



## Training, Beratung und Coaching

# Schulungs- programm



in der Transport- und Logistikwelt





## **Lobraeco Akademie – Schulungsprogramm 2012**

**Sehr geehrte Damen und Herren,**

**die Lobraeco Akademie GmbH** ist in der **Transport- und Logistikbranche** sowie in der verladenden Wirtschaft ihr kompetenter und innovativer Partner für **Training, Performance Coaching und Beratungsleistungen**.

Unser Ziel ist es, **gemeinsam** mit Ihnen, **zielgruppengerecht** und **bedarfsorientiert** Mitarbeiter, Führungskräfte und das Management **erfolgreich aus- und weiterzubilden**.

Im Mittelpunkt unserer Aktivitäten steht dabei die **konsequente Ausrichtung** der Weiterbildungsmaßnahmen **am operativen Tagesgeschäft** des Kunden – oder besser formuliert:

### **Die Verbesserung der Performance.**

Wir stehen für nachhaltige und nachweisbare Ergebnisse. Die arbeitsplatz- bzw. aufgabenbereichsnahen Lern- und Weiterbildungsmodelle versprechen **bestmöglichen Lernerfolg und Praxistransfer**.

Wir tragen Sorge dafür, dass alle **gesetzlich vorgeschriebenen Qualifizierungen** und **Schulungen** der Mitarbeiter erfüllt werden – oder genauer gesagt: **Die Sicherstellung der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften**. Insbesondere liegt hier der Fokus auf alle sicherheitsrelevanten Themen wie **Luftsicherheit, Zoll und Gefahrgut**.

In den Bereichen **Management & Führung** sowie **Vertrieb & Kundenorientierung** basieren die Maßnahmen auf einer **gründlichen Analyse** der aktuellen Situation und der geplanten **Ziele**. Unser Fokus liegt zum einen auf Veränderungen von **Werten und Einstellungen**, zum anderen auf der **Verbesserung von Fähigkeiten und gewünschtem Verhalten** (Performance Steigerung) im Unternehmen.

### **Das offene Seminarprogramm**

Die offenen Trainings richten sich speziell an einzelne Mitarbeiter oder Führungskräfte in Ihrem Unternehmen.

In unserem offenen Seminarprogramm bieten wir Ihnen über 50 verschiedene Trainings an, die Ihre Mitarbeiter/innen und Führungskräfte bedarfsgerecht „auswählen“ können. Neben den Trainingsinhalten bildet der Erfahrungsaustausch mit anderen Teilnehmern aus anderen Unternehmen einen zusätzlichen Gewinn.

Eine Gruppengröße von maximal 8-12 Teilnehmern in Verbindung mit der individuellen Vorbereitung zum Training garantieren den bestmöglichen Erfolg und Erreichung der persönlichen Ziele.

Die Trainings führen wir in unserem Trainingszentrum in Winnigen bzw. an unseren Standorten in Deutschland durch. Wir verfügen über modern ausgestattete Trainingsräume, einem großzügigen Casino- / Empfangsbereich und Partnerhotels in direkter Nähe.

**Bitte wählen Sie aus folgenden Kategorien:**

- Management & Führung
- Vertrieb & Marketing
- Service & Kundendienst
- Gefahrgut
- Luftfrachtsicherheit
- Transport & Logistikwissen
- Zoll, Atlas & AEO
- Transportrecht & Haftung
- Umschlag
- Disposition



Die Seminare sind zum Teil ein Angebot in unserem **Online-Buchung-System (Seminare mit Nummern)** auf [www.lobraco.de](http://www.lobraco.de), oder werden als Inhouse-Veranstaltung angeboten.

Nutzen Sie unsere anerkannten Kompetenzen und Erfahrungen in der Transport- und Logistikbranche zum Vorteil Ihrer Mitarbeiter und zum Vorteil Ihres Unternehmens.

**Wir freuen uns auf Sie – in der Lobraco Akademie oder in Ihrem Unternehmen!**



Christian Buchenthal  
Geschäftsführer



Dieter Froitheim  
Geschäftsführer

**Auf den kommenden Seiten finden Sie eine [Inhaltsangabe](#) und zu jedem einzelmem Seminarangebot [eine detaillierte Beschreibung](#), sowie ein [Faxformular](#) am Ende!**

(Wenn Sie Fragen zum Online - Buchungssystem haben., können Sie uns jederzeit anrufen.  
02606 96339 10)

	<b>Preis:</b>
• <b>01 Management &amp; Führung</b>	
• Führen von Mitarbeitern – Basistraining	325,00 €
• Führungstraining Aufbau	325,00 €
• Grundlagen Arbeitsrecht in der speditionellen Praxis	285,00 €
• Frauen in Führungspositionen	285,00 €
• "Burn Out" – Stressbewältigung	285,00 €
• Business Knigge - Nie wieder ein Fauxpas	285,00 €
• Change Management - Veränderungen aktiv gestalten	285,00 €
• Effektiv und erfolgreich Meetings durchführen	285,00 €
• Effektives Zeit- und Selbstmanagement	285,00 €
• Nonverbale Kommunikation in Verkauf & Führung - Körpersprache, Gestik-Mimik	285,00 €
• Präsentationsrhetorik	285,00 €
• Train the Trainer - Interner Ausbilder	285,00 €
• Vom Kollegen zum Vorgesetzten	285,00 €
• <b>02 Vertrieb &amp; Marketing</b>	
• Erfolgreich Verkaufen – Grundlagen für Verkaufsmitarbeiter	285,00 €
• Professionelles Verkaufen – Aufbaustraining für Verkaufsmitarbeiter	285,00 €
• Professionelles Verhandeln im Verkauf - Das Harvard Prinzip	285,00 €
• Verkaufen im Team	285,00 €
• "Cross-Selling" - erfolgreich einsetzen	285,00 €
• Preisanpassungen erfolgreich durchführen	285,00 €
• Professionelles Tendermanagement für den Verkauf	285,00 €
• <b>03 Service &amp; Kundendienst</b>	
• Konsequente Kundenorientierung	275,00 €
• Professionelle Reklamationsbearbeitung - Reklamation als Chance	275,00 €
• Professionelle Verkaufsgespräche für Service und Auftragsannahme	275,00 €
• Schlagfertigkeit & Konfliktmanagement	275,00 €
• <b>04 Gefahrgut *</b>	
• Grundkurs Gefahrgut (alle MA)	135,00 €
• Gefahrgutbeauftragtenschulung gemäß GbV - Grundschulung (Straßenverkehr)	650,00 €
• Gefahrgutbeauftragtenschulung gemäß GbV - Fortbildung AT + BTS	350,00 €
• IATA DGR - PK 1 - Grundschulung (alle Klassen)	620,00 €
• IATA DGR - Personalkategorie 1 - Versender - Grundschulung (ohne Klassen 1+7)	465,00 €
• IATA DGR - PK 1 - Refresher (alle Klassen)	310,00 €
• IATA DGR - PK 1 - Versender - Refresher (ohne Kl. 1 und 7)	310,00 €
• IATA-DGR - PK 2 - Verpacker - Grundschulung (alle Klassen)	465,00 €
• IATA-DGR Personalkategorie 2 - Verpacker - Grundschulung (ohne Klassen 1 und 7)	465,00 €
• IATA-DGR Personalkategorie 2 - Verpacker - Refresher (alle Klassen)	310,00 €
• IATA-DGR Personalkategorie 2 - Verpacker - Refresher (ohne Klassen 1 und 7)	310,00 €
• IATA DGR - Personalkategorie 3 - Grundschulung	620,00 €
• IATA DGR - Personalkategorie 3 – Refresher	310,00 €
• IATA DGR - Personalkategorie 6 – Grundschulung	690,00 €
• IATA DGR - Personalkategorie 6 – Refresher	465,00 €
• IATA DGR - Personalkategorie 7+8 - Grundschulung	155,00 €
• IATA DGR - Personalkategorie 7+8 – Refresher	155,00 €
• <b>05 Luftfrachtsicherheit *</b>	
• Ausbildung des Beauftragten für Sicherheit bzw. dem Luftsicherheitsbeauftragten beim RegB & bV (35 Std.)	1300,00 €
• Sicherheitsunterweisung gem.EU (VO) 185/2010 Anhang 11.2.3.9	70,00 €
• Luftsicherheit Aktuell 2012	560,00 €
• <b>06 Transport &amp; Logistikwissen</b>	
• Logistikprojekte erfolgreich kalkulieren und verkaufen	325,00 €
• Kontraktlogistik – Basistraining	325,00 €
• Speditionelles Grundwissen für Mitarbeiter in Speditionen	285,00 €
• Sicherheit in der Transportkette (RegB, AEO, Bek. Versender)	285,00 €
• <b>07 Zoll Atlas &amp; AEO</b>	
• Zollrecht - Wissen für die speditionelle Praxis	265,00 €
• AEO erfolgreich im Unternehmen umsetzen	285,00 €
• <b>08 Transportrecht und Haftung</b>	
• Haftung und Versicherung - Grundlagen für die speditionelle Praxis	275,00 €
• <b>09 Umschlag</b>	
• Führung gewerbliche Mitarbeiter	285,00 €
• "Der Blick von Oben" - Umschlagsmanagement & Lagerorganisation	285,00 €
• <b>10 Disposition</b>	
• Einkaufsverhandlungen mit Frachtführern	275,00 €
• Kommunikationszentrale Disposition	275,00 €
• Wirtschaftliche Erfolgsfaktoren in der Disposition	275,00 €

*\* ( Alle hier angezeigten Preise verstehen sich grundsätzlich als Preis pro Tag / pro Teilnehmer zzgl. der gesetzl. Mehrwertsteuer!)*

*AUSNAHME: Bei den Preisen zu LUFTFRACHTSICHERHEIT + GEFAHRGUT handelt es sich um Kursgesamtpreise zzgl. gesetzl. MwSt!)*

**Seminarbeschreibungen finden Sie auf den folgenden Seiten!**

Führungskraft sein heißt, eine große Verantwortung zu übernehmen. Verhalten und Kommunikation von Führungskräften gegenüber Mitarbeitern beeinflussen direkt den Unternehmenserfolg. Was bedeutet Führung? Wie wirke ich auf meine Mitarbeiter? Wie kommuniziere ich zielgerichtet? Diese und weitere wichtige Fragen rund um das Thema Mitarbeiterführung werden im Rahmen des Basistrainings beantwortet. Beispiele aus der "Führungspraxis" der Teilnehmer bilden dazu ein ideales Lern- und Betätigungsfeld.

**Lernziele**

Sicherheit und Kompetenz in der Führungsverantwortung erlangen. Dem Mitarbeiter und der Situation angemessenes Führungsverhalten entwickeln. Zielgerichteten Einsatz effektiver Kommunikation sicherstellen.

**Inhalte**

Grundlagen des Führungsprozesses  
Rolle, Aufgaben und Verantwortlichkeiten der Führungskraft  
Situatives Führungsmodell und seine Anwendung in der Praxis  
Gesprächsführung als Mittel zur Personalentwicklung

**Methoden**

Kurzreferate, Trainer Input,  
Workshops, Gesprächssimulationen,  
Einzel- und Gruppenfeedback, Fallbearbeitung

**Für Sie wichtig ist**

Die Führungskräfte erhalten für ihre tägliche Führungsarbeit Sicherheit und Kompetenz in Bezug auf ihren persönlichen Führungsstil und Mitarbeiterführung.

Beispiele aus der täglichen Praxis sorgen für schnellstmögliche Umsetzung der Lerninhalte in der Führungsrolle.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Führungskräfte, die bereits erste Führungsverantwortung übernommen haben oder die neu in Führungspositionen gekommen sind.

**Investition**

€ 325,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

2 Tage

**Termine / Veranstaltungsorte**

03.04. - 04.04.2012 in 22111 Hamburg, Panorama Hotels Hamburg, Billstedter Hauptstraße 44  
17.04. - 18.04.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3

Mitarbeiterkommunikation ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor in der Mitarbeiterführung. Aufbauend auf den Grundlagen vom Basistraining Führung, wird hier die Vorbereitung und Durchführung von unterschiedlichen Mitarbeitergesprächen trainiert. Wie führe ich Lob-Gespräche? Wie führe ich Delegations- oder Fortschrittsgespräche? Wie überbringe ich schlechte Nachrichten bzw. führe ich Kritikgespräche? Theorie und viel Praxis bestimmen dieses Training.

**Lernziele**

Inhalte aus dem Basistraining Führung vertiefen  
Kenntnisse und Fähigkeiten ausbauen  
Richtig und nachhaltig loben  
Aufgaben richtig und erfolgreich delegieren  
Kritische Gespräche ohne Motivationsverlust des Mitarbeiters führen

**Inhalte**

Arten von Mitarbeitergesprächen (Lob, Kritik, Delegation, etc.)  
Vorbereitung und Durchführung von MA-Gesprächen  
Gesprächstechniken und Körpersprache  
Persönliche Wirkung in der Mitarbeiterkommunikation  
Schwierige Mitarbeitergespräche

**Methoden**

Impuls-Phase: Kurzreferate, Best Practice Verfahren  
Praxis-Phase: Workshops, Gesprächssimulationen, Einzel- und Gruppenfeedback Transfer-Phase: Fallbearbeitung, Transferaufgaben

**Für Sie wichtig ist**

Die Führungskräfte erlangen Sicherheit in der Durchführung von Mitarbeitergesprächen. Auch schwierige Gespräche können professionell und mit den notwendigen Mitteln durchgeführt werden. Führungskräfte lernen die Faktoren der Motivation kennen und anwenden.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Führungskräfte, die bereits das Basistraining „Führen von Mitarbeitern“ durchlaufen haben und sich jetzt darauf aufbauend in den Themen Mitarbeitergespräche und Mitarbeitermotivation noch verbessern wollen.

