Mitarbeiter der Futtermittelherstellung (Werksleiter)
- Neueinsteiger der Mischfutteroptimierung und -kennzeichnung
- Mitarbeiter in der Futtermittelbranche

Ziele:

Im Vordergrund dieses Basis-Seminars steht die praktische Anwendung des aktuellen Futtermittelrechts mit Blickpunkt Nutztierfuttermittel. Ein Schwerpunkt bildet das Thema Deklaration für Einzel- und Mischfuttermittel im Nutztierbereich. Vorkenntnisse im Futtermittelrecht sind nicht erforderlich.

Inhalte:

- Nationale Gesetze und EU-Verordnungen – Was ist für mich wichtig?
 - Aktuelle Rechtsänderungen
 - Aufbau des Lebens- und Futtermittelgesetzbuches und der Futtermittelverordnung
 - Definitionen im Futtermittelrecht
 - Einzelfuttermittel – Anforderungen, Kennzeichnungen
 - Mischfuttermittel – Anforderungen, Kennzeichnungen
 - Zusatzstoffe und deren Höchstgehalte
 - Verpackung – Werbung – Irreführung
 - Unerwünschte und verbotene Stoffe

Dauer: 1 Tag

**Preis: 250,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**82114.0110.1
14.04.10
Rastede**

82115 Futtermittelrecht – Aktuelles für den Praktiker

Dauer: 1 Tag

**Preis: 250,00 €
zzgl. Pensionskosten**

Zielgruppe:

- verantwortliche Mitarbeiter der Futtermittelherstellung (Werksleiter)
- Mitarbeiter der Mischfütteroptimierung
- Herstellungsverantwortliche mit fundierten Kenntnissen im Futtermittelrecht

Ziele:

In diesem Seminar werden aktuelle Fragestellungen und veränderte rechtliche Rahmenbedingungen des Futtermittelrechts mit Schwerpunkt Nutztier beleuchtet. Dabei finden alle notwendigen Vorgaben bei der Herstellung nach Futtermittelrecht und die Kennzeichnung von Futtermitteln unter Berücksichtigung des Zusatzstoff-Einsatzes und deren Grenzwerten Beachtung.

Inhalte:

- Aktuelle Änderungen im Futtermittelrecht mit Schwerpunkt Nutztierfutter
- Zulassung und Registrierung von Futtermittelunternehmen – Aktueller Stand
- Kennzeichnung von Vormischungen, Allein- und Ergänzungsfuttermitteln
- Grenzwertberücksichtigung von Zusatzstoffen in Allein- und Ergänzungsfuttermitteln
- Kennzeichnung von verschachtelten Mischungen unter Einsatz von Mischfuttermitteln zur Endmischung
- Übungen

**82115.0110.1
15.04.10
Rastede**

82812 Inhouse- Das Futtermittelrecht in Ihrem Betrieb angewandt

Zielgruppe:

- verantwortliche Mitarbeiter der Futtermittelherstellung (Werksleiter)
- Neueinsteiger der Mischfutteroptimierung und -kennzeichnung
- Mitarbeiter in der Futtermittelbranche

Ziele:

Im Vordergrund dieses Seminars steht die praktische Anwendung des aktuellen Futtermittelrechts für den Einsteiger und Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen, die ihre Kenntnisse auffrischen möchten. Ein Schwerpunkt bildet das Thema Deklaration für Einzel – und Mischfuttermittel im Nutztierbereich. Vorkenntnisse im Futtermittelrecht nicht erforderlich.

Inhalte:

- Definitionen im Futtermittelrecht
- aktuelle Rechtsänderungen
- Zulassung, Registrierung
- Deklaration aus futtermittelrechtlicher Sicht
- Hygiene-Verordnung
- Probenahme, Rückstellmuster aus rechtlicher Sicht

Dauer: 1 Tag

82812.0109.1
Termine nach Vereinbarung

82285 Schweinefütterung – Aktuelles für Fachberater

Dauer: 2 Tage

**Preis: 390,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**82285.0109.1
30.11.09-01.12.09
Warberg**

Zielgruppe:

- Mitarbeiter aus der Beratung und dem Verkauf von Futtermitteln

Ziele:

Eine leistungsfähige Schweineproduktion setzt exzellentes Fachwissen in der Landwirtschaft voraus. Entsprechend hoch sind die Ansprüche an den beratenden Außendienstmitarbeiter im Futtermittelgeschäft. Kompetenz und Fachwissen heißt Vertrauen und langfristige Kundenbindung. In diesem Seminar berichten Experten aus Beratung und Praxis über die neuesten Erkenntnisse und Erfahrungen.

Inhalte:

- Erfolgsfaktoren in der Schweineproduktion
 - neue Konzeptionen in der Sauenfütterung
 - erfolgreiche Mastschweinefütterung
 - Aktuelles zur Stall- und Futterhygiene
 - Futterqualität – Auswirkungen auf die Leistung
 - aktuelle Themen

82286 Rinderfütterung – Aktuelles für Fachberater

Dauer: 2 Tage

**Preis: 390,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**82286.0109.1
01.12.09-02.12.09
Warberg**

Zielgruppe:

- Mitarbeiter aus der Beratung und dem Verkauf von Futtermitteln

Ziele:

Wachsende Betriebs- und Herdengrößen sowie steigende Leistungen bei erhöhten Qualitätsanforderungen stellen immer höhere Anforderungen an das Management moderner landwirtschaftlicher Betriebe. Der wirtschaftliche Erfolg unter zunehmendem ökonomischen Druck setzt auch eine hervorragende Beratung durch den Mitarbeiter im Futtermittelgeschäft voraus.

In diesem Seminar sollen Trends und neueste Erkenntnisse aus Beratung, Wissenschaft und Praxis vermittelt werden.

Inhalte:

- Aktuelles aus den Themenbereichen
 - Grundfutterqualität
 - Milchviehfütterung
 - Aufzucht und Mast
 - Hygiene und Tiergesundheit
 - Energie- und Proteinbewertung
- Betriebswirtschaftliche Aspekte

82287 Pferdefütterung – Aktuelles für Fachberater

Zielgruppe:

- FachberaterInnen und Interessierte mit Vorkenntnissen, die sich intensiv mit der Fütterung von Pferden befassen

Ziele:

Erfahrene Referenten aus Wissenschaft, Beratung und Praxis vermitteln fachlich fundierte Informationen und Erfahrungen sowie aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse.

Inhalte:

- aktuelles aus den Themenbereichen
 - Grundfutterqualität
 - Futtermittel- und Fütterungshygiene
 - Pferdegesundheit und –haltung
 - Energie- und Proteinbewertung
 - Rationsgestaltung

Dauer: 2 Tage

**Preis: 390,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**82287.0110.1
01.02.10-02.02.10
Warberg**

Dauer: 2 Tage**Preis: 380,00 €
zzgl. Pensionskosten****82116.0109.1
03.11.09-04.11.09
Warberg****Zielgruppe:**

- Mitarbeiter im Getreidehandel
- Mitarbeiter in der Abwicklung von Getreide- und Futtermittelkontrakten

Ziele:

Im Getreide- und Futtermittelbereich werden große Mengen und große Werte bewegt. Zur Realisierung der Verträge (Einheitsbedingungen, DNV, Hafu) werden eine Vielzahl von Transportverträgen geschlossen, die versteckte Risiken und Deckungslücken beinhalten können. Ziel dieses Seminars ist es, das Handelsgeschäft und dessen Haftungsbeschränkungen und Risiken unter Einbezug der Transportverträge durchschaubar zu machen.

Inhalte:

- Lade-/ Löschzeiten – Liegegelder
- Kleinwasserzuschläge entsprechend der zu befahrenden Wasserstraße
- Ufergelder – Kanalabgaben
- Eis- und Hochwasserliegegeld
- Transportschäden
- Pfandrecht – Umverfügungen
- Wertpapiere – Orderkonnossemente
- Folgen bei Insolvenz
- CMNI-Bestimmungen
(Budapester Übereinkommen)

82271 Kontraktliche Abwicklung im Getreide- und Futtermittelhandel

Zielgruppe:

- Mitarbeiter in der Abwicklung des Getreide – und Futtermittelhandels

Ziele:

Dieses Seminarangebot gibt den TeilnehmerInnen Hinweise für die Vertragsgestaltung sowie reibungslose kontraktliche Abwicklung von Geschäften in der Praxis des Getreide- und Futtermittelhandels. Anhand von Schiedsgerichtsfällen werden Fehlerquellen aufgezeigt und Vermeidungsstrategien erarbeitet.

