



# Kaufmännische Seminare 2024





## Liebe Kunden, liebe Kundinnen,

Wissen ist dynamisch und starre Verhaltensmuster können sich etablieren, obwohl Kompetenzen stetig wachsen wollen. Daher ist Weiterbildung im Berufsleben auch nach der Schul- und Ausbildungszeit äußerst wertvoll.

Speziell für die Karosserie- und Lackierbranche haben wir Zugriff auf Experten mit Wurzeln und Erfahrungen in der Unfallreparaturbranche. Sie verbinden diese Erfahrungswerte mit dem Expertenwissen aus ihren jeweiligen Trainingsthemen für die Seminare.

Baustein für Baustein können Sie so Ihre Fähigkeiten weiter entwickeln, um geschmeidiger die Herausforderungen des Berufslebens zu meistern. Nehmen Sie unser Seminarprogramm wahr für sich und Ihre Mitarbeiter.

Herzlich

**Ihre Margarita Debos**



## **Kaufmännische Seminare**

Von der vollständigen Schadenkalkulation bis zur Durchsetzung	4
Kalkulieren für Quereinsteiger	5
Mit großen Kunden verhandeln	6
In Führung gehen – vom Mitarbeiter zur Führungskraft	7
Online - Mitarbeitergespräche souverän führen	8
Zahlentapete BWA – Lesen und Verstehen für Einsteiger	9
Zahlentapete BWA – Was die BWA nicht verrät & mehr (für Erfahrene)	10
Next-Level-Management	11
Den Unfallersatzwagen rechtssicher überlassen oder vermieten	12
Wer wird meinen Betrieb später weiterführen?	13
Organisatorische Hinweise	14



## Von der vollständigen Schadenskalkulation bis zur Durchsetzung

Ungerechtfertigte Rechnungskürzungen sind für jeden Betrieb ein großes Ärgernis. Die volle Wertschöpfung liegt jedoch in der umfassenden Schadenkalkulation. Auswertungen haben ergeben, dass durchschnittlich 20 % zu wenig abgerechnet werden. Das kann sich auf Dauer niemand leisten.

In diesem Seminar wird Ihnen aus Sicht der Reparaturwerkstatt und an praktischen Beispielen erklärt, welche (neuen) Positionen in Ihrer Kalkulation zukünftig Verwendung finden sollten. Die sach- und fachgerechte Reparatur ist auch bei Kasko- beziehungsweise gesteuerten Schäden erforderlich. Wie man sich hier richtig verhält, wird ebenfalls thematisiert.

Die Seminarinhalte sind sowohl für Kalkulationsprofis als auch für Einsteiger wertvoll. Ein Grundwissen wird vorausgesetzt.

### Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Grundlegendes zur vollständigen Kalkulation
- Positionen, die meistens vergessen werden
- IfL Positionen
- Umgang mit Streichungen von Prüfdienstleistern



<b>Leitung:</b>	Christopher Marschner
<b>Dauer:</b>	9:00 - 17:00 Uhr
<b>Gebühren:</b>	475€ (inkl. Tagesverpflegung) 395€ für Netzbetriebe Hotelübernachtung auf Anfrage
<b>Termine:</b>	25. April 2024 in Mannheim 16. Oktober 2024 in Berlin



## Kalkulieren für Quereinsteiger

Das Kalkulationsseminar für Quereinsteiger richtet sich an branchenfremde Mitarbeiter. Im Rahmen der Schulung werden Grundlagen zu den verschiedenen Versicherungsschäden, den Kalkulationsprogrammen sowie den Zusammenhängen vermittelt.

In 1,5 Tagen erfahren die Teilnehmer alle Grundlagen und bekommen danach Hausaufgaben, deren Lösungen sowie die im Nachgang gemachten Erfahrungen in einem halbtägigen Online-seminar reflektiert werden.

### Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Schadenarten und Abwicklungswege
- Kalkulationsprogramme richtig benutzen
- Relevante Informationen kennen
- Der Ablauf einer Kalkulation

<b>Leitung:</b>	Christopher Marschner
<b>Dauer:</b>	1,5 Tage + 0,5 Tage Onlineschulung im Nachgang (1. Tag 10:00-18:00 Uhr, 2 Tag: 8:30-15:00 Uhr)
<b>Gebühren:</b>	860€ (inkl. Tagesverpflegung) 755€ für Netzwerkbetriebe (zzgl. Hotelübernachtung)
<b>Termin:</b>	25./26. Juni 2024 in Würzburg



## Mit großen Kunden verhandeln

„Beiße nicht die Hand, die dich füttert“, so heißt ein altes Sprichwort, das sich auch viele Betriebsinhaber im Umgang mit großen Kunden zu Herzen nehmen. Das führt dazu, dass ihnen große Summen an Einnahmen entgehen. Denn nur, weil Autohäuser oder Schadens-teuerer das wirtschaftliche Rückgrat vieler Betriebe bilden, sollten Inhaber sich nicht ihre Verhandlungsposition schwächen lassen. Durch ein selbstbewusstes und kompetentes Auftreten lässt sich das verhindern. Michael Zülch und Peter Opitz zeigen in einem zweitägigen Seminar, was man dafür beachten muss. Mit der entsprechenden Klarheit über die eigenen Kennzahlen, Strategien und Fähigkeiten hat jeder Betrieb das passende Rüstzeug für Verhandlungen mit großen Kunden.

### Das sind Ihre Seminarinhalte:

#### Tag 1 (BWL-Trainer Michael Zülch):

- Betriebswirtschaftlichen Kennzahlen
- Kundenanalyse
- Wechselwirkung der verhandelbaren Kenngrößen

#### Tag 2 (Verkaufstrainer Peter Opitz):

- Zielgerichtete Selbstvermarktung
- Verhandlungsgeschick

<b>Leitung:</b>	Michael Zülch (Tag 1), Peter Opitz ( Tag 2)
<b>Dauer:</b>	2 Tage (1. Tag 9:30-17:00 Uhr 2 Tag: 8.30-16:00 Uhr)
<b>Gebühren:</b>	645€ 565€ für Netzwerkmitglieder (zzgl. Hotelübernachtung)
<b>Termine:</b>	2./3. Juli 2024 in Mannheim 15./16. Oktober 2024 in Hannover



## In Führung gehen – vom Mitarbeiter zur Führungskraft

Seminar für Betriebsleiter, Werkstattleiter und Teamleiter im KuL Betrieb

Die aktuellen Entwicklungen stellen alle Betriebe vor besondere Herausforderungen. Noch nie war gute und verantwortungsvolle Führung wichtiger. Hervorragende fachliche Leistungen reichen in der Mitarbeiterführung nicht aus, um die vielfältigen Führungsaufgaben sicher bewältigen zu können. Mit Herz und Verstand führen, mit sich selbst und den anderen klarkommen - dafür brauchen Sie die so genannten „Führungsqualitäten“. Nicht die Fachaufgaben, sondern die Bewältigung der Führungsaufgaben macht Ihren Erfolg als Führungskraft aus und führt uns im Training zur Arbeit an den wichtigen Aufgaben.

### Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Klären der Rolle und der Verantwortung
- Gespräch als Führungsinstrument
- Mitarbeiterpotentiale entwickeln
- Richtung vorgeben und Mitarbeiter zum Handeln motivieren
- Souverän kommunizieren und gemeinsam Ziele erreichen



<b>Leitung:</b>	Dipl. Sprechwiss. Cornelia Beckmann
<b>Dauer:</b>	2 Tage (1. Tag: 10:00-17:00 Uhr 2 Tag: 8.30-15:00 Uhr)
<b>Gebühren:</b>	645€ 565€ für Netzwerkmitglieder (zzgl. Hotelübernachtung)
<b>Termine:</b>	18./19. April 2024 in Berlin 3./4. September in Köln