**Investition**

€ 325,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

2 Tage

**Termine / Veranstaltungsorte**

23.10. - 24.10.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3  
30.10. - 31.10.2012 in 22111 Hamburg, Panorama Hotels Hamburg, Billstedter Hauptstraße 44

Lernen Sie in diesem eintägigen Training Ihre Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsvertrag kennen. Wann darf abgemahnt werden und wie Sie das Verfahren rechtsicher durchsetzen. Gibt es Hitzefrei? Muss der Arbeitnehmer bei Blitzeis zur Arbeit kommen? Müssen Urlaubsanträge immer genehmigt werden? Wie begegnen Sie Angriffen und Beleidigungen. Solche Fragen aus dem expeditionellen Tagesgeschäft werden in diesem Training besprochen.

**Lernziele**

- Verbesserung der eigenen Arbeitsrechtkenntnisse
- Probleme rund um den Arbeitsvertrag vermeiden
- Ihre Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsvertrag

**Inhalte**

- Zustandekommen und Form des Arbeitsvertrages
- Rechte und Pflichten im Arbeitsverhältnis
- Abmahnung, Aufhebung und Kündigung
- Beendigung des Arbeitsverhältnisses: typische Fehler und Probleme in der Praxis
- Zeugnis richtig deuten

**Methoden**

Trainer-Input und Diskussionen, Einzel- und Kleingruppenarbeit, Checklisten zur eigenen Bearbeitung.

**Für Sie wichtig ist**

Dieses Training gibt Ihnen einen genauen Überblick über die arbeitsrechtlichen Probleme, die in der Praxis häufig auftauchen. Vermeiden Sie solche Probleme indem Sie dieses Training besuchen. Datenschutz, Kurzarbeit, befristete Arbeitsverträge sind weitere Themen die angesprochen werden.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Dieses Training ist für alle Gruppenleiter / Teamleiter / Schichtführer, die Ihre Rechte und Pflichten im Arbeitsalltag kennenlernen möchten.

**Investition**

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

1 Tag

09:00-17:00 Uhr

**Termine / Veranstaltungsorte**

22.03.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3  
19.06.2012 in 22111 Hamburg, Panorama Hotels Hamburg, Billstedter Hauptstraße 44  
09.10.2012 in 89233 Neu Ulm / Reutti, Meinl Hotel, Marbacherstr. 4  
29.11.2012 in 04435 Leipzig Flughafen/Schkeuditz, fox-COURIER GmbH, Industriestraße 56

Als weibliche Führungskraft, in einer überwiegend männlich dominierten Welt wie der Transportbranche, brauchen Sie neben Ihrer Fachkompetenz, Klarheit in der Führungsrolle. Dieses Training hilft Ihnen, Ihren ganz persönlichen Standpunkt zu bestimmen, damit Sie sich authentisch, sicher und kraftvoll fühlen.

**Lernziele**

Persönliche Potenziale erkennen und offensiv nach außen tragen  
Den weiblichen Standpunkt konsequent einnehmen und durchsetzen  
Vorurteilen und Widerständen entgegen wirken  
Ab sofort ist Schluss mit "nett " und Selbstzweifeln  
Die "hohe Schule" der männlichen Mitarbeitermotivation

**Inhalte**

Fremd- und Selbstwahrnehmung  
Persönlicher Status Quo  
Führungsstile und Instrumente  
Männliches und weibliches Rollenverständnis  
Unterschiede der Kommunikation

**Methoden**

Trainerinput und Feedback Erfahrungsaustausch, Videotraining

**Für Sie wichtig ist**

Sie sind Sie nicht besser oder schlechter als Ihre männlichen Kollegen, Sie führen nur anders.  
Erfrischend anders!

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Weibliche Fach- und Führungskräfte und alle, die es in Zukunft werden wollen

**Investition**

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

2 Tage

1.Tag 09:00-17:00 Uhr

2.Tag 09:00-17:00Uhr

**Termine / Veranstaltungsorte**

23.03. - 24.03.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3

Hohe Arbeitsbelastung in Verbindung mit einem hohen Maß an Verantwortungsbewusstsein führen oft zu Überlastungen, die, wenn nicht rechtzeitig gegengesteuert wird, zu einem völligen Zusammenbruch, dem Burn Out führen können. Einfach weniger arbeiten ist oft nicht die „machbare“ Lösung. Erlernen Sie Strategien und Methoden, die Ihnen helfen, schnell wieder Energie zu schöpfen, auch wenn es oft wirklich sehr eng ist.

**Lernziele**

Erlernen von Strategien zur individuellen Belastungssteuerung  
Erkennen von Belastungssituationen bei Mitarbeitern/Kollegen

**Inhalte**

Identifikation eigener Risikofaktoren  
Ist-Analyse der eigenen Situation (Wie weit bin ich noch vom Burn Out entfernt?)  
Methoden zur Verringerung des Belastungserlebens  
Notfallstrategien  
Hilfestellung bei Kollegen

**Methoden**

Trainer Input, Diskussionen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Präsentationen, Übungen

**Für Sie wichtig ist**

Sie Erleben Sich in Situationen mit sehr hoher Belastung wieder als handlungsfähig und kompetent.  
Sie entwickeln persönliche Strategien zur Stress-Bewältigung und können anderen helfen.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Führungskräfte und Mitarbeiter mit sehr hoher Arbeitsbelastung

**Investition**

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

2 Tage

1.Tag 09:00-17:00 Uhr  
2.Tag 09:00-17:00Uhr

**Termine / Veranstaltungsorte**

27.09. - 28.09.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3

Souveränes Auftreten bei geschäftlichen und gesellschaftlichen Gelegenheiten. Stilvolle Tischsitten und mehr für Gast und Gastgeber.

### Lernziele

Immer häufiger treten in Unternehmen Fragen auf, die in unmittelbarem Zusammenhang mit wirtschaftlichem Erfolg stehen und doch außerhalb der gewohnten Strukturen liegen. Ein ganz wesentlicher Faktor des wirtschaftlichen Erfolgs ist das Image eines Unternehmens. Dieses Ansehen wird durch das freundliche und korrekte Auftreten seiner Führungskräfte und Mitarbeiter bestimmt. Dazu gehören einmal das gute Auftreten und zum anderen die Qualität der Kommunikation und der Stil des Umgangs.

### Inhalte

- Sicheres Auftreten – Macht ohne Worte!
- Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance
- Gute Umgangsformen bei Begrüßung, Vorstellung, Anrede, Kontaktaufnahme
- Was sagen Sie nach „Guten Tag“?
- Haltung und Outfit: Wie Sie eine positive Ausstrahlung erreichen
- Rund um geschäftliche Situationen mit Kunden und Geschäftspartnern
- Die Gastgeberrolle und der Umgang mit Besuchern
- Stilvolle Tischsitten – live beim Mittagessen
- Ein Streifzug durch zeitgemäßes „in“ und „out“
- Die Kunst des Small-Talks

### Methoden

Interaktive teilnehmerorientierte Seminargestaltung  
Kreativer Input und Erfahrungsaustausch, praxisnahe Partner- und Gruppen-Übungen und -Aufgaben,  
Special: Business-Essen mit Stil (3-4-Gänge Menü)

### Für Sie wichtig ist

In diesem Seminar trainieren Sie, sich in allen Situationen sicher zu verhalten, Fehler zu vermeiden und einen kompetenten Eindruck zu vermitteln.

Sie lernen, die Erwartungen Ihrer Geschäftspartner zu erfüllen.

### Zielgruppe / Voraussetzung

Fach- und Führungskräfte

### Investition

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

### Dauer

1 Tag

09:00-17:00 Uhr

### Termine / Veranstaltungsorte

Immer wieder verzögern sich in mittelständischen Speditions- und Logistikunternehmen auch gut geplante Veränderungsprozesse, weil die Dynamik von Veränderungen nicht bekannt ist, die typischen Phasen verkannt werden und Interventionen nicht greifen. Erfahren Sie, welchen Gesetzen Veränderungsprozesse folgen, welche Arten von Widerstand es zu beachten gibt und wie Sie das Wesen von Veränderungen für sich nutzen können.

**Lernziele**

Veränderung als systemischen Prozess verstehen und nutzen  
Umgang mit Widerstand managen  
Veränderungsprozesse professionell begleiten und steuern

**Inhalte**

Wahrnehmung von Veränderungen  
Dynamik von Change Prozessen  
Arten von Widerstand  
Phasengenaue Interventionsstrategien

**Methoden**

Trainer Input, Diskussionen, Fallbeispiele aus der Praxis, Einzel- und Gruppenarbeiten, Übungen

**Für Sie wichtig ist**

Sich in Veränderungsprozessen als geschickter Steuermann in unruhigen Gewässern erleben lernen.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Führungskräfte und Projektleiter mit Verantwortung für Veränderungsprozesse

**Investition**

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

1 Tag

09:00-17:00 Uhr

**Termine / Veranstaltungsorte**

Das ist wirklich mal was Gutes:

Ein lebendiges Meeting mit klaren Ergebnissen, zeitlich im richtigen Rahmen und von allen Teilnehmern mitgetragenen Entscheidungen. Wenn so zukünftig Ihre Meetings aussehen sollen, sind Sie bei diesem Training richtig.

**Lernziele**

Erlernen professioneller Meeting-Moderation  
Optimale Vorbereitung, Zeitmanagement und Rahmenbedingungen  
Sicherheit gewinnen

**Inhalte**

Was macht Meetings erfolgreich?  
Die 3 Phasen von Meetings  
Moderationstechniken  
Visualisieren von Inhalten  
Rolle und Verantwortung des Moderators  
Meetingorganisation  
Gruppendynamik

**Methoden**

Trainer-Input, Diskussionen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Praxisübungen, Tricks und Tipps

**Für Sie wichtig ist**

Sie erhalten zukünftig in Meetings konkrete Ergebnisse.  
Meetings werden von den Teilnehmer als effektiv und effizient bewertet.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Teamleiter, Projektleiter, Sekretariat und Assistenten/innen, alle Führungskräfte und Mitarbeiter die Meetings vorbereiten und durchführen,

**Investition**

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

1 Tag

09:00-17.00 Uhr

**Termine / Veranstaltungsorte**

Persönliche Vorlieben und Abneigungen beeinflussen unsere Effektivität. In diesem Seminar entwickeln Sie Ihr persönliches Erfolgskonzept.

Welche Planungsinstrumente und Verfahren sind für mich geeignet?

Welche Stärken und welche Arbeitsbereiche liegen mir besonders? Welche täglichen Zeitfallen stelle ich mir? Erkennen Sie sich und Ihren Arbeitsstil.

#### **Lernziele**

Erstellen einer maßgeschneiderten Planung

Umgang mit verschiedenen Planungssystematiken

Nutzen von Ablagesystemen, die zu meiner Tätigkeit passen

Analyse meines persönlichen Arbeitsrhythmus

#### **Inhalte**

Grundlagen der Planung

Umgang mit Planungssystemen

Entwickeln eigener Zielsysteme

Priorisieren

Unterscheiden von wichtig und dringlich

Pareto-Analyse des Arbeitsverhaltens

#### **Methoden**

Trainerinput, Gruppenarbeit, Einzelübungen

#### **Für Sie wichtig ist**

Dieses Seminar ist abgestimmt auf Positionen, die mit hohem Zeitdruck umgehen müssen. Es geht über klassische Zeitmanagement-Trainings hinaus, weil individuelle Erfolgsstrategien entwickelt werden.

#### **Zielgruppe / Voraussetzung**

Mitarbeiter und Führungskräfte mit hoher Arbeitsbelastung

#### **Investition**

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

#### **Dauer**

2 Tage

1.Tag 09:00-17:00 Uhr

2.Tag 09:00-17:00 Uhr

#### **Termine / Veranstaltungsorte**

„Die Beziehungsebene bestimmt die Sachebene“, stellte schon Paul Watzlawick fest.  
Jeder von uns kennt das Gefühl, mit bestimmten Personen gut zurecht zu kommen und bei anderen sofort eine gewisse Abneigung zu spüren.

Unsere Beziehungsebene reagiert zuverlässig und sensibel auf körpersprachliche Äußerungen.

Lernen Sie, wie Sie diese Art der Kommunikation gezielt nutzen, um die Beziehungsebene positiv zu beeinflussen.