Inhalte:

- Einführung in das Kontraktwesen und die Schiedsgerichtsbarkeit
- Einheitsbedingungen im deutschen Getreide- und Futtermittelhandel, DNV, Hafu II
- Vorstellung gebräuchlicher Schlusscheine
- Abwicklung von Geschäften in der Praxis
 - typische Fehlerquellen
- Fälle aus der Praxis des Schiedsgerichtswesens
 - Vermeidungsstrategien

Dauer: 2 Tage

**Preis: 430,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**82271.0209.1
08.12.09-09.12.09
Baunatal**

**82271.0110.1
19.05.10-20.05.10
Warberg (460,00 €)**



82412 Erfolgreiche Schädlingsbekämpfungsstrategien im Silo- und Lagerbetrieb**Dauer: 1 Tag****Preis: 215,00 €
zzgl. Pensionskosten****Zielgruppe:**

- leitende MitarbeiterInnen im Silo- und Lagerbetrieb
- MitarbeiterInnen im Silo- und Lagerbetrieb, die mit der Gesunderhaltung und Pflege von Körnerfrüchten betraut sind

Ziele:

Der enge Handlungsspielraum für Maßnahmen des Vorratsschutzes im Silo- und Lagerbereich macht eine wirkungsvolle Schädlingsbekämpfung zunehmend schwieriger. Die Verstärkung präventiver Maßnahmen wie Hygiene und Bauprävention rücken daher immer weiter in den Fokus erfolgreicher Bekämpfungsstrategien.

Ziel des Seminars ist es, den TeilnehmerInnen aktuelle Informationen und Hinweise zum praktikablen Vorratsschutz zu geben und mit ihnen in einen konstruktiven Erfahrungsaustausch einzutreten.

Inhalte:

- präventiver Vorratsschutz
 - hygienische Maßnahmen
 - bauliche Mängel – Lösungsansätze
- sachgerechte Schädlingsüberwachung
 - das Monitoring beginnt beim Landwirt
 - Wareneingangskontrolle
 - ständige Überwachung des Lagers/Silobetriebes
 - Dokumentation, Analyse
- optimierter Vorratsschutz
 - Vertragsgestaltung zwischen Auftraggebern und Dienstleistern der Schädlingsbekämpfung (fachliche versus wirtschaftliche Belange)
 - professionelle Schädner-/Schädlingsbekämpfung
 - Chancen und Risiken des Nützlingseinsatzes im Vorratsschutz

**82412.0110.1
11.02.10
Baunatal**

**82201 Sachkundenachweis Schädlingsbekämpfung gemäß
§ 4 Abs. 1 Tierschutzgesetz**



Zielgruppe:

- Mitarbeiter im Silo- und Lagerbereich von Warengenossenschaften

Ziele:

Für das berufs- bzw. gewerbsmäßige Töten von Wirbeltieren sind nach dem Tierschutzgesetz die dazu notwendigen Kenntnisse und Erfahrungen erforderlich, die durch eine Sachkundeprüfung nachgewiesen werden müssen. Wir bieten Ihnen einen von den zuständigen Landesbehörden anerkannten Sachkundelehrgang gem. § 4 Abs. 1 Tierschutzgesetz an, der mit einer Sachkundeprüfung durch einen Amtsveterinär abschließt.

Inhalte:

- Besonderheiten der Wirbeltiere
 - Schmerzempfinden bei Wirbeltieren
 - Biologie und Verhalten von ausgewählten Schädlingen
 - Methoden zum Töten von Wirbeltieren
- relevante Gesetze

Hinweis:

Diese modulare Seminarreihe führen wir auch als Inhouseseminare durch.

Dauer: 1 Tag

**Preis: 215,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**82201.0110.1
12.02.10
Baunatal**

82117 Sensorische Beurteilung von Getreide

Dauer: 1 Tag

**Preis: 300,00 €
zzgl. Pensionskosten**

Zielgruppe:

- Mitarbeiter, die die Erfassung, Bewertung und Lagerung des Getreides in der Genossenschaft sicherstellen

Ziele:

Einwandfreies, gesundes Getreide hat einen charakteristischen, frischen, kräftigen Geruch. Alle Abweichungen davon lassen Schädigungen vermuten. Die Sensorik ist ein „Schnelltest“ zur Prüfung der äußeren Beschaffenheit als Einschätzung des Gesundheitszustandes bei Anlieferung, Lagerung und Verarbeitung. Hier werden besonders die Merkmale Geruch und Aussehen beurteilt. Das Ergebnis einer sensorischen Prüfung ist abhängig von der Wahrnehmungsfähigkeit des Prüfenden.

Inhalte:

Ziel des Tagesworkshops ist es, anhand von Übungen mit geruchsgeschädigtem Getreide die Sinneswahrnehmung und somit die Urteilskraft des Seminarteilnehmers über das Getreide zu verbessern.

- Besatzarten, -analyse
- Einführung in die sensorische Prüfung
- Mängelansprache
 - Schimmelpilzwirkung, Tierausscheidungen
 - Pflanzenschutz- und Vorratsschutzmittel
 - Milbengeruch
 - Einwirkung durch Fremdgeruch (Rauch, Diesel, Gülle etc.)
 - Gerüche durch pilzliche Erkrankungen der Pflanzen (z.B. Brandbutten)

82117.0110.1

13.01.10

Hannover



82289 Optimieren der Getreide- und Ölsaatenlagerung – Workshop



Zielgruppe:

- verantwortliche Mitarbeiter für Getreide- und Ölsaatenlagerung

Ziele:

Minimieren von Lagerverlusten bei Getreide und Ölsaaten ist das primäre Ziel jedes Lagerebetriebes im Agrarhandel. In diesem Workshop werden Möglichkeiten aufgezeigt, mit den vorhandenen Lägern und projektierten Anlagen das Getreide und die Ölsaaten möglichst verlustarm zu lagern. Die eigenen Belüftungsanlagen können berechnet und konkrete Verbesserungen oder Optimierungen erarbeitet und umgesetzt werden.

Inhalte:

- Notwendigkeit der optimalen Lagerung
 - Mikroflora, Unkrautsamen, Stoffwechselfvorgänge
 - Klima in der Schüttung
 - relative Luftfeuchtigkeit – Feuchte des Getreides
- Grundlagen der thermischen Trocknung
 - Belüften – Kühlen – Trocknen
- Wiedererwärmung des Lagergutes nach Erreichung der Lagertemperatur
 - Belüftungstrocknung
 - praktische Übungen am Beispiel der eigenen Anlage
 - Übungen mit Tabellenschieber und Trocknungskurven

Dauer: 2,5 Tage

**Preis: 475,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**82289.0110.1
27.01.10-29.01.10
Warberg**

82402 Zertifizierter Silomanager – Workshop für Mitarbeiter im Silo- und Lagerbereich – Schulung für das Qualitätsmanagementsystem

Dauer: 2 x 3 Tage

**Preis: 990,00 €
zzgl. Pensionskosten**

Zielgruppe:

- verantwortliche Mitarbeiter im Silo- und Lagerbereich für Getreide und Futtermittel

Ziele:

Das Gesunderhalten von Getreide, Ölsaaten und Futtermittel sowie das verlustarme Lagern, auch bei unproblematischen Ernten, ist eine der zentralen Aufgaben verantwortungsbewusster Mitarbeiter von Genossenschaften und Lagerhaltern. Dieses aus zwei Modulen bestehende Seminar vermittelt Kenntnisse auf dem neuesten Stand der Wissenschaft. Die Teilnehmer verstehen sich als wichtiges Mitglied in der Lebensmittelproduktionskette. Sie berücksichtigen die Vorgaben der Qualitätsmanagementsysteme.

Inhalte:

- praktische Aspekte bei der Gesunderhaltung von Getreide und Ölsaaten
 - richtig Belüften
 - Wann lohnt das Kühlen?
 - Besonderheiten bei der (Langzeit-) Lagerung
 - Notlagerung während der Ernte – Was ist zu beachten?
- praktische Aspekte bei der Trocknung von Körnerfrüchten
 - Besonderheiten bei Mais und Leguminosen
 - effizienter Einsatz des Trockners
- Besonderheiten der Anlagenbetreuung
 - Verfügbarkeit
 - Wartung
 - Ersatzteilhaltung bzw. Vorsorge
- Schädlingsbekämpfungsstrategien im Silo- und Lagerbereich
 - präventiver Vorratsschutz (bauliche Mängel – Lösungsansätze, Hygiene)
 - sachgerechte Schädlingsüberwachung (Monitoring, Dokumentation, Analyse)
 - optimierter Vorratsschutz (Verträge, prof. Bekämpfung, Nützlingseinsatz)
- Sachkundenachweis Schädlingsbekämpfung nach §4a TierSchG
 - Besonderheiten der Wirbeltiere (Biologie, Verhalten ausgew. Schädlinge)
 - Methoden zum Töten von Wirbeltieren
 - relevante Gesetze
 - Sachkundeprüfung durch einen Amtsveterinär
- Bonitieren von Getreide
 - Sensorik, Besatzanalyse
 - Schlussfolgerungen für den weiteren Umgang mit der Ware – Diskussion
 - Umgang mit Rückstellmustern
 - Abschlusstest
- Sicherheit am Arbeitsplatz des Silomanagers – Unfallschutz
 - klassische Mängel im Betrieb erkennen und beseitigen
 - Wesentliche behördliche Auflagen für den Anlagenbetrieb
 - Silo-/Trocknerbrand – was nun?
 - Notfallplan bei Silo-Haverie und Personenschäden
- das QM-System leben!
 - typische Fehler im Umgang mit QM in der Praxis – Erfahrungen eines Auditors
 - Exkurs: Die Nutzung von Lagerflächen – Was ist möglich, was nicht?
- Abschlusstest (Multiple Choice)

Hinweis:

Dieses Seminar umfasst die Sachkundeprüfung gemäß § 4 Abs. 1 Tierschutzgesetz. Die Sensorik-Schulung schließt mit einem Test ab. Nach dem zweiten Modul legt der Teilnehmereine schriftlich Prüfung ab. (Multiple Choice)

**82402.0110.1
13.01.10-15.01.10
Hannover**

**82402.0110.2
10.02.10-12.02.10
Baunatal**

AKADEMIEHOTEL RASTEDE

Seminar- und Tagungszentrum



■ **Tagen, feiern, genießen im AKADEMIEHOTEL RASTEDE**

Stellen Sie sich einen Ort vor, an dem Sie sich gerne treffen und erfolgreiche Zukunftsvisionen erarbeiten. Sie konzentrieren sich ganz auf Ihre Veranstaltung, während Ihnen unser freundliches und reaktionsschnelles Team alle organisatorischen Details im Vorfeld und am Tag der Veranstaltung abnimmt. Entspannung zwischendurch finden Sie in unseren großzügigen Restaurantbereichen, unserem Garten oder bei einem Waldspaziergang im direkt angrenzenden Schlosspark.