## Online Mitarbeitergespräche souverän führen

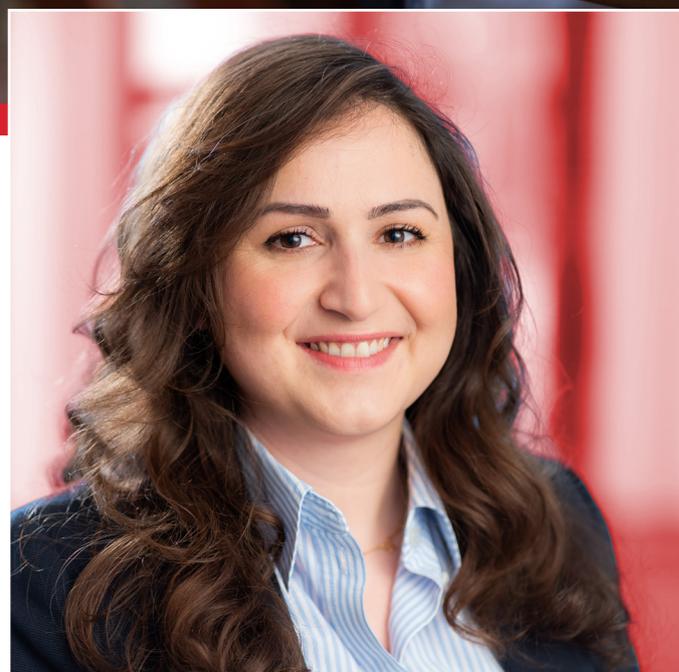
Mitarbeitergespräche so zu führen, dass sich Mitarbeiter wertgeschätzt fühlen und ihnen zugleich ihre Rolle für die Zielerreichungen des Betriebes deutlich zu machen, ist die Herausforderung. Das Onlineseminar soll Führungskräfte formal und innerlich vorbereiten.

### Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Die Vorbereitung
- Die förmliche Einladung
- Der Gesprächsaufbau
- Die Verbindlichkeit



<b>Leitung:</b>	Dipl. Sprechwiss. Cornelia Beckmann
<b>Dauer:</b>	10:00 - 14:00 Uhr
<b>Gebühren:</b>	150€ 120€ für Netzwerkmitglieder
<b>Termine:</b>	26. April 2024 per Zoom 19. September 2024 per Zoom



## Zahrentapete BWA – Lesen und Verstehen für Einsteiger

Es ist der 15. des Monats. Sie kommen in Ihre Firma, gehen wie immer durch die Werkstatt und begrüßen Ihre Kollegen. Dann kommen Sie an Ihren Arbeitsplatz, schalten den Computer ein und da ist sie: Die E-Mail Ihres Steuerberaters mit der BWA des Vormonats. Die Rechnung dafür wird auch bald kommen. Wäre es da nicht gut, wenn Sie diese teuer bezahlte Zahrentapete auch lesen, verstehen und für Ihre Zwecke nutzen könnten?

Genau das ist das Ziel unseres Seminars und deshalb haben wir für Sie folgende Themen im Angebot.

### Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Wie ist eine BWA aufgebaut?
- Die BWA als Ampelanzeige:
  - a. Welche Kennzahlen kann ich ablesen?
  - b. Wie nutze ich diese Kennzahlen?
- Die drei häufigsten Fehler in der BWA verstehen:
  - c. Die Geschichte der Zahlen erzählen können.
  - d. Eine gute BWA entwickeln können.

<b>Leitung:</b>	Dipl.-Kauffr. Marina Markanian
<b>Dauer:</b>	9:00 - 17:00 Uhr
<b>Gebühren:</b>	375€ (inkl. Tagesverpflegung) 295€ für Netzwerkmitglieder Hotel auf Anfrage / Selbstbuchung
<b>Termin:</b>	11. September 2024 in Mannheim



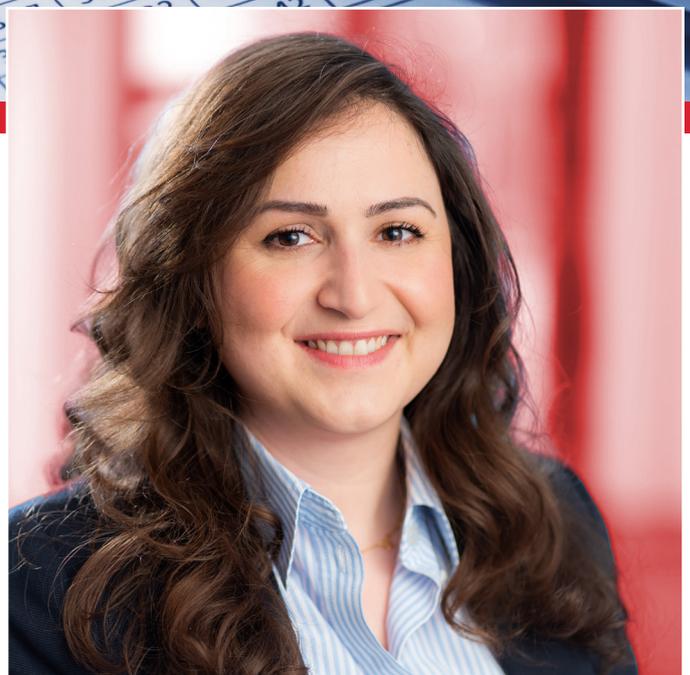
## Zahlentapete BWA – Was die BWA nicht verrät & mehr für Erfahrene