### **Lernziele**

Nonverbale Kommunikation in Verkauf und Führung – Körpersprache, Gestik und Mimik gezielt einsetzen  
Entwickeln ihrer Mehrebenen-Kommunikation

### **Inhalte**

Funktionsweise der Beziehungsebene

Beziehung aufbauen und Kontakt halten

Emotionen und Mimik

Pacing, Seeding Leading

Konfusionsstrategien durch körpersprachliche Elemente nutzen

Symmetrische und asymmetrische nonverbale Kommunikation als strategisches Element nutzen

Überzeugen ohne Worte

### **Methoden**

Trainer Input, Diskussionen, Einzel- und Gruppenübungen, Video-Analysen, Feedback

### **Für Sie wichtig ist**

Sparen Sie sich durch Ihre persönliche Ausstrahlung viel Arbeit. Sie gewinnen mehr Sicherheit in Gesprächen mit Kunden und Mitarbeitern

### **Zielgruppe / Voraussetzung**

Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter mit Berufserfahrung

### **Investition**

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

### **Dauer**

2 Tage

1. Tag 09:00 - 17:00 Uhr

2. Tag 09:00 - 17:00 Uhr

### **Termine / Veranstaltungsorte**

Sie kennen das von vielen Präsentationen, eine Power-Point-Folie folgt der nächsten, Sie erleben eine sogenannte „Folienschlacht“ und sagen sich: Das würde ich besser machen. Das Training Präsentationsrhetorik bietet Ihnen die Möglichkeit zu erlernen, wie Sie anders, wirkungsvoller und unterhaltsamer sich und Ihr Unternehmen präsentieren können.

**Lernziele**

Verbesserung der persönlichen Wirkung  
Zuhörerorientiert präsentieren lernen  
Einsatz der richtigen Medien entscheiden können  
Selbst- und Fremdwahrnehmung abgleichen

**Inhalte**

Vorbereitung und Aufbau einer gelungenen Präsentation  
Persönliche Wirkung  
Das rhetorische Handwerkszeug: Körpersprache - Stimme - Sprache  
Alternative Präsentationsmedien  
Umgang mit Lampenfieber  
Wechselwirkung Power-Point Präsentation / persönlicher Auftritt  
Informationsgehalt, Kontakt halten  
Präsentationsübungen

**Methoden**

Trainerinput, Präsentationsübungen mit Video-Feedback, Einzel- und Gruppenarbeit, Diskussionen

**Für Sie wichtig ist**

Die Teilnehmer des Trainings lernen sich und Ihr Unternehmen überzeugend zu präsentieren. Sie erlangen mehr Sicherheit, um z.B. bei internen Meetings oder vor Kunden professionell zu präsentieren.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Alle Mitarbeiter und Führungskräfte die intern oder extern präsentieren.

**Investition**

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

2 Tage

1.Tag 09:00-17:00 Uhr  
2.Tag 09:00-17:00 Uhr

**Termine / Veranstaltungsorte**

Haben Sie schon mal jemanden Wissen vermittelt?

Nein, kein Problem - dieses Seminar ermöglicht es Ihnen.

Für viele Fachthemen gibt es interne "Spezialisten". Warum also teures Geld für externe Trainer ausgeben?

Aber...es fehlt an methodischen Kenntnissen der Wissensvermittlung und Präsentation.

Hier setzt dieses Seminar an. Die Teilnehmer lernen, mit Spass und Fachkompetenz Wissen optimal zu vermitteln.

### **Lernziele**

Fachthemen korrekt vermitteln

Lampenfieber in den Griff bekommen

Teilnehmer begeistern lernen

### **Inhalte**

Tag 1

- Selbstpräsentation

- Trainingsaufbau

- Struktur in Fachthemen (der rote Faden)

Übung mit Videoanalyse

### **Methoden**

Vorbereitende Arbeit - Erstellen einer Präsentation

Trainerinput, Gruppenarbeit, Trainingssimulation mit Videoanalyse

### **Für Sie wichtig ist**

Nutzen der eigenen Ressourcen, Einsparen von externen Leistungen, Motivation für die internen Fachtrainer.

Wissen vermitteln im eigenen Betrieb gibt eine neue Rolle bei den Kollegen und Vorgesetzten

### **Zielgruppe / Voraussetzung**

Mitarbeiter die interne Schulungen geben.

Führungskräfte mit dem Anspruch, Wissen optimal weiterzugeben.

### **Investition**

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

### **Dauer**

2 Tage

1.Tag 09:00-17:00 Uhr

2.Tag 09:00-17:00 Uhr

### **Termine / Veranstaltungsorte**

Sie werden Vorgesetzter? Sie sind gerade neu in einer Vorgesetzten-Position?

Dann ist hier das richtige Training für Sie!

Der „Aufstieg“ vom Kollegen zum Vorgesetzten ist ein wichtiger Schritt in der beruflichen Entwicklung und eine große Herausforderung. Personen, mit denen Sie vorher auf der gleichen Ebene gearbeitet haben, müssen Sie nun beurteilen, motivieren, anleiten oder sogar deren Konflikte schlichten. Dabei gilt es, dies aktiv und konstruktiv entsprechend Ihrer Persönlichkeit und im Rahmen der Unternehmensvorgaben zu gestalten. Auf einmal sind Sie Vorgesetzter, eine neue Herausforderung in Ihrem Leben.

### **Lernziele**

Reflektieren der neuen Situation unter fachlicher Leitung  
Entwickeln von mehr Sicherheit im Umgang mit der neuen Rolle  
Kennenlernen unterschiedlicher Führungsstile und Führungsinstrumente  
Eigene Ziele entwickeln

### **Inhalte**

Strategien der Umsetzung des Rollenwechsels.  
Kennenlernen der Führungsaufgaben (Anforderungen und Aufgaben)  
Akzeptanz und Durchsetzungsfähigkeit sicherstellen  
Führungsinstrumente  
Authentische Gestaltung der Führungsrolle  
Überprüfung der eigenen Stärken und Schwächen  
Transfer in den beruflichen Alltag

### **Methoden**

Trainerinput, Einzel- und Gruppenarbeit, Praxisberatung, Diskussionen, Vorbereitungsaufgaben

### **Für Sie wichtig ist**

Die neuen Führungskräfte erhalten die Werkzeuge um den Rollenwechsel vom Kollegen zum Vorgesetzten aktiv zu steuern. Sie lernen sich selbst als Führungskraft besser kennen und entwickeln eigene Strategien, um die neue Rolle erfolgreich zu gestalten. Es wird Zeit gewonnen, da der neue Vorgesetzte schneller und professioneller seine neue Rolle einnehmen kann.

### **Zielgruppe / Voraussetzung**

Mitarbeiter/innen die neue Führungsaufgaben im Unternehmen "frisch" übernommen haben oder demnächst übernehmen sollen und eine professionelle Vorbereitung für die neue Rolle benötigen.

### **Investition**

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

### **Dauer**

2 Tage

1.Tag 09:00-17:00 Uhr

2.Tag 09:00-17:00 Uhr

### **Termine / Veranstaltungsorte**

Das Training ist die Grundausbildung für alle Verkaufsmitarbeiter und auch als „Refresher“ gut geeignet. Neben der theoretischen Wissensvermittlung rund um ein professionell und strukturiert geführtes Verkaufsgespräch geht es auch um persönliche Voraussetzungen und die richtige Einstellung zum Verkauf.

**Lernziele**

- Kennen lernen der eigenen Verkäuferpersönlichkeit
- Verkaufsgespräche strukturiert führen können
- Bedarfsanalysen effizient durchführen
- Nutzen/Vorteilargumentation gewinnbringend einsetzen können
- Abschlussphase professionell gestalten

**Inhalte**

- Einstellung zum Verkauf
- Der moderne Business Knigge
- Vorbereitung von Verkaufsgesprächen
- Vereinbaren von Terminen
- Gesprächeinstieg, konkret und sicher
- Behandlung von Einwänden
- Bedarfsanalyse und Fragetechnik
- Konsequenzanalyse als Kaufverstärker, Wechselmotivation
- Nutzen/Vorteilargumentation
- Preisnennung, Preisverhandlung
- Abschlusstechniken
- Gesprächsnachbereitung

**Methoden**

- Einzel- und Gruppenarbeiten, Hintergrundinformationen, Diskussion
- Verkaufsgesprächs-Simulationen, Praxisfälle, Rollenspiele, Checklisten
- Gesprächsaufzeichnungen (Video/Telefonrekorder)
- Individuelle Gesprächsanalysen, professionelles Feedback, ergänzende Tricks und Tipps, Evaluation

**Für Sie wichtig ist**

Die kompakte und effiziente Trainingsmaßnahme ermöglicht den Teilnehmern sehr schnell den Einstieg in die aktive Verkaufsarbeit. Die Abwesenheitszeit vom Arbeitsplatz ist gering. Besondere die Praxisnähe des Trainings sichert schnelle erfolgreiche Umsetzbarkeit des Erlernten im Tagesgeschäft. Die Performance-Verbesserung ist kurzfristig sichtbar.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Dieses Training ist für alle Mitarbeiter konzipiert, die im Verkauf beschäftigt sind, Innendienst und/oder Außendienst. Die Betreuung von Bestandskunden und die Akquisition von Neukunden sind deren Aufgabenschwerpunkte im Tagesgeschäft.

**Investition**

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

2 Tage

**Termine / Veranstaltungsorte**

10.07. - 11.07.2012 in 22111 Hamburg, Panorama Hotels Hamburg, Billstedter Hauptstraße 44

Die Kenntnisse aus dem Grundlagentraining werden hier vertieft und intensiviert.

Das professionelle Auftreten des Verkäufers soll weiter verbessert werden. Themen wie Einsatz und Wirkung von Körpersprache oder Ausbau der Kundenbeziehung durch „Cross-Selling“ führen erneut zu einer Verbesserung der Verkaufspersormance des Mitarbeiters. Das wird noch verstärkt durch ein intensives Arbeiten an einer optimalen Arbeitsorganisation.

### Lernziele

- Ausbau und Vertiefung der Kenntnisse aus dem Grundlagentraining
- Eigene Arbeitsorganisation professionell gestalten
- „Cross-Selling“ gezielt einsetzen lernen
- Einsatz und Wirkung von Körpersprache kennenlernen
- Professionalisierung Kundenbeziehungsmanagement, Ausbau des Netzwerks

### Inhalte

- „Refresher“ 8 stufiges Verkaufsgespräch
- Einsatz und Wirkung von Körpersprache
- Gebiets- und Arbeitsorganisation
- „Cross-Selling“ in Kundenunternehmen
- Firmennetzwerke analysieren
- Bearbeitung von Fallstudien
- Praxistransferaufgabe: Planung zum Ausbau von Kundenbeziehungen

### Methoden

- Einzel- und Gruppenarbeiten, Hintergrundinformationen, Diskussion
- Verkaufsgesprächs-Simulationen, Praxisfälle, Rollenspiele, Checklisten
- Gesprächsaufzeichnungen (Video/Telefonrekorder)
- Individuelle Gesprächsanalysen, professionelles Feedback, ergänzende Tricks und Tipps, Evaluation

### Für Sie wichtig ist

Die Professionalität der Verkäufer wird weiter gesteigert. Das bisher Erlernte wird vertieft. „Cross-Selling und Netzwerkmanagement in Kundenunternehmen führt zu einer besseren Kundenbindung und zum Ausbau der Geschäftsbeziehung, zu mehr Umsatz. Das Training wird als Wertschätzung durch den Mitarbeiter empfunden und steigert die Loyalität zum Unternehmen und die Arbeitsmotivation, nicht zuletzt auch durch mehr persönliche Verkaufserfolge.

### Zielgruppe / Voraussetzung

Erfahrene Mitarbeiter im Verkauf, bzw. Mitarbeiter die bereits am Grundlagentraining teilgenommen haben, zur weiteren Verbesserung der Verkaufspersormance.

### Investition

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

### Dauer

2 Tage

### Termine / Veranstaltungsorte

27.11. - 28.11.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3

29.11. - 30.11.2012 in 22111 Hamburg, Panorama Hotels Hamburg, Billstedter Hauptstraße 44

Ob Sie wollen oder nicht:

Immer wieder müssen Sie verhandeln. Verhandeln ist Bestandteil Ihres Tagesgeschäftes:

- Die Diskussion mit dem Dienstleister über den Einkaufspreis
- Die Verhandlung mit dem Kunden über die Vertragskonditionen

VERHANDELN ist wechselseitige Kommunikation mit dem Ziel, eine Übereinkunft zu erreichen, wenn man mit der anderen Seite sowohl gemeinsame als auch gegensätzliche Interessen hat.

Sind Sie ein sicherer Verhandlungsführer?

Können Sie professionell mit unfairen Verhandlungsmethoden umgehen?

Das Training bringt Sie hier erheblich weiter.

### Lernziele

Sicherheit gewinnen um schwierige Verhandlungen führen zu können.

Mit unfairen Verhandlungsmethoden umgehen lernen.

### Inhalte

Probleme und Hindernisse bei Verhandlungen

Das Harvard Prinzip für erfolgreiches Verhandeln:

- Methoden und Werkzeuge
  - Sachbezogenes Verhandeln
  - Die Herausforderungen
- Unfaire Verhandlungsmethoden  
Praxisübungen

### Methoden

Trainer Input, Diskussionen, Gruppen- und Einzelübungen, Gesprächssimulationen mit Videoanalysen und Feedback, Praxisübungen,

### Für Sie wichtig ist

Sie lernen sicher Verhandlungen zu führen und mit unfairen Verhandlungsmethoden professionell umzugehen, stärken Ihr Selbstbewußtsein und Ihre Persönlichkeit.