Sie können sich mit Ihrem Computer über W-LAN ins Internet einloggen oder unser kostenloses Terminal nutzen. Ob Sie für einen Tag unser Gast sind oder über einen längeren Zeitraum - unser Ziel ist, dass Sie jeden Moment bei uns genießen. Deshalb legen wir Wert auf alle Details, die Ihnen den Aufenthalt so angenehm wie möglich machen.

Der Luftkurort Rastede bietet Harmonie und Ruhe, liegt idyllisch und doch schnell erreichbar vor den Toren der Universitätsstadt Oldenburg. Das AKADEMIEHOTEL RASTEDE ist spezialisiert auf die Durchführung von Seminaren und Tagungen. Kein Trubel, keine Hotelhektik, keine Ablenkung stören die Konzentration auf Ihre Veranstaltung. Ihre Arbeit ist es wert.

Unterbringung

Sie wohnen in einem unserer 59 modern und komfortabel eingerichteten Zimmer mit Bad/Dusche/WC, Kabel-TV, Anschluss für W-LAN, Festnetz- oder Funktelefon. Selbstverständlich verfügen alle Zimmer über Schreibtische und großzügige Ablagemöglichkeiten.

Verpflegung

Unser Küchenchef und sein Team verwöhnen Sie mit kulinarischen Köstlichkeiten. Je nach gewünschtem Arrangement erhalten Sie ein zweites Frühstück, ein Mittagsmenü einschließlich Vorsuppe, reichhaltigem Salatbuffet und Nachtisch, Warm- und Kaltgetränke, Kuchenbuffet am Nachmittag und ein besonderes Abendessen. Übrigens: jeden Tag können Sie mittags zwischen 2 Menüs sowie einem vegetarischen Essen frei wählen.

■ **Auf einen Blick**

Kontakt: AKADEMIEHOTEL RASTEDE
 Frauke Forsthöfel, Kundenbetreuerin Veranstaltungsservice
 Oldenburger Str. 118, 26180 Rastede
 Tel. 0 44 02 / 98 40 40, Fax 0 44 02 / 93 82 93
 info@akademiehotel-rastede.de, www.akademiehotel-rastede.de

Seminarräume (Platz für Personen von / bis):
 8 Tagungsräume für 12 bis 140 Personen
 7 Gruppenräume für 6 bis 10 Personen

Seminartechnik: Beamer, Laptop mit Fernbedienung, Lautsprecheranlage mit drahtlosen Mikrofonen / Headsets, DVD-Player, Videokamera, TV mit Videorecorder, Overhead-Projektor, Pinn-Wand, Flip-Chart, White-Board, Internet-Anschluss, Funktelefon



**82401 Futtermittelherstellung – Technischer Workshop
(Schulung für das Qualitätsmanagementsystem)****Dauer: 2 Tage****Preis: 340,00 €
zzgl. Pensionskosten****Zielgruppe:**

- Mitarbeiter der Futtermittelherstellung

Ziele:

Dieses Seminar konzentriert sich auf die Wartung und Instandhaltung der Produktionstechnik im Mischfutterwerk und in Siloanlagen. Es werden systematische Vorgehensweisen im Produktionsalltag vorgestellt und notwendige Intervalle diskutiert. Die Teilnehmer werden für die verlässliche kostenbewusste Durchführung von Wartungsmaßnahmen an der hochmodernen Produktionstechnik im Mischfutterwerk sensibilisiert. Auch die durch das Qualitätsmanagement und die Überwachungsbehörden kontrollierte Produktqualität verlangt sicheren Umgang mit ständig überwachter und gewarteter Produktionstechnik zur Vermeidung von Produktfehlern, die zu großen wirtschaftlichen Risiken des Unternehmens führen können.

Inhalte:

- Wartung und Instandhaltung
 - wirtschaftliche Bedeutung – Sinn und Zweck – wo und wann
- Einfluss auf Hygiene und Kontamination von Mischfuttermitteln
- Wartung und Instandhaltung: was intern – was extern
- Qualifizierung und Spezialisierung von Wartungspersonal
- Sicherheitsvorschriften beachten bei Wartung und Instandhaltung
- Zuverlässigkeit bei der Übernahme von Wartungsarbeiten
- Planung von Wartung und Instandhaltung im Produktionsprozess
- Sensibilisierung für den Umgang mit Verschleißteilen
- Wartung und Instandhaltung von
 - Produktionsmechanik (Mühle, Mischer, Presse, Melassierer)
 - von elektrischen Anlagen
 - von pneumatischen Anlagen (Kompressoren, Ventile, Luftqualität, Leitungen etc.)
 - Wartung von Dampfanlagen
 - Wartung von Sicherheitseinrichtungen
 - Kalibrierung von Waagen und Durchflussmessgeräten
- Dokumentation (möglicherweise per EDV) von Wartung und Instandhaltung
- Besichtigung eines Mischfutterwerkes

**82401.0109.1
22.09.09-23.09.09
Ankum**

82230 LKW Fahrer in Genossenschaften – Arbeitsplatz sichern Modul I

Zielgruppe:

- LKW-Fahrer in Genossenschaften

Ziele:

Für den Erhalt ihres Arbeitsplatzes werden LKW-Fahrer zukünftig an mehreren aufeinander aufbauenden Seminaren teilnehmen müssen. Wir haben daher dieses modulare Seminarangebot entwickelt. Dieses ermöglicht den LKW-Fahrern eine relativ flexible Nutzung dieser Fortbildung.

Empfohlene Seminarbesuche:

Module I – V; Module III – V werden ab Herbst 2009 angeboten

Inhalte:

Modul 1

- Anwendung von Vorschriften
 - Lenk- und Ruhezeiten
 - Arbeitszeitgesetz
 - Bedienung von Kontrollgeräten

Hinweis:

Diese modulare Seminarreihe führen wir auch als Inhouseseminare durch.

Dauer: 1 Tag

**Preis: 130,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**82230.2409.1
28.10.09
Rastede**

82231 LKW Fahrer in Genossenschaften – Arbeitsplatz sichern Modul II

Zielgruppe:

- LKW-Fahrer in Genossenschaften

Ziele:

Für den Erhalt ihres Arbeitsplatzes werden LKW Fahrer zukünftig an mehreren aufeinander aufbauenden Seminaren teilnehmen müssen. Wir haben daher dieses modulare Seminarangebot entwickelt. Dieses ermöglicht den LKW Fahrern eine relativ flexible Nutzung dieser Fortbildung.

Empfohlene Seminarbesuche:

Module I – V; Module III – V werden ab Herbst 2009 angeboten

Inhalte:

Modul 2

- Grundlagen des wirtschaftlichen Fahrens
 - Motorentechnik, Kraftstrang
 - Sicherheitsausstattung und Bremsanlage
 - Optimierung des Kraftstoffverbrauches

Hinweis:

Diese modulare Seminarreihe führen wir auch als Inhouseseminare durch.

Dauer: 1 Tag

**Preis: 130,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**82231.3009.1
27.11.09
Rastede**

80101 Grundlagen des Rechnungswesens

Dauer: 5 Tage

**Preis: 375,00 €
zzgl. Pensionskosten**

Zielgruppe:

- Auszubildende zum Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau, Büro- und Industriekaufmann/-frau

Ziele:

Ziel dieses Seminars ist unterstützende Wissensvermittlung zu den betrieblichen Ausbildungsmaßnahmen.

Inhalte:

- allgemeine Aufgaben des betrieblichen Rechnungswesens
- Buchführung als Teil des Rechnungswesens
- Buchführung in schulischer Form
 - Gründung eines Unternehmens
 - Konten und Bilanz
 - Bildung von Buchungssätzen
 - Buchung auf T-Konten, Bestandskonten, Erfolgskonten
 - vom Eröffnungsbilanzkonto zum Schlussbilanzkonto
- Rechnungswesen in der Praxis
 - Stammdatenverwaltung
 - Geschäftsvorfälle Verkauf/Einkauf
 - Erfassung von Vorsteuer und Umsatzsteuer
 - Belegerstellung
 - Inventur>Inventar>Bilanz>Jahresabschluss
- kaufmännisches Rechnen

Hinweis:

Für minderjährige Teilnehmer am oben genannten Seminar benötigen wir von den gesetzlichen Vertretern Haftungsfreistellungserklärungen, aus denen hervorgeht, dass unser Seminarleiter von jeglicher Haftung und Aufsichtspflicht außerhalb des Unterrichts entbunden ist. Diese unterschriebene Bescheinigung übergeben Sie bitte dem Seminarleiter zu Beginn des Seminars.

