

Handwerk  
> Bildung  
Beratung



**Akademie des Handwerks**

Speziell für Sie

Ausgewählte Seminare zur Unternehmensführung

Auskunft und Beratung

Handwerkskammer des Saarlandes  
Hohenzollernstr. 47-49  
66117 Saarbrücken

☎ 0681/5809-192 Elke Borowski

📠 0681/5809-230 (Fax)

✉ [e.borowski@hwk-saarland.de](mailto:e.borowski@hwk-saarland.de)





# Bilanzen und Statistiken der DATEV richtig auswerten

Die monatliche DATEV-Auswertung des Steuerberaters oder Ihre individuelle kurzfristige Erfolgsrechnung ist im Grunde ein sinnvolles Steuerungsinstrument – aber auch ein gefährliches! Warum? So wie sie in 90 % aller Unternehmen gestaltet ist und genutzt wird, verschenken Sie ein wirkliches Kontrollinstrument! Also: investieren Sie eine Stunde und gewinnen Sie 100.

## **Inhalt:**

- Erläuterungen des Bilanzaufbaues und der Bilanzkennziffern (Kapitalverwendung)
- Liquiditätskennziffern
- Analyse der Kostenstatistik I (kurzfristige Erfolgsrechnung)
- Praxisorientierte Fallbeispiele

**Unterrichtszeiten:** 1 Abend / 4 U'Std.  
dienstags von 18.00-21.15 Uhr

**Termin:** 03. September 2009

**Gebühr:** z. Zt. 40,- €

**Teilnahmebescheinigung:** Am Ende des Seminars erhalten die Teilnehmer eine Teilnahmebescheinigung.

# Verhandlungserfolge durch höfliches aber, konsequentes Verhalten

Mit Höflichkeit, aber dennoch konsequent verhandeln und Geschäfte sicher abschließen - wie geht das? Oft findet man nicht die richtigen Worte, die eigenen Forderungen konsequent, aber höflich durchzusetzen; von innerer Ruhe kann keine Rede sein. Noch schwieriger wird es, wenn der Kunde aggressiv reagiert. In solchen Situationen ruhig und sachlich zu bleiben ist besonders schwierig. Hat man sich auf einen solchen Fall aber richtig vorbereitet, ist "höflich, aber konsequent bleiben" wesentlich leichter!

## **Inhalt:**

- Muster "höfliches Durchsetzen"
- Innere Voraussetzungen schaffen, höflich und gelassen Geschäftspartnern entgegenzutreten
- Vorbereitet sein auf verschiedene Reaktionen
- Lernen, innere Ruhe zu bewahren
- Strategische Verhandlungsführung

**Unterrichtszeiten:** 2 Abende / 8 U'Std.  
montags und mittwochs von 18.00 – 21.15 Uhr

**Termine:** 05. und 07. Oktober 2009

**Gebühr:** z. Zt. 75,- €

**Teilnahmebescheinigung:** Am Ende des Seminars erhalten die Teilnehmer eine Teilnahmebescheinigung

# Verkaufen mit allen Sinnen – neue Wege zum Verkaufserfolg

Wussten Sie, dass wir einen ganz erheblichen Teil unserer geistigen Kapazitäten ungenutzt lassen? Auf dieser wissenschaftlich belegten Tatsache baut ein neues Erfolg versprechendes Verkaufskonzept auf: „Verkaufen mit allen Sinnen“. Die neue Methode des „multisensorischen“ Verkaufens hilft Ihnen, Ihre gesamten kreativen Fähigkeiten beim Verkaufsgespräch zu nutzen und alle Sinne beim Kunden in Bezug auf das Produkt anzusprechen. Diese innovative Verkaufsmethode bringt Sie auf dem schnellsten Weg zum erfolgreichen Verkäufer.

## **Inhalt:**

- Grundlagen und Methode des multisensorischen Verkaufens“
- mentale Fähigkeiten, die den Umsatz steigern
- das richtige Image – der bleibende Eindruck
- Erfolgsformeln für Verkaufschampions
- der mentale Verkaufskompass
- multisensorische Kommunikation im Verkaufsprozess
- motivierende Sprache
- die Macht der Emotionen beim Verkaufen
- Kundenbedürfnisse wahrnehmen und erfolgreich integrieren
- durch geschickte Fragen erfolgreich verkaufen
- Empathie und Kongruenz beim Verkaufen
- Gut beobachten – erfolgreich verkaufen

**Unterrichtszeiten:** 4 Abende / 16 U'Std.  
dienstags und donnerstags von 18.00 – 21.15 Uhr

**Termine:** 03. / 05. / 10. und 12. November 2009

**Gebühr:** z. Zt. 205,-€

**Teilnahmebescheinigung:** Am Ende des Seminars erhalten die Teilnehmer eine Teilnahmebescheinigung.

# Teams bilden – Teams führen

Ein erfolgreiches Team ist der Schlüssel zum Unternehmenserfolg. Aus diesem Grund ist es wichtig anhand von Übungen zu erleben, wie Teamarbeit funktioniert und aufgrund der Auswertung erfolgreiche und weniger erfolgreiche Strategien zu erkennen. Wo ein Team aus Mitarbeitern besteht, deren Arbeitspräferenzen sich ergänzen, besteht eine größere Chance, dass das Team effektiver arbeitet und das Unternehmen seinen Kunden eine fortlaufend hohe Qualität seiner Produkte und Dienstleistungen liefert. Aufgrund dieses Wissens kann ich erfolgreiche Teams zusammenstellen. Die Kommunikation zwischen den einzelnen Teamrollen als Dreh- und Angelpunkt des Teamerfolgs liegt dabei in der Verantwortung aller.

## **Inhalt:**

- Teamentwicklungsuhr - Wie entwickelt sich ein Team?
- Teamübungen mit anschließender Auswertung
- Spielregeln der Zusammenarbeit für Teambildung
- Rollen innerhalb eines Teams
- Arbeitspräferenzen im Team erkennen
- Delegation – Arbeitserleichterung oder Zeitverlust?
- Potenzial eines Teams erschließen
- Was macht Teams erfolgreich?
- Wie bringen wir bevorzugte Arbeitsstile und Arbeitsverteilung in Einklang?
- Kommunikation zwischen den Teamrollen

**Unterrichtszeiten:** 3 Abende / 12 U'Std.  
dienstags von 18.00 – 21.15 Uhr

**Termine:** 01. / 08. und 15. Dezember 2009

**Gebühr:** z. Zt. 125,-€

**Teilnahmebescheinigung:** Am Ende des Seminars erhalten die Teilnehmer eine Teilnahmebescheinigung.

# Anmeldung

Ich melde mich verbindlich zu folgenden Lehrgängen an:

- DATEV
- Verhandlungserfolge durch höfliches, aber konsequentes Verhalten
- Mit allen Sinnen verkaufen
- Teams bilden – Teams führen

Die Rechnungsstellung erfolgt an:

- die Firma
- den/die TeilnehmerIn

---

Name, Vorname

---

Straße, Hausnummer

---

Postleitzahl, Ort

---

Geb.-Datum

---

Beruf

---

Firma

---

Firmenanschrift

---

Telefon privat

Telefon dienstlich

---

Email

---

Ort, Datum

Unterschrift

Impressum:

Handwerkskammer des Saarlandes  
Hohenzollernstr. 47-49  
66117 Saarbrücken

Stadtverwaltung Wadern  
FB1/Wirtschaftsförderung und Stadtmarketing  
Marktplatz 13  
66687 Wadern