### Zielgruppe / Voraussetzung

Führungskräfte, KAM und Mitarbeiter im Vertrieb die regelmäßig Verhandlungen mit Kunden und Lieferanten führen.

### Investition

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

### Dauer

2 Tage

1.Tag 09:00-17:00 Uhr

2.Tag 09:00-17:00 Uhr

### Termine / Veranstaltungsorte

11.10. - 12.10.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3

06.11. - 07.11.2012 in 22111 Hamburg, Panorama Hotels Hamburg, Billstedter Hauptstraße 44

Als Team erfolgreich verkaufen, wie geht das? Was sind die kritischen Erfolgsfaktoren?

Das Training bietet eine Plattform dafür, die komplexen Prozesse im Verkaufsteam kennen zu lernen, zu analysieren und gewinnbringend in der Praxis umzusetzen.

### **Lernziele**

Kennenlernen der kritischen Erfolgsfaktoren  
Verbesserung der Kommunikation und Kooperation  
Teamerfolge planen lernen  
Beziehungen und Konflikte im Team managen  
Verbesserung der Performance

### **Inhalte**

Grundlagen der Teamarbeit  
SWOT - Analyse zur Vertriebsarbeit im Team  
Team-Selling- Modelle in der Praxis  
Kritische Erfolgsfaktoren  
Persönliche Einstellung und Beziehungen  
Entscheidungsverhalten und Konfliktmanagement  
Prozesse, Planen des Erfolges  
Aufgabe zum Praxistransfer („Das werden wir ab sofort ändern“)

### **Methoden**

Einzel- und Gruppenarbeiten, Hintergrundinformationen, Diskussion  
Gesprächssimulationen, Praxisfälle, Rollenspiele, Checklisten  
Professionelles Feedback, ergänzende Tricks und Tipps, Evaluation

### **Für Sie wichtig ist**

Die Vertriebssteammitglieder werden sich der Erfolgsfaktoren der Arbeit bewusst und lernen diese für ihre tägliche Arbeit einzusetzen. Die Zusammenarbeit wird effizienter, Konflikte entstehen erst gar nicht, bzw. werden professioneller gelöst. Interne Prozesse werden verbessert und somit mehr Freiraum für Vertriebsaktivitäten gewonnen.

### **Zielgruppe / Voraussetzung**

Mitglieder von Verkaufsteams, Innen-/ Außendienst, komplette Verkaufsteams, neue Vertriebsmitarbeiter, die zukünftig im Verkaufsteam arbeiten

### **Investition**

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

### **Dauer**

2 Tage

1.Tag 09:00-17:00 Uhr

2.Tag 09:00-17:00 Uhr

### **Termine / Veranstaltungsorte**

27.03. - 28.03.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3  
09.05. - 10.05.2012 in 22111 Hamburg, Panorama Hotels Hamburg, Billstedter Hauptstraße 44  
05.06. - 06.06.2012 in 04435 Leipzig Flughafen/Schkeuditz, fox-COURIER GmbH, Industriestraße 56  
04.09. - 05.09.2012 in 89233 Neu Ulm / Reutti, Meinl Hotel, Marbacherstr. 4

Kennen Ihre Kunden alle Dienstleistungsangebote Ihres Unternehmens?  
Kennen Sie alle Bedarfe für Transport- und Logistikleistungen bei Ihren Kunden?  
Kennen Sie alle relevanten Abteilungen und Ansprechpartner bzw. Entscheider bei Ihren Kunden?  
Wenn Sie eine der Fragen nicht mit "JA" beantworten können, sind Ihre Verkaufsmitarbeiter die richtigen Teilnehmer bei diesem speziellen Training.  
Die Methode zum erfolgreichen Durchverkauf aller Ihrer Dienstleistungen bzw. zum Erkennen aller Kundenbedarfe heißt "Cross-Selling".

**Lernziele**

Versand-, Logistik- und Entscheiderstrukturen bei Kunden erkennen,  
Professionell Durchverkäufe umsetzen,  
"Empfehlungsmanagement" im Kundenunternehmen einsetzen

**Inhalte**

Begriff und Bedeutung  
Cross-Selling Methoden  
Planung und Durchführung  
Gesprächs- und Argumentationstechniken  
Empfehlungsmanagement  
Gesprächssimulation  
Argumentationskatalog  
Praxisfälle

**Methoden**

Trainerinput, Diskussionen, Einzel- und Gruppenarbeit, Gesprächssimulationen, Praxisfälle, Rollenspiele, Tricks und Tipps

**Für Sie wichtig ist**

Erhöhung der Kundenbindung bzw. mehr Umsatz durch neue, weitere Geschäftsfelder die der Kunde nutzt.  
Verbesserung der Effektivität des Verkauf  
Verbesserung der Fachkompetenz der Verkaufsmitarbeiter

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Alle Mitarbeiter Verkauf (Innen- und Außendienst), Service und Auftragsannahme

**Investition**

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

1 Tag

09:00-17:00Uhr

**Termine / Veranstaltungsorte**

29.03.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3  
11.05.2012 in 22111 Hamburg, Panorama Hotels Hamburg, Billstedter Hauptstraße 44  
07.06.2012 in 04435 Leipzig Flughafen/Schkeuditz, fox-COURIER GmbH, Industriestraße 56  
06.09.2012 in 89233 Neu Ulm / Reutti, Meinl Hotel, Marbacherstr. 4

Die Durchführung von Preisanpassungen ist eine der schwierigsten Aufgaben für Mitarbeiter im Verkauf. Von der Vorbereitung, über die Durchführung bis hin zum erfolgreichen Abschluss führt der eintägige intensive „Workshop“ die Teilnehmer. Neben den theoretischen Grundlagen wird hier mit konkreten Fällen aus der betrieblichen Praxis gearbeitet. Das Training bereitet die Verkaufsmitarbeiter optimal auf Preisanpassungen, also Preiserhöhungen vor.

**Lernziele**

Professionell Preisanpassungen vorbereiten können  
Argumentationshilfen erstellen können  
Preisverhandlungen erfolgreich steuern können  
Abschlussphase professionell gestalten

**Inhalte**

Markt- und Wettbewerbsbeobachtung  
Vorbereitung und Durchführung von Preisanpassungen  
Verhandlungsführung  
Behandlung von Einwänden  
Abschlusstechniken  
Erfahrungsaustausch

**Methoden**

Einzel- und Gruppenarbeiten, Hintergrundinformationen, Diskussion, Praxisfälle, ergänzende Tricks und Tipps

**Für Sie wichtig ist**

Die kompakte und effiziente Trainingsmaßnahme ermöglicht den Teilnehmern sehr schnell den Einstieg in das Thema Preisanpassungen. Sie verlieren die „Angst“ vor Preisverhandlungen mit Kunden, machen weniger Preiszugeständnisse und lernen die richtige Argumentation aufzubauen. Besonders die Praxisnähe des Trainings sichert schnelle erfolgreiche Umsetzbarkeit des Erlernten im Tagesgeschäft. Die Performance-Verbesserung ist kurzfristig sichtbar

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Dieses Training ist für alle Mitarbeiter im Verkauf konzipiert, die im Kundendialog Preisanpassungen durchführen sollen.

**Investition**

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

1 Tag

09:00-17:00 Uhr

**Termine / Veranstaltungsorte**

15.03.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3  
08.06.2012 in 04435 Leipzig Flughafen/Schkeuditz, fox-COURIER GmbH, Industriestraße 56  
20.06.2012 in 22111 Hamburg, Panorama Hotels Hamburg, Billstedter Hauptstraße 44  
10.10.2012 in 89233 Neu Ulm / Reutti, Meinl Hotel, Marbacherstr. 4

Immer mehr Verlager aus Industrie und Handel benutzen zur Auswahl und regelmäßigen Überprüfung ihrer Dienstleister das Instrument der Ausschreibung.

Häufig sehr komplex und detailliert, soll der angefragte Dienstleister dann in einer meist recht kurz gesetzten Frist ein Angebot abgeben. Wie gehe ich professionell mit Ausschreibungen um? Was mache ich jetzt zu allererst? Kann ich den Kunden anrufen?

Wie sieht das optimale Angebot aus?

Gibt es sinnvolle Prozesse im Tendermanagement?

Wenn Sie die Antworten auf diese Fragen interessieren, sind Sie bei diesem Training richtig!

### **Lernziele**

Professioneller Umgang mit Ausschreibungen

Erstellung von qualifizierten Angeboten

### **Inhalte**

Professionelles Tendermanagement

Prozesse für Tendermanagement

Qualifizierte Angebotserstellung

Sichere Verhandlungsführung

### **Methoden**

Input Spezialist Tendermanagement, Einzel- und Gruppenarbeiten, Hintergrundinformationen, Diskussion,

Praxisfälle, ergänzende Tricks und Tipps

### **Für Sie wichtig ist**

Sicherheit in der Bearbeitung von Ausschreibungen und im Erstellen von Angeboten erlangen, Prozesse für professionelles Tendermanagement implementieren

### **Zielgruppe / Voraussetzung**

Führungskräfte und Mitarbeiter die im Verkauf Ausschreibungen bearbeiten

### **Investition**

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

### **Dauer**

1 Tag

09:00 - 17:00Uhr

### **Termine / Veranstaltungsorte**

Konsequente Kundenorientierung ist die Basis für den Gewinn von Neukunden, sowie die Sicherung und den Ausbau von Bestandskunden. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter müssen hier „fit“ sein und sich der Bedeutung der Kundenorientierung für den Unternehmenserfolg bewusst sein.

Neben den Grundsätzen zu kundenorientiertem Verhalten im Tagesgeschäft wird in diesem Training vor allem das Kommunikationsverhalten in den Vordergrund gestellt. Wie verhalte ich mich am Telefon im Kundenkontakt? Wie korrespondiere ich kundenorientiert, speziell mit E-Mails?

### **Lernziele**

Bewusstsein schaffen für den hohen Stellenwert, den der Kunde für das Unternehmen darstellt.

Wege aufzeigen, die den Mitarbeitern helfen, eine permanente Umsetzung der persönlichen Kundenorientierung - sowohl intern als auch extern - sicherzustellen.

Ausbau und Stärkung zielgerichteter und effizienter Gesprächsführung

Professionelle Kommunikation per E-Mail

### **Inhalte**

Vorbereitungsaufgabe zum Thema

Bedeutung des internen Kunden / der Kundenorientierung

Grundlagen der Kommunikation, Wirkmechanismen Stimme und Sprache

Aktives Zuhören, gezieltes Fragen, lösungsorientierte Gesprächsführung

Telefonverhalten

E-Mail - Korrespondenz

### **Methoden**

Vorbereitungsaufgabe

Trainerinput

Einzel- und Kleingruppenarbeiten

Durchführung von Kundengesprächen aus dem Arbeitsalltag

Gesprächsaufzeichnungen (Telefonrekorder), Analysen und Feedback

Bearbeitung E-Mails

### **Für Sie wichtig ist**

Das Bewusstsein für Kundenorientierung wird gestärkt.

Die Chance zur Kundenbindung aus Reklamationen wird erkannt und genutzt.

Die Mitarbeiter erlernen sichere und kompetente Telefonkundenbetreuung, die Kundenbindung wird verbessert.

### **Zielgruppe / Voraussetzung**

Alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt im Tagesgeschäft

### **Investition**

€ 275,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

### **Dauer**

2 Tage

1.Tag 09:00-17:00 Uhr

2.Tag 09:00-17:00 Uhr

### **Termine / Veranstaltungsorte**

17.07. - 18.07.2012 in 22111 Hamburg, Panorama Hotels Hamburg, Billstedter Hauptstraße 44

29.10. - 30.10.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3

Die Reklamation des Kunden ist das Signal für den Wunsch nach einer weiteren Zusammenarbeit.

Reklamiert er nicht, oder wird seine Reklamation nicht professionell bearbeitet, ist der Kunde verloren. Diese Sichtweise zur Bearbeitung einer Reklamation unterstreicht die Bedeutung der professionellen Reklamationsbearbeitung als Chance, Kundenverluste zu verhindern und die Kundenbindung zu festigen.

#### **Lernziele**

Bewusstsein schaffen für die Bedeutung einer Reklamation  
Reklamationen als Ursache-/Wirkungsmechanismus erkennen  
Erlernen von Techniken zur Konfliktsentspannung und -lösung  
Entwickeln von Maßnahmen zur Kundenbindung

#### **Inhalte**

Reklamationen und Beschwerden klassifizieren  
Differenzierte Bearbeitung je nach Kundentyp  
Die Chance zur Kundenbindung  
Technik der Einwandbehandlung  
Konfliktwissen (Arten, Verläufe)  
Konfliktlösung  
Aufgabe zum Praxistransfer

#### **Methoden**

Einzel- und Gruppenarbeiten, Hintergrundinformationen, Diskussion  
Argumentationshilfen anhand von Praxisbeispielen, Rollenspiele, Checklisten  
Professionelles Feedback, ergänzende Tricks und Tipps, Evaluation  
Einsatz praxisorientiertes Eskalationsmodell der direkten Kommunikation

#### **Für Sie wichtig ist**

Der Kundenverlust durch Beschwerden/Reklamationen wird durch die professionelle Bearbeitung erheblich reduziert. Die Kundenzufriedenheit steigt genauso wie die Mitarbeiterzufriedenheit.