**80101.0109.1
26.10.09-30.10.09
Hannover**

80102 IHK Prüfungsvorbereitungsseminar – Groß- und Außenhandel

Zielgruppe:

- Auszubildende zum Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau, Büro- und Industriekaufmann/-frau

Ziele:

In den drei Seminarwochen werden als Ergänzung zu den betrieblichen Schulungen alle theoretischen Kenntnisse zur Vorbereitung auf die Abschlussprüfung bei der IHK konzentriert aufgearbeitet und abgeprüft.

Inhalte:

- Genossenschaftsrecht – Genossenschaftswesen
- Außenhandel
- Zahlungsverkehr
- allgemeines Recht, Handels- und Wirtschaftsrecht
- Buchführung und Bilanz
- Steuerrecht
- Kostenrechnung
- kaufmännisches Rechnen
- volkswirtschaftliche Gesamtrechnung
- Gesetzesänderungen
 - Rabattgesetz
 - Gesellschaftsrecht
 - Mitbestimmung
 - Wettbewerbsrecht
- Prüfungsvorbereitung – Übungen

Hinweis:

Für minderjährige Teilnehmer benötigen wir von den gesetzlichen Vertretern Haftungsfreistellungserklärungen, aus denen hervorgeht, dass unser Seminarleiter von jeglicher Haftung und Aufsichtspflicht außerhalb des Unterrichts entbunden ist. Die unterschriebene Bescheinigung übergeben Sie bitte dem Seminarleiter zu Beginn des Seminars.

Dauer: 15 Tage

**Preis: 990,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**80102.0110.1
08.02.10-26.02.10
Hannover**

**80102.0210.1
02.03.10-20.03.10
Hannover**

80103 Warenkunde für Auszubildende im Groß- und Außenhandel

Dauer: 5 Tage

**Preis: 425,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**80103.0109.1
16.11.09-20.11.09
Hannover**

Zielgruppe:

- Auszubildende zum Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau

Ziele:

Zusätzlich zur betrieblichen Ausbildung werden vertiefende Kenntnisse in verschiedenen Warenbereichen vermittelt. Diese werden ergänzt durch handelsrechtliche Bestimmungen und/oder Agrarmarktorfnungen.

Inhalte:

- Warenkunde und Handelsrecht für
 - Futtermittel
 - Düngemittel
 - Saat- und Pflanzgut
 - Pflanzenbehandlungsmittel
 - Getreide – Brotgetreide
- einschlägige gesetzliche Bestimmungen und Marktordnungen

Hinweis:

Für minderjährige Teilnehmer benötigen wir von den gesetzlichen Vertretern Haftungsfreistellungserklärungen, aus denen hervorgeht, dass unser Seminarleiter von jeglicher Haftung und Aufsichtspflicht außerhalb des Unterrichts entbunden ist. Die unterschriebene Bescheinigung übergeben Sie bitte dem Seminarleiter zu Beginn des Seminars.



80105 IHK Prüfungsvorbereitungsseminar Groß- und Außenhandel Hauptlehrgang

Zielgruppe:

- Auszubildende zum Großhandelskaufmann/-frau
- Bürokaufmann/-frau im 3. Ausbildungsjahr

Ziele:

In den drei Seminarwochen werden als Ergänzung zu den betrieblichen Schulungen alle theoretischen Kenntnisse zur Vorbereitung auf die Abschlussprüfung bei der IHK konzentriert aufgearbeitet und abgeprüft.

Inhalte:

- Finanzierung und Außenhandel
 - Investitions- und Finanzierungsanlässe
 - Finanzierungsarten
 - Kreditarten (Bankkredite, Lieferantenkredite, Bürgschaften und Sonderkredite, Leasing)
 - Export-, Import- und Transitgeschäft
 - Dienstleistungsbetriebe im Außenhandelsgeschäft
 - Zahlungsabwicklung von Außenhandelsgeschäften
- Allgemeine Wirtschaftslehre / Steuern
 - Markt und Preis
 - Begriff, Funktionen und Arten des Marktes
 - Preispolitik des Unternehmens
 - staatliche Wettbewerbspolitik
 - Wirtschaftsordnung (Idealtypen, Realtypen)
 - Wirtschaftspolitik in sozialer Marktwirtschaft
 - Wirtschaftskreislauf
 - Ziele und Zielkonflikte (Magisches Viereck)
 - Konjunkturpolitik
- Handelsbetriebslehre
 - Absatz- und Marktforschung
 - Mitwirkung des Großhandels bei der Produktgestaltung
 - Preis- und Konditionenpolitik
 - Sortimentspolitik
 - Kundenselektion
 - verkaufsfördernde Maßnahmen
- Marktbeobachtung und Prognosen
- prüfungsvorbereitende Übungen

Hinweis:

Für minderjährige Teilnehmer benötigen wir von den gesetzlichen Vertretern Haftungsfreistellungserklärungen, aus denen hervorgeht, dass unser Seminarleiter von jeglicher Haftung und Aufsichtspflicht außerhalb des Unterrichts entbunden ist. Die unterschriebene Bescheinigung übergeben Sie bitte dem Seminarleiter zu Beginn des Seminars.

Dauer: 15 Tage

**Preis: 990,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**80105.0110.1
04.01.10-22.01.10
Rendsburg**

80112 IHK-Prüfungsvorbereitungseminar Groß- und Außenhandel – GK 1 (Konzeption Baunatal)

Dauer: 5 Tage

**Preis: 330,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**80112.0110.1
18.01.10-22.01.10
Baunatal**

**80112.0210.1
01.02.10-05.02.10
Baunatal**

**80112.0310.1
15.02.10-19.02.10
Baunatal**

Zielgruppe:

- Auszubildende zum Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau, Büro- und Industriekaufmann/-frau

Ziele:

In dieser modular aufgebauten Seminarreihe werden als Ergänzung zu den betrieblichen Schulungen alle theoretischen Kenntnisse zur Vorbereitung auf die Abschlussprüfung bei der IHK konzentriert aufgearbeitet und abgeprüft. Die intensive Vorbereitung auf die kaufmännische Gehilfenprüfung ist in vier aufeinander aufbauende Seminareinheiten gegliedert. Daher wird ein Besuch aller Module entsprechend des Ausbildungsfortschrittes empfohlen.

Inhalte:

- 1. Modul – Grundlagen im Groß- und Außenhandel
 - Rechtsgrundlagen
 - Handelsrecht
 - Kaufvertrag
 - Beschaffung
 - Personalwesen
 - Rechnungswesen
 - Teamfähigkeit
 - Fallübungen

Hinweis:

Für minderjährige Teilnehmer benötigen wir von den gesetzlichen Vertretern Haftungsfreistellungserklärungen, aus denen hervorgeht, dass unser Seminarleiter von jeglicher Haftung und Aufsichtspflicht außerhalb des Unterrichts entbunden ist. Die unterschriebene Bescheinigung übergeben Sie bitte dem Seminarleiter zu Beginn des Seminars.

80113 IHK-Prüfungsvorbereitungseminar Groß- und Außenhandel – GK 2 (Konzeption Baunatal)

Zielgruppe:

- Auszubildende zum Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau, Büro- und Industriekaufmann/-frau

Ziele:

In dieser modular aufgebauten Seminarreihe werden als Ergänzung zu den betrieblichen Schulungen alle theoretischen Kenntnisse zur Vorbereitung auf die Abschlussprüfung bei der IHK konzentriert aufgearbeitet und abgeprüft. Die intensive Vorbereitung auf die kaufmännische Gehilfenprüfung ist in vier aufeinander aufbauende Seminareinheiten gegliedert. Daher wird ein Besuch aller Module entsprechend des Ausbildungsfortschrittes empfohlen.

Inhalte:

- 2. Modul – Beratung im Groß- und Außenhandel
 - der Handelsbetrieb im Wettbewerb
 - Absatz der Güter
 - Transportwesen
 - Kalkulation
 - Rechnungswesen
 - Verkaufspsychologie
 - Struktur von Verkaufsgesprächen
 - Fragetechnik/Einwandbehandlung
 - Präsentationstechnik

Hinweis:

Für minderjährige Teilnehmer benötigen wir von den gesetzlichen Vertretern Haftungsfreistellungserklärungen, aus denen hervorgeht, dass unser Seminarleiter von jeglicher Haftung und Aufsichtspflicht außerhalb des Unterrichts entbunden ist. Die unterschriebene Bescheinigung übergeben Sie bitte dem Seminarleiter zu Beginn des Seminars.