Nach unserem ersten Tagesseminar können Sie Ihre BWA lesen, verstehen und auch die Geschichte Ihrer Zahlen erzählen. Aber es gibt immer wieder Punkte im Unternehmen, die Sie zwar wahrnehmen, aber (noch) nicht in Ihrer BWA erkennen. Zum Beispiel werden Ihre Leihwagen knapp, Fahrzeuge stehen viel länger in der Werkstatt... Ein Gefühl, dass etwas nicht rund läuft. Aber ein Gefühl zu kommunizieren und daraus Veränderungen abzuleiten, ist schwierig.

Mit unserem Seminar wollen wir helfen zu sehen, ob es Methoden gibt, genau dieses Gefühl zu quantifizieren.

### Das sind Ihre Seminarinhalte:

- BWA aussagekräftiger gestalten:
  - a. Aufgliederung im Detail
  - b. Kennzahlen verfeinern
- Weiteres Zahlenmaterial
  - c. Prozessorientiertes Kennzahlensystem
  - d. Vorausschauende Unternehmenssteuerung
- Aufbau eines Frühwarnsystems



<b>Leitung:</b>	Dipl.-Kauffr. Marina Markanian
<b>Dauer:</b>	9:00 - 17:00 Uhr
<b>Gebühren:</b>	375€ (inkl. Tagesverpflegung) 295€ für Netzwerkmitglieder Hotel auf Anfrage / Selbstbuchung
<b>Termin:</b>	25. September 2024 in Mannheim



## Next Level Management

Seminar für Inhaber, Abteilungsleiter, Werkstattleiter und den Führungsnachwuchs

Als Führungskraft effizient und kraftsparend durch den Arbeitsalltag kommen - dazu gehören kooperative Führung, erfolgreiche Teamarbeit und eine effektive Arbeitsorganisation. Die Qualität der Kommunikation zwischen Führungskräften und Mitarbeitern spielt eine entscheidende Rolle für den Erfolg eines Teams. Erfahren Sie, wie eine strukturierte Arbeitsorganisation und tragfähige Beziehungen aller Mitarbeitenden den Workflow, die Produktivität und die Teamarbeit im Betrieb verbessern können.

### Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Handlungskompetenzen und erfolgsbringende Schlüsselfaktoren fürs Management
- Erlernen von gezielten Maßnahmen für die Erhöhung von Arbeitszufriedenheit und Gesundheit aller, einschließlich sich selbst
- Kompetenzen, um einen nachhaltigen Beitrag zum langfristigen Erfolg des Unternehmens zu leisten



<b>Leitung:</b>	Dipl. Komm.wirt Michele Gurgoglione
<b>Dauer:</b>	12:00 - 12:00 Uhr
<b>Gebühren:</b>	375€ 295€ für Netzwerkmitglieder (zzgl. Hotelübernachtung)
<b>Termine:</b>	18./19. April 2024 in Wuppertal 23. Oktober 2024 Region Schwäb. Alb



## Den Unfallersatzwagen rechtssicher überlassen oder vermieten

Werkstattersatzwagen, Unfallersatzwagen, Mietwagen, für jede Variante die richtige Vereinbarung haben. Wie hoch darf die SB sein? Welche Rechte ergeben sich aus der Vereinbarung für den Betrieb, welche für den Kunden. Kann man Auslandsfahrten verbieten? Was ist, wenn die Teile nicht kommen, welche Möglichkeiten hat man, die Mobilitätskosten für den Betrieb zu begrenzen? In diesem Seminartag werden alle Aspekte aufgeblättert, um möglichst vorteilhaft das Vertragsverhältnis Kundenmobilität für den Betrieb zu gestalten, natürlich im Rahmen der rechtlichen Zulässigkeit.

### Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Die Arten der Überlassung
- Die Arten der Vermietung
- Den Vertrag individuell gestalten
- Rechtsurteile im Kontext von Miet- und Ersatzwagen



<b>Leitung:</b>	Verkehrsrechtsanwalt Jochen Pamer
<b>Dauer:</b>	1 Tag
<b>Gebühren:</b>	375€ (inkl. Tagesverpflegung) 295€ für Netzwerkmitglieder
<b>Termin:</b>	24. Oktober 2024 in Nürnberg



## Wer wird meinen Betrieb später weiterführen?

Irgendwann geht jede berufliche Laufbahn ihrem Ende entgegen. Im Vergleich zu Angestellten müssen Inhaber von Betrieben sich allerdings - neben der Sicherung der Altersrente - zwei weiteren großen Herausforderungen stellen: Sie wollen ihr Lebenswerk erhalten und dafür Sorge tragen, dass Arbeitsplätze bestehen bleiben.