#### **Zielgruppe / Voraussetzung**

Dieses Training ist für alle Mitarbeiter und Führungskräfte mit regelmäßigem internen und externen Kundenkontakt konzipiert, die in der Regel auch die 1. Anlaufstelle für eingehende Reklamationen sind.

#### **Investition**

€ 275,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

#### **Dauer**

2 Tage

1.Tag 09:00-17:00 Uhr

2.Tag 09:00-17:00 Uhr

#### **Termine / Veranstaltungsorte**

05.03. - 06.03.2012 in 22111 Hamburg, Panorama Hotels Hamburg, Billstedter Hauptstraße 44  
13.11. - 14.11.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3

In der Auftragsannahme und im Service haben die Mitarbeiter regelmäßigen Kontakt mit bestehenden und auch neuen Kunden. Hier gibt es die Chance, MEHR aus der aktuellen Kundenbeziehung zu machen. Ein gut strukturiertes Verkaufsgespräch kann helfen, den Kunden weiter auszubauen, neue Geschäfte zu generieren oder durch "Cross Selling" auch weitere Dienstleistungen beim Kunden zu platzieren. Das Training ist die verkäuferische Grundausbildung für alle Mitarbeiter mit regelmäßigem telefonischen Kundenkontakt. Neben der theoretischen Wissensvermittlung rund um ein professionell und strukturiert geführtes Verkaufsgespräch geht es auch um persönliche Voraussetzungen und die richtige Einstellung zum Verkauf.

**Lernziele**

Verkaufsgespräche strukturiert führen können  
Bedarfsanalysen effizient durchführen  
Nutzen-/Vorteilargumentation gewinnbringend einsetzen können  
Cross Selling Methoden einsetzen können

**Inhalte**

Der moderne Business Knigge  
Vorbereitung von Verkaufsgesprächen  
Gesprächseinstieg, konkret und sicher  
Nutzen-/Vorteilargumentation  
Preisnennung, Preisverhandlung  
Abschlusstechniken

**Methoden**

Einzel- und Gruppenarbeiten, Hintergrundinformationen, Diskussion  
Verkaufsgesprächssimulationen, Praxisfälle, Rollenspiele,  
professionelles Feedback, ergänzende  
Tricks und Tipps

**Für Sie wichtig ist**

Die kompakte und effiziente Trainingsmaßnahme ermöglicht den Teilnehmern sehr schnell den Einstieg in die aktive Verkaufsarbeit am Telefon. Aktives Cross Selling führt zu mehr Umsatz durch die Platzierung weiterer Dienstleistungen beim Kunden. Die Performance-Verbesserung ist kurzfristig sichtbar.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Alle Mitarbeiter im Service, Kundendienst und Auftragsannahme.

**Investition**

€ 275,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

1 Tag

09:00-17:00 Uhr

**Termine / Veranstaltungsorte**

Nicht nur Reklamationsgespräche sind schwierige Kundengespräche. Es gibt im täglichen Kundenkontakt am Telefon häufig Situationen, in denen man an die Grenzen der persönlichen Belastbarkeit kommt oder in denen man sich wünscht: „Wäre ich doch nur etwas schlagfertiger... oder... könnte ich doch gelassener mit solchen Situationen umgehen“  
Diese Situationen sind geprägt von Emotionen und wirken sich negativ auf die persönliche Motivation aus. Das muss nicht sein!

**Lernziele**

Die Mitarbeiter lernen im Training, wie sie im Rahmen von schwierigen Kundengesprächen selbstsicher, ruhig und gelassen mit dem Kunden umgehen können. Die Professionalität im Kundenverhalten wird verbessert. Lösungsstrategien zur Konfliktaustragung werden erarbeitet.

**Inhalte**

Vorbereitungsaufgabe zum Thema  
Entstehung, Wahrnehmung und Entwicklung von Konflikten  
Vorbereitung, Aufbau und Durchführung von Konfliktgesprächen  
Strategien zur Konfliktlösung  
Selbstsicherheit gewinnen  
Blockaden überwinden  
Schlagfertigkeit trainieren  
Einsatz und Wirkung von Sprache und Stimme

**Methoden**

Vorbereitungsaufgabe  
Trainerinput  
Einzel- und Kleingruppenarbeiten  
Durchführung von Kundengesprächen aus dem Arbeitsalltag  
Gesprächsaufzeichnungen (Telefonrekorder), Analysen und Feedback

**Für Sie wichtig ist**

Die Mitarbeiter können besser mit den Belastungen durch schwierige Kundengespräche umgehen, was zu einer höheren Motivation und weniger „Ausfällen“ führt. Konflikte werden professionell bearbeitet, womit die Kundenzufriedenheit gesteigert werden kann.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt im Tagesgeschäft

**Investition**

€ 275,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

2 Tage

1.Tag 09:00-17:00 Uhr  
2.Tag 09:00-17:00 Uhr

**Termine / Veranstaltungsorte**

Grundkurs Gefahrgut ADR/ RID/GGVSEB

**Lernziele**

Das ADR/ GGVSEB richtig verstehen können.  
Innerbetriebliche Umsetzung des Gefahrgutrechtes mit Hilfestellung bei der Umsetzung.  
Durchführungsrichtlinie RSEB richtig verstehen.  
Richtige Eintragungen im Beförderungspapier.  
Übergabe der richtigen Begleitpapiere.  
Richtige Ausrüstungsgegenstände für Fahrzeugführer und Fahrzeug.  
Richtiges kontrollieren der Fahrzeugbesetzung, Beförderungseinheit.

**Inhalte**

Aufbau GGVSEB/ ADR.  
Verantwortlichkeiten.  
Allgemeine Vorschriften.  
Gefahreigenschaften.  
Dokumentation.  
Fahrzeug u. Beförderungsarten.  
Kennzeichnung u. Bezeichnung.  
Durchführung der Beförderung.  
Neuerungen 2012

**Methoden**

Schulung durch IHK anerkannten Dozenten mit Fallbeispielen aus der Praxis und zusätzlicher Erfolgskontrolle (Multiple-Choice 20 Fragen)

**Für Sie wichtig ist**

Das die Teilnehmer das Gefahrgutrecht richtig verstehen lernen.  
Das die beauftragten und sonstigen verantwortlichen Personen ihrer Verantwortlichkeit bewusst werden.  
Die Notwendigkeit des Umgangs mit Gefahrgut richtig erkennen.  
Das Erkennen der Fehler bei einer Gefahrgutbeförderung und diese erkannten Fehler sofort beheben können.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Alle neuen Mitarbeiter und alle Mitarbeiter die nur gelegentlich mit Gefahrgut umgehen (Fahrzeugführer) sowie die Mitarbeiter die zukünftig als beauftragte Personen bestellt werden sollen und Auszubildende.

**Investition**

135,- € pro Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

1 Tag

09:00-17:00 Uhr

**Termine / Veranstaltungsorte**

20.04.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3  
26.11.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3

Unternehmen, die an der Beförderung gefährlicher Güter beteiligt sind, haben gemäß §3 der Gefahrgutbeauftragtenverordnung (GbV) mindestens einen Sicherheitsberater schriftlich zu bestellen.

**Lernziele**

Dieser dreitägige Kurs bereitet Sie intensiv auf die abschließende IHK Prüfung vor. Nach erfolgreichem Abschluß erhalten Sie die Befähigung und die Berechtigung als interner oder externer Gefahrgutbeauftragter tätig zu werden.

**Inhalte**

Einführung  
Gefahrgutbeförderungsgesetz (GGBefG)  
Gefahrgutbeauftragtenverordnung (GbV)  
Inhalt, Aufbau und Systematik von GGVSEB und ADR  
Verkehrsträgerübergreifende Rechtsvorschriften  
Klassifizierung  
Verpackungen, Großpackmittel, Bau- und Prüfvorschriften  
Markierung und Kennzeichnung der Versandstücke und der Fahrzeuge  
Dokumentation  
Durchführung der Beförderung  
Pflichten, Verantwortlichkeiten Sanktionen

**Methoden**

Trainerinput  
Praxisbeispiele  
Powerpoint Präsentation  
Filmvorführung  
Einzel- und Gruppenübungen

**Für Sie wichtig ist**

Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben

Bitte beachten Sie dass Ihre schriftliche Prüfungsanmeldung spätestens 14 Tage vor dem gewünschten Prüfungstermin der IHK zu Koblenz vorliegen muss.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Unternehmer, Geschäftsführer, Betriebsleiter oder Mitarbeiter, die als Gefahrgutbeauftragte in Unternehmen tätig werden

**Investition**

€ 650,- pro Person, zzgl. MwSt zzgl. der Prüfungsgebühren der örtlich zuständigen IHK.

Die Prüfungskosten betragen in Koblenz 150 € und werden gesondert durch die IHK in Rechnung gestellt.

**Dauer**

3 Tage

**Termine / Veranstaltungsorte**

14.05. - 16.05.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3  
05.11. - 07.11.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3

Gefahrgutbeauftragte müssen die Gültigkeit ihres Schulungsnachweises alle 5 Jahre per Wiederholungsprüfung verlängern.

### **Lernziele**

In diesem Kurs erfahren Sie alle aktuellen Änderungen der Rechtsvorschriften und werden optimal auf die Wiederholungsprüfung vorbereitet.

### **Inhalte**

Einführung  
Gefahrgutbeförderungsgesetz (GGBefG)  
Gefahrgutbeauftragtenverordnung (GbV)  
Inhalt, Aufbau und Systematik von GGVSEB und ADR  
Aktuelle Änderungen der Vorschriften  
Verkehrsträgerübergreifende Rechtsvorschriften  
Klassifizierung  
Verpackungen, Großpackmittel, Bau- und Prüfvorschriften  
Markierung und Kennzeichnung der Versandstücke und der Fahrzeuge  
Dokumentation  
Durchführung der Beförderung  
Pflichten, Verantwortlichkeiten Sanktionen

### **Methoden**

Trainerinput  
Praxisbeispiele  
Powerpoint Präsentation  
Filmvorführung  
Einzel- und Gruppenübungen

### **Für Sie wichtig ist**

Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben

Verlängerung des Schulungsnachweises

Bitte beachten Sie dass Ihre schriftliche Prüfungsanmeldung spätestens 14 Tage vor dem gewünschten Prüfungstermin der IHK zu Koblenz vorliegen muss.

### **Zielgruppe / Voraussetzung**

Gefahrgutbeauftragte mit gültigem Schulungsnachweis

### **Investition**

€ 350,- pro Person, zzgl. MwSt zzgl. der Prüfungsgebühren der örtlich zuständigen IHK.

Die Prüfungskosten betragen in Koblenz 150 € und werden gesondert durch die IHK in Rechnung gestellt.

### **Dauer**

1 Tag

### **Termine / Veranstaltungsorte**

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc. betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlußprüfung nachzuweisen. Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

#### **Lernziele**

Sicherer Umgang mit den IATA-Gefahrgutvorschriften  
Optimale Prüfungsvorbereitung

#### **Inhalte**

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie  
Begrenzungen  
Allgemeine Anforderungen an Versender  
Klassifizierung  
Verzeichnis gefährlicher Güter  
Allgemeine Verpackungsanforderung  
Verpackungsanweisung  
Markierung und Kennzeichnung  
Versendererklärung und andere erforderliche Dokumente  
Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut  
Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder  
Verfahren bei Notfällen

#### **Methoden**

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

#### **Für Sie wichtig ist**

Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben  
Mit erfolgreichem Abschluss erhalten Sie das vom LBA anerkannte Seminar, das als Schulungsnachweis für die überwachenden Behörden gilt.

#### **Zielgruppe / Voraussetzung**

Versender

#### **Investition**

620 € pro Person zzgl. MwSt.

#### **Dauer**

4 Tage

#### **Termine / Veranstaltungsorte**

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc. betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlußprüfung nachzuweisen. Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

### **Lernziele**

Sicherer Umgang mit den IATA-Gefahrgutvorschriften  
Optimale Prüfungsvorbereitung

### **Inhalte**

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie  
Begrenzungen  
Allgemeine Anforderungen an Versender  
Klassifizierung  
Verzeichnis gefährlicher Güter  
Allgemeine Verpackungsanforderung  
Verpackungsanweisung  
Markierung und Kennzeichnung  
Versendererklärung und andere erforderliche Dokumente  
Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut  
Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder  
Verfahren bei Notfällen

### **Methoden**

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

### **Für Sie wichtig ist**

Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben  
Mit erfolgreichem Abschluss erhalten Sie das vom LBA anerkannte Seminar, das als Schulungsnachweis für die überwachenden Behörden gilt.

### **Zielgruppe / Voraussetzung**

Versender

### **Investition**

465 € pro Person zzgl. MwSt.