Dauer: 5 Tage

**Preis: 330,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**80113.0110.1
17.05.10-21.05.10
Baunatal**

**80113.0210.1
14.06.10-18.06.10
Baunatal**

**80113.0310.1
28.06.10-02.07.10
Baunatal**

80114 IHK-Prüfungsvorbereitungseminar Groß- und Außenhandel – GK 3 (Konzeption Baunatal)

Dauer: 5 Tage

**Preis: 330,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**80114.0110.1
06.09.10-10.09.10
Baunatal**

**80114.0210.1
20.09.10-24.09.10
Baunatal**

**80114.0310.1
04.10.10-08.10.10
Baunatal**

Zielgruppe:

- Auszubildende zum Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau, Büro- und Industriekaufmann/-frau

Ziele:

In dieser modular aufgebauten Seminarreihe werden als Ergänzung zu den betrieblichen Schulungen alle theoretischen Kenntnisse zur Vorbereitung auf die Abschlussprüfung bei der IHK konzentriert aufgearbeitet und abgeprüft. Die intensive Vorbereitung auf die kaufmännische Gehilfenprüfung ist in vier aufeinander aufbauende Seminareinheiten gegliedert. Daher wird ein Besuch aller Module entsprechend des Ausbildungsfortschrittes empfohlen.

Inhalte:

- 3. Modul – Zahlungsverkehr und Kredit im Groß- und Außenhandel
 - Zahlungsverkehr
 - Kredit
 - Rechnungswesen
 - Steuern
 - Preis- und Reklamationsgespräche
 - Fallübungen

Hinweis:

Für minderjährige Teilnehmer benötigen wir von den gesetzlichen Vertretern Haftungsfreistellungserklärungen, aus denen hervorgeht, dass unser Seminarleiter von jeglicher Haftung und Aufsichtspflicht außerhalb des Unterrichts entbunden ist. Die unterschriebene Bescheinigung übergeben Sie bitte dem Seminarleiter zu Beginn des Seminars.

80115 IHK-Prüfungsvorbereitungseminar Groß- und Außenhandel – GK 4 (Konzeption Baunatal)

Zielgruppe:

- Auszubildende zum Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau, Büro- und Industriekaufmann/-frau

Ziele:

In dieser modular aufgebauten Seminarreihe werden als Ergänzung zu den betrieblichen Schulungen alle theoretischen Kenntnisse zur Vorbereitung auf die Abschlussprüfung bei der IHK konzentriert aufgearbeitet und abgeprüft. Die intensive Vorbereitung auf die kaufmännische Gehilfenprüfung ist in vier aufeinander aufbauende Seminareinheiten gegliedert. Daher wird ein Besuch aller Module entsprechend des Ausbildungsfortschrittes empfohlen.

Inhalte:

- 4. Modul – Prüfungsvorbereitung im Groß- und Außenhandel
 - Rechnungswesen
 - wirtschafts- und sozialpolitische Grundlagen
 - Außenhandelsgeschäft
 - Devisengeschäft

Hinweis:

Für minderjährige Teilnehmer benötigen wir von den gesetzlichen Vertretern Haftungsfreistellungserklärungen, aus denen hervorgeht, dass unser Seminarleiter von jeglicher Haftung und Aufsichtspflicht außerhalb des Unterrichts entbunden ist. Die unterschriebene Bescheinigung übergeben Sie bitte dem Seminarleiter zu Beginn des Seminars.

Dauer: 5 Tage

**Preis: 330,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**80115.0110.1
15.03.10-19.03.10
Baunatal**

**80115.0210.1
22.03.10-26.03.10
Baunatal**

**80115.0310.1
19.04.10-23.04.10
Baunatal**

80108 IHK Prüfungsvorbereitungsseminar Einzelhandel

Dauer: 10 Tage

**Preis: 800,00 €
zzgl. Pensionskosten**

Zielgruppe:

- Auszubildende zum Einzelhandelskaufmann/-frau

Ziele:

Als Ergänzung zu den betrieblichen Schulungen werden in den zwei Seminarwochen alle theoretischen Kenntnisse zur Vorbereitung auf die Abschlussprüfung bei der IHK konzentriert aufgearbeitet und abgeprüft.

Inhalte:

- Wirtschaftslehre
 - Grundlage des Wirtschaftens
 - Struktur des Einzelhandels
 - Warenbeschaffung
 - Zahlungsverkehr
 - Lagerhaltung
 - Warenabsatz
 - Warenwirtschaftssysteme
 - Finanzierung
 - Steuern und Versicherungen
 - Unternehmen im Einzelhandel
 - Berufsstand Einzelhandel
- Warenverkaufskunde
- Rechnungswesen
 - Grundlagen des Rechnungswesens
 - Wirtschaftsrechnen
 - Praxis des Rechnungswesens

Hinweis:

Für minderjährige Teilnehmer benötigen wir von den gesetzlichen Vertretern Haftungsfreistellungserklärungen, aus denen hervorgeht, daß unser Seminarleiter von jeglicher Haftung und Aufsichtspflicht außerhalb des Unterrichts entbunden ist. Die unterschriebene Bescheinigung übergeben Sie bitte dem Seminarleiter zu Beginn des Seminars.

**80108.0110.1
01.03.10-12.03.10
Hannover**

80107 Kommunikations-Training für Auszubildende – Vorbereitung auf Prüfung und Praxis

Zielgruppe:

- Auszubildende zum Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau,
Büro- und Industriekaufmann/-frau,
Einzelhandelskaufmann/-frau

Ziele:

Aufgabe dieses Seminars ist die Vorbereitung des Auszubildenden auf das kundenorientierte Gespräch nach den Anforderungen der Ausbildungsordnung zur praktischen Prüfung. Die Teilnehmer werden in der vertriebsorientierten Ansprache von Kunden geschult. Im Anschluss an das Intensiv-Training wird am letzten Seminartag eine Prüfungssituation nach IHK-Bedingungen durchgeführt. Die Teilnahme an dieser Veranstaltung wird für das 2. Lehrjahr empfohlen.

Inhalte:

- Markt- und kundenorientiertes Beratungsverhalten
 - Gesprächsführung – Übungen
- Einführung in das kundenorientierte Beratungsverhalten
 - Verhaltensknigge
 - Beraterselbstverständnis
 - Bewusstsein zum Verkaufen – der aktive Verkäufer
 - Planung von Beratungsgesprächen (Methodik)
 - Fragetechniken
 - Gesprächsnachbereitung – Informationsweitergabe
 - Kundeninteresse und Bedarfsanalyse
 - Kundenreklamation
- Grundregeln der Kommunikation
 - Grundsätze der Kommunikationsregeln
 - Präsentationstechniken
 - Telefon- und Videotraining
- Prüfung durch eine Präsentation und durch das Führen eines Verkaufs- und Reklamationsgespräches

Hinweis:

Für minderjährige Teilnehmer benötigen wir von den gesetzlichen Vertretern Haftungsfreistellungserklärungen, aus denen hervorgeht, dass unser Seminarleiter von jeglicher Haftung und Aufsichtspflicht außerhalb des Unterrichts entbunden ist. Die unterschriebene Bescheinigung übergeben Sie bitte dem Seminarleiter zu Beginn des Seminars.

Dauer: 5 Tage

**Preis: 395,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**80107.0109.1
23.11.09-27.11.09
Hannover**

**GVWE Seminarangebot für Auszubildende von
ländlichen Genossenschaften – Rastede**

	Seminare/Prüfungen	Dauer	Termine
AW1	Standardseminar 1 (1. Ausbildungsjahr) Inhalte: - Rechtliche Grundlagen in der Beziehung Kunde – Ausbildungsbetrieb - Warenwirtschaft - Betriebliches Rechnungswesen - Kommunikation in Genossenschaften	10 ½ Tage 10 ½ Tage	04.01. – 16.01.2010* 25.01. – 06.02.2010* Januar/Februar 2011
AWT	Juniortraining Verkaufen (1. Ausbildungsjahr) Inhalte: - Aufbau eines strukturierten Verkaufsgesprächs – Vertiefung - Einwandbeantwortung - Verhalten und Verkaufen am Telefon	2 Tage 2 Tage	16.11. – 17.11.2009* 01.11. – 02.11.2010* Oktober 2011
AW2	Standardseminar 2 (2. Ausbildungsjahr) Festigung der Beziehung Kunde – Genossenschaft Inhalte: - Marketing - Störungen bei der Erfüllung des Kaufvertrags - Das Konto zur Festigung der Beziehung Kunde – Genossenschaft - Betriebliches Rechnungswesen - Kalkulation im Ausbildungsbetrieb	10 ½ Tage 10 ½ Tage 10 ½ Tage 10 ½ Tage	26.10. – 07.11.2009* 23.11. – 05.12.2009* 25.10. – 06.11.2010* 29.11. – 11.12.2010* November/Dezember 2011
AW3	Standardseminar 3 (3. Ausbildungsjahr) IHK-Prüfungsvorbereitung Inhalte: - Kredit und Finanzierung im Handel und in der Industrie - Auslandsgeschäft ländlicher Genossenschaften - Personalwesen - Betriebliches Rechnungswesen: Jahresabschluss - Wirtschaftslehre	10 ½ Tage 10 ½ Tage	08.02. – 20.02.2010* 22.02. – 06.03.2010* Februar/März 2011
AWW	Warenkunde (3. Ausbildungsjahr) IHK-Prüfungsvorbereitung Inhalte: - Getreidekunde - Düngemittelkunde - Saatgutzüchtung und -handel - Pflanzenschutz - Futtermittel	5 ½ Tage	18.01. – 23.01.2010* Januar 2011

* Die Prüfungstermine sind jeweils am letzten Tag des angegebenen Zeitraums.