Das Seminar richtet sich sowohl an Inhaber, deren Nachkommen oder Mitarbeiter gewillt sind, den Betrieb später zu übernehmen als auch an solche, die weder in ihrer Belegschaft noch in ihrer Familie bisher einen geeigneten Nachfolger finden konnten. Ziel ist eine Unterstützung im Abgabe- bzw. Übergabeprozess.

### Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Was muss geklärt werden? (Unternehmenswert, Altersvorsorge)
- Welche Planungsschritte gibt es? (Rechtsform, Besteuerung, Fristen)
- Wie findet man einen Nachfolger bzw. Käufer außerhalb der Familie? (Unternehmerbörsen, Konkurrenten in der Region, Beteiligungsgesellschaften)
- Wie gestaltet man die Tandemphase?
- Auf was muss man sich als Senior einstellen, wenn der Tag der finalen Übergabe gekommen ist?



<b>Leitung:</b>	Herbert Prigge, bpr Mittelstandsberatung
<b>Dauer:</b>	1 Tag
<b>Gebühren:</b>	375€ 295€ für Netzwerkmitglieder
<b>Termine:</b>	19. Juni 2024 in Dortmund



## Alle Termine in der Übersicht

Thema des Seminars	Leiter	Datum	Preis
Von der vollständigen Schadenskalkulation bis zur Durchsetzung	Christopher Marschner	25.4.24 in Mannheim 16.10.24 in Berlin	475€ 395€ für Mitglieder
Kalkulieren für Quereinsteiger	Christopher Marschner	25./26.7.24 25./26. Juni 24 in Würzburg	860€ 775€ für Mitglieder
Mit großen Kunden verhandeln	M. Zülch/ P. Opitz	2./3.7.24 in Mannheim 15./16.10.24 in Hannover	645€ 565€ für Mitglieder
in Führung gehen - vom Mitarbeiter zur Führungskraft	Cornelia Beckmann	18./19.4.24 in Berlin 3./4.9.24 in Köln	645€ 565€ für Mitglieder
<i>Online</i> Mitarbeitergespräche souverän führen	Cornelia Beckmann	26.4.24 per Zoom 19.9.24 per Zoom	150€ 120€ für Mitglieder
Zahlentapete BWA - Lesen und Verstehen für Einsteiger	Marina Markanian	11.9.24 in Mannheim	375€ 295€ für Mitglieder
Zahlentapete BWA - Was die BWA nicht verrät und mehr für Erfahrene	Marina Markanian	25.9.24 in Mannheim	375€ 295€ für Mitglieder
Next-Level-Management	Michele Gurgoglione	18./19.4.24 in Wuppertal 23.10.24 Region Schwäb	375€ 295€ für Mitglieder
Den Unfallersatzwagen rechtssicher überlassen oder vermieten	Jochen Pamer	24.10.24 in Nürnberg	375€ 295€ für Mitglieder
Wer wird meinen Betrieb später weiterführen?	Herbert Prigge	19.6.24 in Dortmund	375€ 295€ für Mitglieder



## Organisatorische Hinweise

Die genauen Kursorte geben wir in der Anmeldebestätigung bekannt. Sie können diese selbstverständlich vorher bei DS Marketing erfragen.

## Wie melden Sie sich an?

Ihre Interessensbekundung schreiben Sie an folgende E-Mail Adresse: **margarita.debos@axalta.com** oder als Netzwerkmitglied (Five Star, IDENTICA, Profi-Club, Repanet) gerne auch an Ihr jeweiliges Service-Center. Wir brauchen die vollständige Firmenanschrift, die Sie bitte ergänzen, falls Sie keine E-Mail Signatur nutzen.

Ihre Daten werden an unsere Agentur DS Marketing weitergeleitet, die Sie als Teilnehmer in die Seminardatenbank eintragen. Sie erhalten danach eine Anmeldebestätigung mit genauem Kursort (Tagungshotel). Dieser Vorgang kann bis zu zwei Wochen dauern.

Vielen Dank  
Ihr Axalta kaufmännisches Trainingsteam