### **Dauer**

3 Tage

### **Termine / Veranstaltungsorte**

07.05. - 09.05.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3  
17.09. - 19.09.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc. betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlußprüfung nachzuweisen. Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

**Lernziele**

Aktualisierung des vorhandenen Wissens  
Optimale Prüfungsvorbereitung

**Inhalte**

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie  
Begrenzungen  
Allgemeine Anforderungen an Versender  
Klassifizierung  
Verzeichnis gefährlicher Güter  
Allgemeine Verpackungsanforderung  
Verpackungsanweisung  
Markierung und Kennzeichnung  
Versendererklärung und andere erforderliche Dokumente  
Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut  
Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder  
Verfahren bei Notfällen

**Methoden**

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

**Für Sie wichtig ist**

Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben  
Mit erfolgreichem Abschluss erhalten Sie das vom LBA anerkannte Seminar, das als Schulungsnachweis für die überwachenden Behörden gilt.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Versender

**Investition**

310 € pro Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

2 Tage

**Termine / Veranstaltungsorte**

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc. betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlussprüfung nachzuweisen. Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

**Lernziele**

Aktualisierung des vorhandenen Wissens  
Optimale Prüfungsvorbereitung

**Inhalte**

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie  
Begrenzungen  
Allgemeine Anforderungen an Versender  
Klassifizierung  
Verzeichnis gefährlicher Güter  
Allgemeine Verpackungsanforderung  
Verpackungsanweisung  
Markierung und Kennzeichnung  
Versendererklärung und andere erforderliche Dokumente  
Annahmeverfahren  
Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut  
Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder  
Verfahren bei Notfällen

**Methoden**

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

**Für Sie wichtig ist**

Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben  
Mit erfolgreichem Abschluss erhalten Sie das vom LBA anerkannte Seminar, das als Schulungsnachweis für die überwachenden Behörden gilt.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Versender

**Investition**

310 € pro Person zzgl. MwSt

**Dauer**

2 Tage

**Termine / Veranstaltungsorte**

10.05. - 11.05.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3  
20.09. - 21.09.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc. betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlussprüfung nachzuweisen. Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

**Lernziele**

Sicherer Umgang mit den IATA-Gefahrgutvorschriften  
Optimale Prüfungsvorbereitung

**Inhalte**

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie  
Klassifizierung  
Verzeichnis gefährlicher Güter  
Allgemeine Verpackungsanforderung  
Verpackungsanweisung  
Markierung und Kennzeichnung  
Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut  
Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder  
Verfahren bei Notfällen

**Methoden**

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

**Für Sie wichtig ist**

Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben  
Mit erfolgreichem Abschluss erhalten Sie das vom LBA anerkannte Seminar, das als Schulungsnachweis für die überwachenden Behörden gilt.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Verpacker

**Investition**

465 € pro Person zzgl. MwSt

**Dauer**

3 Tage

**Termine / Veranstaltungsorte**

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc. betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlussprüfung nachzuweisen. Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

**Lernziele**

Sicherer Umgang mit den IATA-Gefahrgutvorschriften  
Optimale Prüfungsvorbereitung

**Inhalte**

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie  
Klassifizierung  
Verzeichnis gefährlicher Güter  
Allgemeine Verpackungsanforderung  
Verpackungsanweisung  
Markierung und Kennzeichnung  
Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut  
Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder  
Verfahren bei Notfällen

**Methoden**

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

**Für Sie wichtig ist**

Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben  
Mit erfolgreichem Abschluss erhalten Sie das vom LBA anerkannte Seminar, das als Schulungsnachweis für die überwachenden Behörden gilt.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Verpacker

**Investition**

465 € pro Person zzgl. MwSt

**Dauer**

3 Tage

**Termine / Veranstaltungsorte**

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc. betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlussprüfung nachzuweisen. Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

**Lernziele**

Aktualisierung des vorhandenen Wissens  
Optimale Prüfungsvorbereitung

**Inhalte**

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie  
Klassifizierung  
Verzeichnis gefährlicher Güter  
Allgemeine Verpackungsanforderung  
Verpackungsanweisung  
Markierung und Kennzeichnung  
Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut  
Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder  
Verfahren bei Notfällen

**Methoden**

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

**Für Sie wichtig ist**

Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben  
Mit erfolgreichem Abschluss erhalten Sie das vom LBA anerkannte Seminar, das als Schulungsnachweis für die überwachenden Behörden gilt.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Verpacker

**Investition**

310 € pro Person zzgl. MwSt

**Dauer**

2 Tage

**Termine / Veranstaltungsorte**

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc. betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlussprüfung nachzuweisen. Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

**Lernziele**

Aktualisierung des vorhandenen Wissens  
Optimale Prüfungsvorbereitung

**Inhalte**

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie  
Klassifizierung  
Verzeichnis gefährlicher Güter  
Allgemeine Verpackungsanforderung  
Verpackungsanweisung  
Markierung und Kennzeichnung  
Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut  
Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder  
Verfahren bei Notfällen

**Methoden**

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

**Für Sie wichtig ist**

Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben  
Mit erfolgreichem Abschluss erhalten Sie das vom LBA anerkannte Seminar, das als Schulungsnachweis für die überwachenden Behörden gilt.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Verpacker

**Investition**

310 € pro Person zzgl. MwSt

**Dauer**

2 Tage

**Termine / Veranstaltungsorte**

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc. betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlußprüfung nachzuweisen. Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

**Lernziele**

Sicherer Umgang mit den IATA-Gefahrgutvorschriften  
Optimale Prüfungsvorbereitung

**Inhalte**

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie  
Begrenzungen  
Allgemeine Anforderungen an Versender  
Klassifizierung  
Verzeichnis gefährlicher Güter  
Allgemeine Verpackungsanforderung  
Verpackungsanweisung  
Markierung und Kennzeichnung  
Versendererklärung und andere erforderliche Dokumente  
Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut  
Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder  
Verfahren bei Notfällen

**Methoden**

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

**Für Sie wichtig ist**

Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben  
Mit erfolgreichem Abschluss erhalten Sie das vom LBA anerkannte Seminar, das als Schulungsnachweis für die überwachenden Behörden gilt.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Personal von Spediteuren, die an der Behandlung von Gefahrgut beteiligt sind

**Investition**

620 € pro Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

4 Tage

**Termine / Veranstaltungsorte**

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc. betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlußprüfung nachzuweisen. Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

**Lernziele**

Auffrischung des vorhandenen Wissens  
Optimale Prüfungsvorbereitung

**Inhalte**

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie  
Begrenzungen  
Allgemeine Anforderungen an Versender  
Klassifizierung  
Verzeichnis gefährlicher Güter  
Allgemeine Verpackungsanforderung  
Verpackungsanweisung  
Markierung und Kennzeichnung  
Versendererklärung und andere erforderliche Dokumente  
Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut  
Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder  
Verfahren bei Notfällen

**Methoden**

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

**Für Sie wichtig ist**

Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben  
Mit erfolgreichem Abschluss erhalten Sie das vom LBA anerkannte Seminar, das als Schulungsnachweis für die überwachenden Behörden gilt.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Personal von Spediteuren, die an der Behandlung von Gefahrgut beteiligt sind

**Investition**

310 € pro Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

2 Tage

**Termine / Veranstaltungsorte**

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc. betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlußprüfung nachzuweisen. Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

#### **Lernziele**

Sicherer Umgang mit den IATA-Gefahrgutvorschriften  
Optimale Prüfungsvorbereitung

#### **Inhalte**

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie  
Begrenzungen  
Allgemeine Anforderungen an Versender  
Klassifizierung  
Verzeichnis gefährlicher Güter  
Allgemeine Verpackungsanforderung  
Verpackungsanweisung  
Markierung und Kennzeichnung  
Versendererklärung und andere erforderliche Dokumente  
Annahmeverfahren  
Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut  
Lagerung und Beladungsverfahren  
Information für Flugzeugführer  
Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder  
Verfahren bei Notfällen

#### **Methoden**

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

#### **Für Sie wichtig ist**

Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben  
Mit erfolgreichem Abschluss erhalten Sie das vom LBA anerkannte Seminar, das als Schulungsnachweis für die überwachenden Behörden gilt.

#### **Zielgruppe / Voraussetzung**

Personal von Luftverkehrsgesellschaften und Abfertigungsagenten

#### **Investition**

690 € pro Person zzgl. MwSt.

#### **Dauer**

5 Tage

#### **Termine / Veranstaltungsorte**

25.06. - 29.06.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3  
15.10. - 19.10.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc. betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlussprüfung nachzuweisen. Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

**Lernziele**

Aktualisierung des bestehenden Wissens. Intensive Prüfungsvorbereitung.

**Inhalte**

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie  
Begrenzungen  
Allgemeine Anforderungen an Versender  
Klassifizierung  
Verzeichnis gefährlicher Güter  
Allgemeine Verpackungsanforderung  
Verpackungsanweisung  
Markierung und Kennzeichnung  
Versendererklärung und andere erforderliche Dokumente  
Annahmeverfahren  
Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut  
Lagerung und Beladungsverfahren  
Information für Flugzeugführer  
Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder  
Verfahren bei Notfällen

**Methoden**

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

**Für Sie wichtig ist**

Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben

Mit erfolgreichem Abschluss erhalten Sie das vom LBA anerkannte Seminar, das als Schulungsnachweis für die überwachenden Behörden gilt.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Personal von Luftverkehrsgesellschaften und Abfertigungsagenten

**Investition**

465 € pro Person zzgl. MwSt

**Dauer**

3 Tage

**Termine / Veranstaltungsorte**

29.05. - 31.05.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3

09.07. - 11.07.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc. betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlußprüfung nachzuweisen. Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

### **Lernziele**

Sicherer Umgang mit den IATA-Gefahrgutvorschriften  
bzw. Aktualisierung des vorhandenen Wissens  
Optimale Prüfungsvorbereitung

### **Inhalte**

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie  
Begrenzungen  
Markierung und Kennzeichnung  
Versendererklärung und andere erforderliche Dokumente  
Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut  
Lagerung und Beladungsverfahren  
Information für Flugzeugführer  
Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder  
Verfahren bei Notfällen

### **Methoden**

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

### **Für Sie wichtig ist**

Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben  
Mit erfolgreichem Abschluss erhalten Sie das vom LBA anerkannte Seminar, das als Schulungsnachweis für die überwachenden Behörden gilt.

### **Zielgruppe / Voraussetzung**

PK7: Personal von Luftverkehrsgesellschaften und Abfertigungsagenten, die sonstige Fracht (andere als Gefahrgut) annehmen

PK8: Personal von Luftverkehrsgesellschaften und Frachtspediteuren, die für Handhabung, Lagerung und Beladung von Fracht und Gepäck verantwortlich sind

### **Investition**

155 € pro Person zzgl. MwSt.

### **Dauer**

1 Tag

### **Termine / Veranstaltungsorte**

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc. betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlußprüfung nachzuweisen. Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

#### **Lernziele**

Sicherer Umgang mit den IATA-Gefahrgutvorschriften  
bzw. Aktualisierung des vorhandenen Wissens  
Optimale Prüfungsvorbereitung

#### **Inhalte**

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie  
Begrenzungen  
Markierung und Kennzeichnung  
Versendererklärung und andere erforderliche Dokumente  
Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut  
Lagerung und Beladungsverfahren  
Information für Flugzeugführer  
Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder  
Verfahren bei Notfällen

#### **Methoden**

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

#### **Für Sie wichtig ist**

Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben  
Mit erfolgreichem Abschluss erhalten Sie das vom LBA anerkannte Seminar, das als Schulungsnachweis für die überwachenden Behörden gilt.

#### **Zielgruppe / Voraussetzung**

PK7: Personal von Luftverkehrsgesellschaften und Abfertigungsagenten, die sonstige Fracht (andere als Gefahrgut) annehmen

PK8: Personal von Luftverkehrsgesellschaften und Frachtspediteuren, die für Handhabung, Lagerung und Beladung von Fracht und Gepäck verantwortlich sind

#### **Investition**

155 € pro Person zzgl. MwSt.

#### **Dauer**

1 Tag

#### **Termine / Veranstaltungsorte**

Dieses Seminar ist gesetzliche Grundvoraussetzung für die Tätigkeit als Sicherheitsbeauftragter beim "bekannten Versender". Der Nachweis wird vom LBA gefordert und im Sicherheitsplan muss das Zertifikat angehängt sein!

Die Inhalte richten sich nach dem vom LBA veröffentlichten Musterplan für "Reglementierte Beauftragte".

Diese Schulung "Ausbildung des Luftsicherheitsbeauftragten" ist vom Luftfahrtbundesamt vorgeschrieben und der Trainer Christian Buchenthal dafür zugelassen und zertifiziert.

### Lernziele

Die Sicherheit der Transportkette steht hier im Fokus. Die Teilnehmer erhalten die Befähigung als Luftsicherheitsbeauftragter tätig zu werden.