81201 Geprüfter Handelsfachwirt/Geprüfte Handelsfachwirtin (IHK) 2010
Zielgruppe:

- Führungskräftenachwuchs in Genossenschaften

Ziele:

Die Weiterbildung zum GEPRÜFTEN Handelsfachwirt (IHK) wurde inhaltlich überarbeitet und unterliegt seit dem Ausbildungsbeginn 2007 neuen Prüfungsrichtlinien. Für die erfolgreiche Unternehmensführung müssen infolge des immer schärferen Wettbewerbs im Handel Entscheidungsträger über ein spezielles und fundiertes betriebswirtschaftliches Wissen verfügen.

Die Erkenntnisse aus diesem Seminarangebot haben für die Unternehmensführung und -organisation eine sehr hohe Praxisrelevanz und schaffen die Basis für die Übernahme von Leitungs- und Führungsaufgaben in genossenschaftlichen Unternehmen.

Empfohlene Seminarbesuche: Ausbildung des Ausbilder (IHK geprüft)

Inhalte:

Unternehmensführung und -steuerung

- Planung von Selbstständigkeit, Entwickeln einer Geschäftsidee, Erstellen eines Businessplans
- Besonderheiten der Übernahme eines Betriebes – Unternehmensbewertung
- persönliche und fachliche Eignung zur unternehmerischen Selbstständigkeit
- Managementaufgaben: analysieren, entscheiden, Ziele setzen, durchführen und kontrollieren

– Unternehmensorganisation

- angewandte Kosten- und Leistungsrechnung
- Controllinginstrumente und ihr Zusammenwirken
- Finanzierung im Unternehmen
- Qualitätsmanagement – Umweltmanagement

Handelsmarketing

- Handelsentwicklungen – Kooperationen
- Marktanalyse – Marktstrategien – Standortmarketing
- Werbung – Verkaufsförderung – Werbeerfolgskontrolle – Öffentlichkeitsarbeit
- Wettbewerbsrecht

Führung, Personalmanagement und Arbeitsrecht

- Führungsgrundsätze und Führungsmethoden
- Personalpolitik – Beurteilungsgrundsätze
- Personalbedarfs-, Personalkosten- und Personaleinsatzplanung
- Organisations- und Personalentwicklung
- Konfliktmanagement
- Planung und Steuerung von Arbeits- und Projektgruppen
- Moderations- und Präsentationstechniken

Volkswirtschaftslehre für die Handelspraxis

Beschaffung und Logistik

Handelslogistik

- Planung, Steuerung, Kontrolle und Optimierung von Prozessen und Abläufen
- Investitionsplanung
- spezifische Bedingungen bei der Warenanlieferung und -lagerung
- Transportsteuerung – Versicherungen

Kenntnisvoraussetzung:

Abschluss einer kaufmännischen Ausbildung und mindestens ein Jahr Berufspraxis

Hinweis:

Bitte beachten Sie, dass es sich um ein mehrteiliges Seminar handelt. Die Samstage sind jeweils Seminartage.

Zuzüglich zum Seminarpreis fallen noch IHK-Prüfungsgebühren an.

Dauer: 5 x 12 Tage

**Preis: 5.100,00 €
zzgl. Pensionskosten
zzgl. IHK-Prüfungs-
kosten**

**81201.0110.1
15.02.10-27.02.10
Baunatal**

**81201.0110.2
15.03.10-27.03.10
Baunatal**

**81201.0110.3
01.11.10-13.11.10
Baunatal**

**81201.0110.4
10.01.11-22.01.11
Baunatal**

**81201.0110.5
07.03.11-19.03.11
Rendsburg**



81002 Workshop für Handelsfachwirte und Führungsnachwuchskräfte

Dauer: 2 Tage

**Preis: 250,00 €
zzgl. Pensionskosten**

**81002.0109.1
17.11.09-18.11.09
Rastede**

Zielgruppe:

- Handelsfachwirte und Führungskräfte

Ziele:

Dieses Seminar ist für Handelsfachwirte und Führungskräfte konzipiert und dient neben der Vermittlung aktueller Themen aus und für die genossenschaftliche Praxis dem Gedanken- und Erfahrungsaustausch der Teilnehmer untereinander.

Inhalte:

Die Themen und die Tagesordnung zu dieser Veranstaltung werden rechtzeitig über Rundschreiben den Genossenschaften zugeleitet.

Anmeldeverfahren

Bitte richten Sie Ihre Anmeldungen schriftlich auf den dafür vorgesehenen Anmeldeformularen oder über elektronische Mails an die GenoAkademie.

In den Fällen, in denen die von Ihnen gewünschte Veranstaltung bereits belegt ist, geben wir einen Ausweichtermin bekannt oder vermerken Ihre Anmeldung auf der Warteliste. In beiden Fällen erhalten Sie eine entsprechende Nachricht. Es empfiehlt sich daher, bereits in der Anmeldung einen Ausweichtermin anzugeben.

Bei Veranstaltungen für Auszubildende bitten wir Sie, zu Ihrem beabsichtigten Veranstaltungstermin ebenfalls einen Ausweichtermin und unbedingt auch die Zeit des ggf. für Ihre Bank geltenden Blockunterrichts, während dessen ein Veranstaltungsbesuch ausgeschlossen ist, zu nennen.

Veranstaltungsteilnahme

Anmeldungen nehmen wir jeweils nur für die gesamte Veranstaltung einschließlich der Online-Phasen in VR Bildung entgegen. Teilleistungen werden von uns nicht angeboten.

Unterricht und ggf. Klausuren finden grundsätzlich auch an Feiertagen statt. Wir empfehlen, Ihre MitarbeiterInnen vorher auf diese Umstände hinzuweisen. Besondere Regelungen sind Sache jeder einzelnen Genossenschaft.

Schulungsstätten

Bei mehrtägigen Veranstaltungen haben wir für jeden Teilnehmer ein Zimmer für die gesamte Veranstaltungsdauer reserviert, sofern Sie nicht bereits mit der Anmeldung auf eine Übernachtung verzichtet haben. Wenn Ihre Teilnehmer sich erst später entscheiden, auf eine Übernachtung zu verzichten, bitten wir um eine kurze Benachrichtigung direkt an die entsprechende Schulungsstätte. Bitte beachten Sie dabei die Stornofristen.

Anreise am Vortag

Sofern eine Anreise am Vortag des Veranstaltungsbegins beabsichtigt ist, bitten wir Sie, diese direkt mit dem Seminarhotel bzw. unseren Genossenschaftsakademien in Isernhagen oder Rendsburg abzustimmen.

In unseren Genossenschaftsakademien in Isernhagen und Rendsburg sowie einigen Seminarhotels besteht die Möglichkeit, vor Veranstaltungsbeginn Nichtraucherzimmer zu reservieren.

Abmeldungen

Um in allen Fällen die Durchführung der Veranstaltung sicherzustellen, bitten wir Sie, uns eventuelle Absagen möglichst frühzeitig mitzuteilen, damit der frei gewordene Platz anderweitig belegt werden kann. Bei kurzfristigen Absagen ist uns das in der Regel nicht mehr möglich. Bitte beachten Sie daher unsere Stornoregelungen in den AGBs. Diese Regelungen gelten auch für Krankheitsfälle, da sie dem betrieblichen Risiko jedes Kunden zuzuordnen sind und von uns daher nicht übernommen werden können.

Seminaranmeldung

vom
(Datum)

Wir melden verbindlich an und reservieren verbindlich ein Zimmer:

Seminar-Nr.	Ausweich-seminar-Nr.	Über-nacht-ung*	Name (Druckbuchstaben)	Vorname (Druckbuchstaben)	Geb.-Datum

*Bitte nur ankreuzen, wenn eine Übernachtung benötigt wird. Gilt nicht für die Anreise am Vortag, diese stimmen Sie bitte möglichst frühzeitig direkt mit der Seminarstätte ab.

Wir können leider nicht an den genannten Terminen teilnehmen.
Bitte reservieren Sie für uns einen Platz auf der Warteliste.

bitte ankreuzen

Wir möchten das Seminar in unserem Hause durchführen.
Bitte sprechen Sie uns.

bitte ankreuzen

Genossenschaft:

Ihre Ansprechpartner in der GenoAkademie:
Petra Borowka
Tel.: 0511-9574-353
E-Mail:
petra.borowkagenossenschaftsverband.de

AnsprechpartnerIn (Name, Telefon-Nr.):

An Fax-Nr. 0511-9574-351

E-Mail-Adresse:

Genossenschaftsverband e.V.
GenoAkademie
Hannoversche Str. 149
30627 Hannover

Unterschrift / Stempel

Telefon: 04402-9382-0
Telefax: 04402-938293

Genossenschaftsakademie
Weser-Ems
Oldenburger Straße 118
26180 Rastede

Absender:

Anmeldung

Teilnehmer/in:

Seminar

_____ Termin

Seminar

_____ Termin

Seminar

_____ Termin

Übernachtung ja nein

Ansprechpartner: _____

Telefon: _____

Die Daten werden für Zwecke der Akademieverwaltung erhoben und in einer Datenverarbeitungsanlage gespeichert.