### Inhalte

Gem. VO (EG) 185/ 2010 und abgestimmter Musterlehrpläne des Luftfahrtbundesamtes:

- Durchleuchtungs- u. Kontrollgerätetechnik bei Fracht
- Tätigkeiten an Sicherheitskontrollstellen
- Sicherheit von Gepäck und Fracht sowie Umgang mit unsicherer Fracht
- Waffen, verbotene Gegenstände und nicht allgemein zugelassene Gegenstände
- Sicherheitsbezogene Bereiche und Maßnahmen, die zur Erhöhung des Sicherheitsbewusstseins im Frachtbereich geeignet sind
- Sicherheit der Transportfahrzeuge
- Anerkennungsvoraussetzungen beim bekannten Versender
- Hilfe beim Erstellen eines firmenspezifischen LBA Lehrplans

### Methoden

Das Verstehen und die Festigung des Erlernten wird untermauert durch Praxisbeispiele, Fallstudien, Gruppen- und Einzelarbeiten, praxiserprobte Übungen, Workshops, Video- oder Tonaufzeichnungen, Feedback durch den Trainer und / oder Gruppe.

### Für Sie wichtig ist

- Sicherung der Transportkette gewährleisten
- Erfüllung gesetzlicher Vorschriften

### Zielgruppe / Voraussetzung

- Unternehmer, Geschäftsführer, Betriebsleiter oder Mitarbeiter, die als Luftsicherheitsbeauftragte in Unternehmen tätig werden
- Für angehende RB ist die Schulung verpflichtend
- Für angehende bV (bekannte Versender) ist diese Schulung verpflichtend

### Investition

€ 1300,- pro Person zzgl. MwSt.

Gültige Zuverlässigkeitsprüfung nach §7 Luftsicherheitsgesetz müssen 14 Tage vor Seminarbeginn bei der Lobraco Akademie GmbH vorliegen!

### Dauer

5 Tage

Beginn jeweils 09:00 Uhr - Ende 17:00 Uhr,  
Freitag 12:00 Uhr

### Termine / Veranstaltungsorte

23.01. - 27.01.2012	in	56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3
06.02. - 10.02.2012	in	04435 Leipzig Flughafen/Schkeuditz, fox-COURIER GmbH, Industriestraße 56
27.02. - 02.03.2012	in	56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3
19.03. - 23.03.2012	in	89233 Neu Ulm / Reutti, Meinl Hotel, Marbacherstr. 4
26.03. - 30.03.2012	in	04435 Leipzig Flughafen/Schkeuditz, fox-COURIER GmbH, Industriestraße 56
16.04. - 20.04.2012	in	04435 Leipzig Flughafen/Schkeuditz, fox-COURIER GmbH, Industriestraße 56
23.04. - 27.04.2012	in	22111 Hamburg, Panorama Hotels Hamburg, Billstedter Hauptstraße 44
07.05. - 11.05.2012	in	04435 Leipzig Flughafen/Schkeuditz, fox-COURIER GmbH, Industriestraße 56
11.06. - 15.06.2012	in	56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3

Luftsicherheit in der Transportkette gemäß VO (EG) Nr. 185/2010

Was haben Sie mit dem Thema Luftsicherheit zu tun?

Jeder, der an einer Abholung oder der Verbringung zu einem Flugzeug beteiligt ist, hat neue Sicherheitsrichtlinien zu beachten.

### Lernziele

Die Vergangenheit, aber auch die Gegenwart hat gezeigt, dass sich niemand vor terroristischen Anschlägen sicher fühlen kann. Eine 100%tige Sicherheit wird es leider nie geben. Daher muss es die Aufgabe aller sein, sich an die Richtlinien der VO (EG) Nr. 185/2010 zu halten. Das heißt nicht nur die Luftfahrtbehörden, die Flughafenbetreiber und die Luftfahrtunternehmen müssen alles Erdenkliche tun, um die VO (EG) Nr. 2320/2002 bzw. das daraus resultierende Luftsicherheitsgesetz vom 11. Januar 2005 möglichst perfekt umzusetzen, auch alle Branchen, die im Vorfeld im Bereich der Luftfracht tätig sind, haben alles daran zu setzen, die Sicherheitskontrollen und/oder – Maßnahmen einzusetzen und zu verbessern. Wichtig ist es die Transportkette mit einem hohen Maß an Sicherheit zu versehen und damit den Transport mit dem Flugzeug nach dem oben genannten Gesetz sicherzustellen.

### Inhalte

- Terroranschläge und aktuelle Bedrohungen,
- Einschlägige Rechtsvorschriften,
- Ziele und Struktur der Luftsicherheit,
- Kenntnis der Verfahren für das Anhalten von Personen
- Kenntnis der Meldeverfahren,
- Fähigkeit zur Identifizierung verbotener Gegenstände,
- Fähigkeit zur angemessenen Reaktion auf die Entdeckung verbotener Gegenstände,
- Kenntnis der Möglichkeiten zum Verstecken verbotener Gegenstände,
- Kenntnis der Schutzanforderungen für Fracht und Post und
- Kenntnis der Beförderungsanforderungen, wenn anwendbar.

### Methoden

Das Verstehen und die Festigung des Erlernten wird untermauert durch Trainer-Input, praktisches Arbeiten in Gruppen, Feedback durch die Gruppe.

### Für Sie wichtig ist

- Erfüllung von gesetzlichen Vorlagen
- Abwehr von Geldbußen und einer Straftat
- Aufrechterhaltung des Sicherheitsstatus
- Sicherung von Lücken in der Transportkette
- Vermeidung von terroristischen Anschlägen

### Zielgruppe / Voraussetzung

Mitarbeiter, die physisch mit Luftfracht in Berührung kommen, sowie Mitarbeiter, die die Luftfrachtdokumentation bearbeiten oder erstellen.

### Investition

€ 70,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

### Dauer

Beginn 09:00 Uhr  
4 Unterrichtseinheiten

### Termine / Veranstaltungsorte

21.01.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3  
04.02.2012 in 04435 Leipzig Flughafen/Schkeuditz, fox-COURIER GmbH, Industriestraße 56  
11.02.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3  
03.03.2012 in 04435 Leipzig Flughafen/Schkeuditz, fox-COURIER GmbH, Industriestraße 56  
07.04.2012 in 22111 Hamburg, Panorama Hotels Hamburg, Billstedter Hauptstraße 44  
14.04.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3  
05.05.2012 in 04435 Leipzig Flughafen/Schkeuditz, fox-COURIER GmbH, Industriestraße 56

Das Luftfahrtbundesamt und die Verbände sind in einem stetigen Austausch und arbeiten an den jungen Gesetzen der Luftfrachtsicherheit. Aus Praxisfällen werden Definitionen bestätigt oder revidiert, daher ist es extrem wichtig sich die aktuellsten Informationen einzuholen.

Das bieten wir Ihnen in diesem Seminar. Sie werden auf den aktuellsten Stand gebracht und eine Flughafenbesichtigung des Flughafen Halle/Leipzig ist ein zusätzliches Highlight um die Abfertigung in der Praxis zu erleben.

### **Lernziele**

Das Wissen aus der 35 Std. Schulung upzudaten!  
Praxistransfer der Beauftragten für Sicherheit und den Luftsicherheitsbeauftragten.  
Ausblicke der Gesetzgeber

### **Inhalte**

- Neue Regelungen für Bekannte Versender
- Neue Regelungen für Transporteure
- Neue Regelungen für reglementierte Beauftragte
- Abfertigung von Luftfracht unter den aktuellen gesetzlichen Vorgaben
- best practice sharing

### **Methoden**

Vortrag, Arbeitsgruppen, Diskussionen, Praxisbeispiele

### **Für Sie wichtig ist**

Der Gesetzgeber fordert nur alle 5 Jahre eine Weiterbildung, bei der aktuellen extremen Veränderung der Thematik ist es für Sie und Ihre Unternehmen wichtig sich auf die kommenden Anforderungen bestmöglich vorzubereiten und aufzustellen.

### **Zielgruppe / Voraussetzung**

Luftsicherheitsbeauftragte, Beauftragte für Sicherheit und ihre jeweiligen Vertretungen.

### **Investition**

€ 560,- pro Person zzgl. MwSt.

Gültige Zuverlässigkeitsprüfung nach §7 Luftsicherheitsgesetz müssen vor Seminarbeginn (Kopie ausreichend) bei der Lobraco Akademie GmbH vorliegen!

- Bitte per Mail senden oder per Fax!

### **Dauer**

2 Tage

#### **1.Tag**

13:00 - 18:00 Uhr

18:00 bis 22:30 Uhr Flughafenbesichtigung

#### **2.Tag**

10.00 bis ca. 13:00 Uhr

### **Termine / Veranstaltungsorte**

15.03. - 16.03.2012 in 04435 Leipzig Flughafen/Schkeuditz, fox-COURIER GmbH, Industriestraße 56

19.06. - 20.06.2012 in 04435 Leipzig Flughafen/Schkeuditz, fox-COURIER GmbH, Industriestraße 56

Der Markt der Kontraktlogistik wächst weiter.

Als Logistikdienstleister brauchen Sie qualifiziertes Personal um an diesem Wachstum teilnehmen zu können.

Fundiertes Wissen zur Kalkulation von Logistikprojekten und verkäuferisches Verhandlungsgeschick sind Grundlagen zum Abschluss von Logistikprojekten.

Dieses Seminar vermittelt den Teilnehmern die entsprechenden Grundlagen.

**Lernziele**

Kennenlernen der Werkzeuge zur Kalkulation von Logistikprojekten  
Sicherheit für Kundenverhandlungen gewinnen

**Inhalte**

Grundlagen Kalkulation  
Richtig Bewerten (ZDF)  
Eigen/Fremdleistung  
Service Level Agreements  
Fehlerquellen  
Bedarfsanalyse  
Angebotserstellung  
Gesprächsführung  
Mehrwert-Strategie

**Methoden**

Vortrag – Diskussion – Praxisbeispiele- Einzel- und Gruppenübungen

**Für Sie wichtig ist**

Mitarbeiter erlangen Kenntnisse zur Kalkulation von Projekten und gewinnen Sicherheit für Kundenverhandlungen

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Führungskräfte und Verkaufsmitarbeiter, Logistik- und Lagerverantwortliche im Bereich Kontraktlogistik.

**Investition**

€ 325,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

2 Tage

1.Tag 09:00 - 17:00 Uhr

2.Tag 09:00 - 17:00 Uhr

**Termine / Veranstaltungsorte**

23.04. - 24.04.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3

20.08. - 21.08.2012 in 22111 Hamburg, Panorama Hotels Hamburg, Billstedter Hauptstraße 44

Kundenanforderungen verstehen und richtig umsetzen

Kontraktlogistik umfasst die längerfristige Übernahme komplexer logistischer Leistungen durch einen spezialisierten Logistikdienstleister. Typische Aufgaben eines Kontraktlogistikdienstleisters sind das Betreiben von Lieferantenlagern sowie das Kommissionieren und Sequenzieren von Kaufteilen für den anschließenden Verbau.

1. Was will der Kunde?
2. Wie muss sich der Kontraktlogistiker aufstellen, um dieses WAS erfüllen zu können?

#### **Lernziele**

Sie erhalten Einblick in die Notwendigkeit und das Verständnis überbetrieblicher Kooperationen im Rahmen von Kontraktlogistikprojekten.

Anhand von Praxisbeispielen erlernen Sie grundlegende Schritte für die Erstellung, Kalkulation und Auswertung von Logistikausschreibungen.

#### **Inhalte**

1. Outsourcing von Logistikfunktionen aus Sicht der Verlager und aus Sicht des Kontraktlogistikers
2. Kriterien bei der Auswahl eines Logistikpartners / Kontraktlogistikers
3. Gestaltung eines Logistikvertrages und Vertragscontrolling
4. Lastenheft – Kundenanforderungen verstehen und richtig umsetzen
5. Werkslogistik aus Sicht des Kontraktlogistikers

#### **Methoden**

Vortrag – Diskussion – Praxisbeispiele

#### **Für Sie wichtig ist**

Dieses Seminar ist als Dialogveranstaltung konzipiert und hat Workshopcharakter.

Es ist sowohl für Mittelständler aus Industrie und Handel als auch für Logistikdienstleister geeignet und kann auch als Inhouse-Seminar (Workshop) gebucht werden.

#### **Zielgruppe / Voraussetzung**

Führungs- und Führungsnachwuchskräfte, Abteilungs-, Gruppen und Projektleiter aller Funktionen im betrieblichen Leistungserstellungsprozess.

#### **Investition**

€ 325,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

#### **Dauer**

1 Tag

09:00-17:00 Uhr

#### **Termine / Veranstaltungsorte**

23.03.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3

27.11.2012 in 04435 Leipzig Flughafen/Schkeuditz, fox-COURIER GmbH, Industriestraße 56

Dieses Seminar ist auf Grundkenntnisse im Bereich der Speditionen fixiert.  
Es besteht aus 3 Bausteinen: Zoll, Gefahrgut und Versicherung.

**Lernziele**

Die Teilnehmer sollen ein Grundverständnis im speditionellen Bereich erlangen.

**Inhalte**

Grundlagen Transportrecht  
Unterscheidung Fracht-, Speditions- und Lagervertrag  
Spediteur- und Frachtführerhaftung  
Rechtsgrundlagen im grenzüberschreitenden Verkehr  
Grundlagen Zoll  
Grundlagen Gefahrgut  
Schadens- und Haftungsarten  
Meldefristen

**Methoden**

Das Verstehen und die Festigung des Erlernten wird untermauert durch Praxisbeispiele, Gruppen- und Einzelarbeiten, praxiserprobte Übungen, Feedback.