82800 Inhouse – Unternehmenswandel gestalten – Ganzheitliches Trainings- und Workshop-Konzept

Zielgruppe:

- Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften
 - Vorstände, Geschäftsführer
 - Führungskräfte, MitarbeiterInnen

Ziele:

Das zentrale Anliegen dieses ganzheitlichen Vorgehens ist es, bei allen Beteiligten die Bereitschaft zu stärken, Verantwortung und Initiative zu Veränderungen zu ergreifen und damit zum Erfolg der Genossenschaft, zur Stärkung seiner Leistungsträger und nicht zuletzt zur Sicherung der Kundenzufriedenheit beizutragen. Die Kundenbeziehungen können hierbei nicht besser sein als die Beziehungen zwischen der Unternehmensführung und seinen Mitarbeitern. Dieses Angebot an die Genossenschaften trägt dem Erfordernis nach ganzheitlichem Vorgehen durch enge Umsetzungsbegleitung, aktives Coaching und gezielte Trainingsmaßnahmen Rechnung und zielt auf schnelle Realisierung konkreter Nutzen für die Genossenschaft und Ihre Mitglieder bzw. Kunden ab.

Inhalte:

Es geht um die Fragen, die für Genossenschaften zukünftig an Bedeutung gewinnen:

- ob Probleme rechtzeitig erkannt und gelöst werden
- ob Veränderungen schnell und folgerichtig umgesetzt werden
- ob Führungskräfte und MitarbeiterInnen sich für die Kundenorientierung als Strategie überzeugend einsetzen
- Es sollen Verbesserungspotenziale erkannt, der Umsetzungswille gestärkt, Veränderungsprozesse ausgelöst und die Gemeinsamkeit im Bewusstsein erzeugt werden. Folgende ganzheitliche Vorgehensweise hat sich erfolgreich bewährt:
 - Erarbeitung des Unternehmensleitbildes
 - Erstellen von Führungsgrundsätzen
 - Kundenorientierung als Strategieziel bzw. -konzept
 - Stärkung des Führungsverhaltens und der Führungskompetenz
 - 1. Gemeinsamkeit im Bewusstsein
 - 2. Persönlichkeits- und Teamentwicklung
- Als weitere unterstützende Maßnahmen zur verbesserten Kundenorientierung ist optional vorgesehen:
 - Coaching der leitenden Mitarbeiter im Vertrieb
 - Erstellung und Analyse von Kundenumfragen
 - Seminarergänzung für die Führungsebene im Vertrieb: Verkaufen und Führen im Wandel
 - Seminarergänzung für Mitarbeiter im Verkauf: Verkaufen im Wandel
 - LKW-Fahrer, Mitarbeiter im Lager und in den Werkstätten im Umgang mit den Kunden

82800.0108.1
Termine nach Vereinbarung

82801 Inhouse – Die Optimierung der Zusammenarbeit zwischen Außendienst und Innendienst zur verbesserten Kundenbindung

Zielgruppe:

- Führungskräfte
- MitarbeiterInnen des Verkaufsinendienstes und des -außendienstes

Ziele:

Die erfolgreiche Weitergabe von Kunden vom Außendienst an den Innendienst ohne Informationsverluste und zur Festigung der Kundenkontakte ist das Ziel dieses Seminars. Der Kunde nimmt den gesamten Verkaufsbereich der Genossenschaft als Team wahr. Die Mitarbeiter der Genossenschaft führen ihre Arbeit selbständig als Team und wissen um ihre Bedeutung für das Unternehmen.

- Die Gewinnung von Kundenkontakten sowie die Schaffung von Kundenbeziehungen ist in dem heftig umkämpften, von Strukturanpassungen geprägten Markt eine verantwortungsvolle und schwierige Aufgabe. Der Umgang mit dem Kunden sowie die Weiterleitung und Bearbeitung seiner Wünsche und Interessen im Innendienst der Genossenschaft werden beispielhaft erläutert und geprobt. Das Verständnis und die Anerkennung für die im Team zu leistende Arbeit zwischen den MitarbeiterInnen im Innendienst steht in diesem Seminar im Mittelpunkt.

Inhalte:

Strukturveränderungen erfordern neue Organisationsabläufe:

1. Die Definition der neuen Vertriebsphilosophie
 - Definition Unternehmensgrundsätze und -ziele
 - Transparenz der Unternehmensziele für alle
 - Partnerschaft des Unternehmens und der Mitarbeiter (Leistung gegen Leistung)
 - Zielklarheit im Unternehmen
 - Ableitung von Abteilungs- und Mitarbeiterzielen
 - Definition von Meilensteinen (Zielvorgaben)
 - Zielerfüllung kommunizieren
 - Anerkennung erfüllter Ziele belohnen und ggf. feiern
 - Anreize zur Zielerfüllung
2. Das zielgerichtete Zusammenwirken des Außen- und Innendienstes
 - Außendienst und Innendienst – ein gutes Team
 - Hauptaufgaben des Innendienstes und des Außendienstes und die entsprechenden Kompetenzen und Vertretungen beschreiben und gegenseitig transparent machen
 - Störfelder in der Zusammenarbeit und Mängel identifizieren
 - Regeln und Prozeduren zur Beseitigung von Störfeldern und Mängeln entwickeln
 - Sich selbst und andere besser verstehen lernen – Analyse von Verhaltensstilen
 - Innovationsgespräche – Problemlösungen üben
 - Pflege eines guten Betriebsklimas
 - Offene Kommunikation (Erfolgsfaktorenanalyse)
 - Ausbau und Förderung der Mitarbeiterqualifikation
 - Beachten von persönlichen Daten
 - Vertrauen zueinander
 - Mitarbeiter im Selbstverständnis des Subunternehmers

82801.0108.1
Termine nach Vereinbarung

82802 Inhouse – Professionelles Verkaufen – Erfolgreiches Verkaufen**Zielgruppe:**

- Mitarbeiter der Verkaufsberatung

Ziele:

Die Teilnehmer lernen zielgerichtet und ergebnisorientiert zu verhandeln. Dazu gehört eine optimale Vorbereitung, die Einbeziehung effizienter Verhandlungsstrategien in das Gespräch mit dem Kunden. Sie erweitern ihre Verhandlungskompetenz durch die Einbeziehung der in der Genossenschaft bereitgestellten Dienstleistungen für den Erfolg der landwirtschaftlichen Kunden. Der Mitarbeiter im Außendienst versteht sich als Problemlöser und Gewinnbringer.

Inhalte:

- Gesprächsvorbereitung
 - Zeitplanung
 - Selbstmanagement
 - Themen- und Tourenplanung
 - Prioritäten
- Basis schaffen zum gemeinsamen Gespräch
 - Charisma entwickeln
- Einsatz von Kommunikationsmedien im Verkauf
 - Führen im Gespräch
- Erkennen und Reagieren auf Einwände
 - zur Preisgestaltung
 - zur Rabattgewährung
 - zu Beschwerden und Reklamationen
- Verkaufsabschluss – Nutzenargumentation
 - Erkennen von Zeitkillern und Argumentationsausreden
- Nachkaufmarketing
 - Umgang mit Informationen zum Kunden
 - Weitergabe von Informationen an den Innendienst und umgekehrt
 - Organisation zur Vorbereitung des nächsten Kundenbesuchs

82802.0108.1
Termine nach Vereinbarung

82803 Inhouse – Die Lagerarbeiter und LKW-Fahrer im Umgang mit den Kunden

Zielgruppe:

- Mitarbeiter des Lagers
- LKW-Auslieferungsfahrer

Ziele:

Die Lagerarbeiter und Fahrer werden gründlich in der Ausübung ihrer werbenden und verkaufsfördernden Arbeit im Umgang mit den Kunden geschult und sind sich damit ihrer Bedeutung für eine dauerhafte Kundenbeziehung bewusst.

Dieser Personenkreis hat oftmals mehr Kundenkontakt als das Verkaufspersonal beispielweise am Telefon. Damit erlangen die Lagerarbeiter und Fahrer als Mittler zwischen Unternehmen und Kunden eine sehr wichtige Position. Daher steht im Mittelpunkt dieses Seminars einerseits, die Philosophie des Unternehmens in der Kundschaft werbend zu verstärken und andererseits, die verkaufsfördernde bzw. beratende Tätigkeit des Außendienstes oder des Verkaufspersonals nicht zu zerstören.

Inhalte:

- Der Umgang mit Kunden bzw. seinen Vertretern
- Eigenes Verhalten und Wirkung
- Umgang mit schwierigen Kunden
- Die Rolle des Fahrers für die Kundenbindung
- Anfahren und Verlassen des Hofes
- Wirtschaftliche Bedeutung
- Qualitätsmanagement und die Konsequenzen für die LKW-Fahrer
- Übungen

82803.0408.1
Termine nach Vereinbarung

82804 Inhouse – Knigge – Mehr Erfolg durch gute Umgangsformen**Zielgruppe:**

- alle Mitarbeiter im Vertrieb der Genossenschaft

Ziele:

Sie als Mitarbeiter eines Unternehmens können die wesentlichen Aufgaben nur dann erfüllen, wenn Sie sie in unmittelbarem Kontakt zu Ihren Kunden durchführen. Der Erfolg der Kommunikation hängt entscheidend davon ab, ob es Ihnen gelingt, Ihr Verhalten entsprechend abzustimmen, um so das Vertrauen des Kunden zu gewinnen und zu erhalten. Verhaltensstandards zu kennen und zu praktizieren, signalisiert den GesprächspartnerInnen Professionalität und Respekt. Sie geben Sicherheit im beruflichen und privaten Umgang.

Sie schärfen Ihre Wahrnehmung, erweitern Ihr Kommunikationspotenzial und sind dadurch besser in der Lage, Ihr Verhalten auf die Gesprächspartner und die Situation abzustimmen. Sie haben die Möglichkeit, die eigenen Verhaltensstandards zu überprüfen, Neuerungen kennen zu lernen und dadurch souveräner im beruflichen Alltag aufzutreten.

Inhalte:

- Wahrnehmung als Voraussetzung für Kommunikation
 - Wahrnehmungsabläufe und Mechanismen
 - Beurteilungsfehler – Vorurteile
- Beziehungsmarketing
 - Inhalts- und Beziehungsaspekt – Das Kommunikationsmodell
 - Auftreten und Umgangsformen als Voraussetzung für gutes Betriebsklima und als Wettbewerbsfaktor
- Erfolgreiches Auftreten im Beruf
 - Der erste Eindruck – Körpersprache/Souveränes Auftreten
 - Erscheinungsbild – Kleidungsstandards für Männer und Frauen
 - Kontakt herstellen und beenden: Begrüßen – Anreden
 - Die Vorstellung – wer wird wem vorgestellt
 - Nutzung der Visitenkarte
 - Kontakt halten: „Small Talk“
- Arbeits- und Geschäftsessen
 - Restaurantbesuch
 - Tischmanieren – Esskultur
 - Verhalten als GastgeberIn und Gast
 - Empfang – Verhalten am Büfett
 - Wie isst man was? Spezialitäten und Zweifelsfragen
 - Einladung und Tischordnung

82804.0208.1
Termine nach Vereinbarung

82102 Inhouse – Der Telefonkontakt für den erfolgreichen Vertrieb

Zielgruppe:

- MitarbeiterInnen im Einkauf und im Vertrieb

Ziele:

Zu den vielfältigen Aufgaben vieler MitarbeiterInnen gehört das aktive Telefonieren, die gezielte Kundenansprache und die Bearbeitung von Kundenanfragen. Die sichere und kompetente Gesprächsführung, zielgerichtete Argumentation sowie ein sympathischer Umgang mit den Kunden sind die Wege zum Erfolg.

Inhalte:

- Annahme von Telefongesprächen
 - Erarbeiten einheitlicher Telefonstandards
 - Weiterleitung eingehender Anrufe
 - Erkennen von Signalen am Telefon
- Aktives Telefonieren
 - Erarbeiten eines Telefonleitfadens zur aktiven Markt- und Kundenbearbeitung
 - Definition des Kundennutzens
 - Interessewecker – der erfolgreiche Zusatzverkauf
 - Umgang mit Einwänden, Ausreden, Konflikten
 - Souveränität in der Gesprächsführung
 - Telefonieren mit Kunden im Echkontakt
 - Auswertung und praktische Hinweise

82102.0108.1
Termine nach Vereinbarung

Anmeldungen

Anmeldungen sind erst nach schriftlicher oder elektronischer Bestätigung durch die GenoAkademie verbindlich.

Jede Genossenschaft verpflichtet sich mit der Anmeldung zur Teilnahme des Mitarbeiters an der gesamten Veranstaltung. Das gilt auch für mehrteilige Veranstaltungen.

Seminarpreise

Offene Seminare

Es gelten die Seminarpreise, die im jeweils aktuellen Jahresprogramm der Akademie oder in einer separaten Ausschreibung von der GenoAkademie veröffentlicht sind. Die Seminarpreise gelten jeweils für das gesamte Seminar einschließlich der Online-Phasen über VR Bildung. Eine nur teilweise Inanspruchnahme der Seminarleistungen kann nicht berücksichtigt werden. Die Seminarpreise werden per Lastschrift eingezogen.

Geschlossene Seminare

Sofern mit einzelnen oder mehreren Genossenschaften geschlossene Seminare durchgeführt werden, wird jeweils ein Gesamtpreis für die Veranstaltung vereinbart. Die u. a. Stornoregelung gilt entsprechend.

Pensionspreise

Verbandseigene Schulungsstätten

Für unsere verbandseigenen Schulungsstätten in Isernhagen und Rendsburg gelten die jeweils durch Rundschreiben veröffentlichten Preise. Diese sind Pauschalpreise und gelten jeweils für die gesamte Veranstaltung. Für Sonderleistungen werden pauschale Aufschläge berechnet. Übernachtungen und Verpflegung an Wochenenden oder bei einer Anreise am Vortag sind nicht im Pauschalpreis enthalten. Sie werden gesondert berechnet.

Soweit auf eine Übernachtung in der Schulungsstätte verzichtet wird, ist dies der GenoAkademie mit der Anmeldung oder bei Absagen nach Zugang der Einladung der Schulungsstätte direkt anzuzeigen.

Die Pensionspreise werden per Lastschrift eingezogen.

Fremde Seminarhotels

Die Pensionspreise richten sich nach den jeweils mit den Seminarhotels speziell vereinbarten Pauschalpreisen. Dabei handelt es sich in der Regel um Sonderpreise, die für die Leistungen während der gesamten Veranstaltung kalkuliert sind. Die Pauschalpreise geben wir mit dem Einladungsschreiben bekannt.

Sollten im Ausnahmefall nur Teileleistungen des Seminarhotels in Anspruch genommen werden, gelten die Pauschalvereinbarungen nicht. Den Teilnehmern können daher vom Hotel relativ höhere Einzelpreise in Rechnung gestellt werden. Übernachtungen und Verpflegung an Wochenenden oder bei einer Anreise am Vortag sind nicht im Pauschalpreis enthalten und werden vom Seminarhotel gesondert berechnet.

Die Pensionspreise werden den Teilnehmern vom jeweiligen Seminarhotel direkt vor Ort in Rechnung gestellt.

Abmeldungen / Stornoregelungen

Für Abmeldungen verbindlich gebuchter Veranstaltungen gelten folgende Stornoregelungen:

Veranstaltungspreise

Bei Absagen nach Zugang der Einladung werden 50 % des Veranstaltungspreises berechnet, um das finanzielle Risiko im Zusammenhang mit kurzfristigen Absagen kalkulieren und tragen zu können. Bei Absagen bis einschließlich fünf Werktagen vor Beginn der Veranstaltung – bei eLearning-Seminaren Beginn der Online-Phase – ist der volle Veranstaltungspreis fällig. Diese Regelung gilt auch für mehrteilige Seminare.

Pensionspreise

Bei Absagen von Seminaren in unseren verbandseigenen Genossenschaftsakademien werden bis 15 Werktage vor Beginn des Seminars keine Stornogebühren für Übernachtung fällig. Bei Absagen ab 15 Werktage vor Beginn des Seminars fallen 40 % Stornogebühren des jeweiligen Pauschalpreises für Übernachtung an. Absagen nach Beginn des Seminars werden mit 80 % Stornogebühren für die Übernachtungspauschale berechnet.

In fremden Seminarhotels findet die Stornoregelung des jeweiligen Hotels Anwendung.

Diese Stornoregelungen gelten auch für Krankheitsfälle, da sie dem betrieblichen Risiko jedes Kunden zuzuordnen sind und von uns daher nicht übernommen werden können.

EDV-mäßige Verarbeitung und Speicherung von Teilnehmerdaten

Die der GenoAkademie im Rahmen Ihrer Seminartätigkeit zugehenden Daten werden gemäß Bundesdatenschutzgesetz gespeichert. Diese Daten des Teilnehmers können an Dritte weitergegeben werden, soweit es die ordnungsgemäße Durchführung des Seminars erfordert. Mit der rechtsverbindlichen Anmeldung wird das Einverständnis des Teilnehmers hinsichtlich der Weitergabe der Daten, soweit es zur ordnungsgemäßen Durchführung der Veranstaltung der GenoAkademie notwendig ist, erklärt.

Copyright und Urheberrecht

Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdrucks und der Vervielfältigung der Seminar- bzw. Trainingsunterlagen oder von Teilen daraus, behalten wir uns vor. Kein Teil der Seminar- bzw. Trainingsunterlagen darf – auch auszugsweise – ohne schriftliche Genehmigung der GenoAkademie – auch nicht für Zwecke der Unterrichtsgestaltung – reproduziert, verarbeitet, vervielfältigt, verbreitet oder zur öffentlichen Wiedergabe genutzt werden.

Hinweis

Bitte beachten Sie die „Hinweise zum Anmeldeverfahren“; die Sie unmittelbar vor den Anmeldeformularen finden. Diese Hinweise sind Bestandteil dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen.



Genossenschaftsverband e.V.

GenoAkademie

Hannoversche Str. 149
30627 Hannover

Telefon 0511-9574-365

Telefax 0511-9574-351

E-Mail: genoakademie@genossenschaftsverband.de

Internet: www.genoakademie.de

Unter „Seminarkatalog“ finden Sie im Internet
unsere Broschüren zum Downloaden.