**Für Sie wichtig ist**

Erwerb von Grundkenntnissen im Bereich Zoll  
Kenntnisse in den nationalen und internationalen Gefahrgutbestimmungen  
Erwerb von Praxiswissen über Rechtsbeziehungen und  
Haftungsgrundlagen bei Fracht- und Speditionsgeschäften

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Quereinsteiger

**Investition**

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

2 Tage

1.Tag 09:00 - 17:00 Uhr

2.Tag 09:00 - 17:00 Uhr

**Termine / Veranstaltungsorte**

21.05. - 22.05.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3

08.11. - 09.11.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3

Sicherheit ist seit dem 11.September 2001 neu definiert worden.  
Nach den Anschlägen haben sich grundlegende gesetzliche Sicherheitsanforderungen für die Transport- und Logistikwelt ergeben.  
Hier setzt das Training an, welche Gesetze in der Sicherheitskette treffen auf unser Unternehmen zu, und warum?  
Das Training gibt bei zukunftsorientierter Planung Entscheidungshilfen.

**Lernziele**

Erkennen der eigenen (Unternehmerisch) Rolle in der Sicherheitskette.  
Maßnahmen ableiten für zukünftige Unternehmensplanungen im Hinblick auf die gesetzlichen Anforderungen.

**Inhalte**

Grundlagen der gesetzlichen Anforderungen  
Kriterien zur Wirtschaftlichkeit (Investitionsanalyse Faktoren)  
Luftfrachtsicherheit (Welche Rolle hat mein Unternehmen in dieser Sicherheitskette)  
AEO (Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter) Nur ein Fragebogen?  
Compliance (Antiterrorliste)

**Methoden**

Trainierinput, Beamerpräsentationen, Workshop, Praxisbeispiele

**Für Sie wichtig ist**

Verständnis zur Einhaltung und Umsetzung der vorgeschriebenen Massnahmen und Prozesse erlangen, gesetzliche Anforderungen auf Relevanz für das eigene Unternehmen prüfen.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Alle Mitarbeiter die im Tagesgeschäft mit den sicherheitsrelevanten Themen konfrontiert werden.

**Investition**

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

1 Tag

09:00-17:00 Uhr

**Termine / Veranstaltungsorte**

Dieses Seminar richtet sich speziell an Anfänger und Quereinsteiger im Bereich Zoll

**Lernziele**

Sie erhalten einen umfassenden Einblick in das Zollrecht und sind in der Lage, Ihre Arbeit professionell durchzuführen.

**Inhalte**

Rechtsgrundlagen  
Aufgaben der Zollbehörden  
Wirtschaftsräume  
Einreihung von Waren  
Warenursprung und Präferenzen  
Verbote und Beschränkungen  
Incoterms  
Außenhandelsdokumente  
Berechnung der Einfuhrabgaben  
Voraussetzungen für Zollbefreiungen (Warenmuster, Erprobungswaren, Übersiedlungsgut, ...)  
Pauschalierung bei der Einfuhr  
Besondere Verfahren in Import, Export und Transit (Veredelungsverkehre, T1, T2, Carnet...)

**Methoden**

Trainerinput, Praxisbeispiele, Einzel- und Gruppenübungen, Filmpräsentation, Abschlusstest zur Selbstkontrolle

**Für Sie wichtig ist**

- Sie erhalten mehr Sicherheit im Tagesgeschäft
- Sie sind in der Lage Kundenfragen professionell und kompetent zu beantworten
- Dieses Training kann speziell auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens angepasst werden

**Zielgruppe / Voraussetzung**

- Anfänger und Quereinsteiger

**Investition**

€ 265,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

2 Tage

09:00-17:00 Uhr

**Termine / Veranstaltungsorte**

11.03. - 12.03.2012 in 89233 Neu Ulm / Reutti, Meinl Hotel, Marbacherstr. 4  
12.04. - 13.04.2012 in 22111 Hamburg, Panorama Hotels Hamburg, Billstedter Hauptstraße 44

**Lernziele**

Erfolgreiche Beantragung des Status eines AEO

**Inhalte**

Warum AEO für mein Unternehmen  
Welche Arten des AEO gibt es  
Welcher AEO Status ist für mein Unternehmen sinnvoll  
Verflechtung mit den Zollbehörden  
Welcher Unternehmensteil darf den Antrag stellen  
Schnittmengen AEO / bekannter Versender / CTPAT  
Weitere Entwicklung des AEO  
Fragenkatalog zur Selbstbewertung Kapitel 1 bis 5  
Wer ist im Unternehmen verantwortlich für den AEO  
Tiefgehende Informationen für die Zollbehörde/Offenlegung vertraulicher Vorgänge  
Sanktionslistenscreening – Pflicht oder lästig ?  
Mitarbeiterscreening – rechtlich zulässig ?  
Welche Folgen hat die Zertifizierung

Abschließende Diskussion

**Methoden**

Powerpoint-Präsentationen und Fallbearbeitung

**Für Sie wichtig ist**

Sie erhalten umsetzbares Wissen aus der Praxis um beurteilen zu können ob Ihr Unternehmen den Status als AEO benötigt und wie Sie bei der Beantragung eines AEO-Zertifikats bzw. bei der Abgabe der Selbstbewertung für Ihr Unternehmen vorzugehen haben.

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Leitende Mitarbeiter / Zollverantwortliche, die für die Einführung eines AEO-Status im Unternehmen verantwortlich sind.

**Investition**

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

1 Tag

09:00 - 17:00 Uhr

**Termine / Veranstaltungsorte**

06.03.2012 in 89233 Neu Ulm / Reutti, Meinl Hotel, Marbacherstr. 4  
24.04.2012 in 89233 Neu Ulm / Reutti, Meinl Hotel, Marbacherstr. 4  
19.06.2012 in 89233 Neu Ulm / Reutti, Meinl Hotel, Marbacherstr. 4

Was ist ein Transportschaden? Wie ist das mit der Versicherung beim Transport? Was tun, wenn ein Schaden passiert ist? Wonach muß ein Spediteur haften?  
Antworten auf diese und viele weitere Fragen aus dem großen Bereich Haftung und Versicherung erhalten Sie in diesem Training. Die wichtigsten Grundlagen für das speditionelle Tagesgeschäft werden vermittelt.

**Lernziele**

Kennenlernen von Anspruchsgrundlagen und Rechtsbeziehungen im Fracht- und Speditionsrecht  
Wissen im speditionellen Tagesgeschäft sicher einsetzen können.

**Inhalte**

Schadensarten  
Haftungsgrenzen  
Nationale Haftungsbedingungen (HGB, ADSP, GüKV)  
Valoren  
Gesetzliche Regelhaftung International  
Haftungsausschlüsse  
Meldefristen  
Schadensmeldung  
Besonderheiten CargoLine

**Methoden**

Trainer Input, Diskussionen, Gesetze und Verordnungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Tipps und Tricks, Übungen aus der Praxis

**Für Sie wichtig ist**

Sicherheit für die tägliche Praxis gewinnen  
Konkret Kundenanforderungen zum Wissen im Bereich Haftung und Versicherung erfüllen  
Risikominderung von Verlust von Gütern, Güterfolgeschäden sowie Vermögensschäden

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Alle Mitarbeiter/Innen die in der täglichen Praxis über Grundlagen von Haftung und Versicherung Wissen besitzen und anwenden müssen (Dispo, Service, Verkauf, Umschlag, Finanzen & Administration, etc.)

**Investition**

€ 275,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

2 Tage

1.Tag 09:00 - 17:00 Uhr  
2.Tag 09:00 - 17:00 Uhr

**Termine / Veranstaltungsorte**

16.01.2012 in 04435 Schkeuditz, fox-COURIER GmbH, Industriestraße 56  
03.04. - 04.04.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3  
17.09. - 18.09.2012 in 22111 Hamburg, Panorama Hotels Hamburg, Billstedter Hauptstraße 44

Gerade die Mitarbeiterführung im gewerblichen Bereich bekommt eine immer größere Bedeutung für den reibungslosen, termingerechten und schadenfreien Sendungsdurchlauf. Die Führungskräfte erhalten abgestimmt auf ihre tägliche Führungsarbeit Sicherheit und Kompetenz in Bezug auf ihren persönlichen Führungsstil und Mitarbeiterführung.

**Lernziele**

Sicherheit und Kompetenz in der Führungsverantwortung erlangen  
Dem Mitarbeiter und der Situation angemessenes Führungsverhalten entwickeln  
Zielgerichteten Einsatz effektiver Kommunikation sicherstellen

**Inhalte**

Grundlagen des Führungsprozesses  
Rolle, Aufgaben und Verantwortlichkeiten der Führungskraft  
Situatives Führungsmodell und seine Anwendung in der Praxis  
Gesprächsführung als Mittel zur Personalentwicklung

**Methoden**

Impuls-Phase: Kurzreferate, Best Practice Verfahren  
Praxis-Phase: Workshops, Gesprächssimulationen,  
Einzel- und Gruppenfeedback  
Transfer-Phase: Fallbearbeitung, Transferaufgaben

**Für Sie wichtig ist**

Dort wo die Schnittstelle zwischen den Ein- und Ausgangstransporten ist, wo die Sendungen der Kunden umgeschlagen oder gelagert werden, ist klare und eindeutige Führung unabdingbar.  
Die Menschen, die hier beschäftigt sind, benötigen eine besondere Führung.  
Professionelle Führung bedeutet hier Fehlervermeidung, Schadenminimierung...zufriedenere Kunden!

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Führungskräfte aus dem gewerblichen / technischen Bereich, die bereits erste Führungsverantwortung übernommen haben oder die kurz vor der Übernahme von Führungsverantwortung und –aufgaben stehen.

**Investition**

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

2 Tage

1.Tag 09:00-17:00 Uhr

2.Tag 09:00-17:00 Uhr

**Termine / Veranstaltungsorte**

16.03. - 17.03.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3  
31.08. - 01.09.2012 in 22111 Hamburg, Panorama Hotels Hamburg, Billstedter Hauptstraße 44  
23.11. - 24.11.2012 in 89233 Neu Ulm / Reutti, Meini Hotel, Marbacherstr. 4  
30.11. - 01.12.2012 in 04435 Leipzig Flughafen/Schkeuditz, fox-COURIER GmbH, Industriestraße 56

Haben Sie sich schon mal gefragt, ob Ihr Umschlag verbessert werden kann?

Genau hier setzt dieses Seminar an.

Wir planen und simulieren hier neue Ideen und geben somit neue Impulse für das eigene Lager!

Mit diesem Seminar haben Sie die Möglichkeit, Ihr Wissen im Bereich Umschlag zu optimieren.

### **Lernziele**

Durch das aus der Praxis entwickelte Seminar nehmen Sie neue Werkzeuge und Ideen für die täglichen Herausforderungen mit. Die neu gewonnenen Erkenntnisse machen Sie offen für Neues.

### **Inhalte**

- Modellerstellung
- Prozessmanagement in den Bereichen:
  1. Personal
  2. Umschlagsysteme
  3. Beförderungsmittel
  4. Arbeitssicherheit
  5. Gefahrgutplatz
- Veränderungsmanagement im Daily Business
- Moderne Analyse Tools, Veränderungsmanagement
- Prioritätenanalyse

### **Methoden**

Umschlagsorganisation: Workshop mit Modellfertigung, aktuelles Prozessmanagement, Abläufe der einzelnen Bereiche

### **Für Sie wichtig ist**

Optimierung des Umschlags

Verbesserung des Betriebsergebnisses

### **Zielgruppe / Voraussetzung**

Umschlags-Gruppenleiter, Umschlags-Schichtleiter, Umschlagsleiter, Umschlagsverantwortliche

### **Investition**

€ 285,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

### **Dauer**

2 Tage

1. Tag 09:00-17:00 Uhr

2. Tag 09:00-17:00 Uhr

### **Termine / Veranstaltungsorte**

Der Einkauf von Transportleistungen hat eine entscheidende Bedeutung im Speditionsgeschäft. Das Führen von Gesprächen bzw. das Verhandeln von Konditionen sind Schwerpunkte im Tagesgeschäft der Unternehmen.

Sind Sie hier schon ein Profi?

Lernen Sie die Unternehmerseite besser kennen, betrachten Sie die gesetzlichen Bestimmungen des HGB, GüKG etc. und erkennen Sie Ihre Argumente in Tarifverhandlungen.

#### **Lernziele**

Effizient Einkaufsverhandlungen führen können

Gesprächstaktiken kennenlernen

Argumentationshilfen bei Tarifgesprächen erarbeiten

#### **Inhalte**

Was bedeutet partnerschaftliche Zusammenarbeit?

Welche rechtlichen Vertragsinhalte sind in der Disposition zu beachten

Disposition und Haftung?(§§ 407 ff. HGB, §§ 431 und 433 HGB)

Welche betriebswirtschaftlichen Hintergründe benötigt man für ein Tarifgespräch?

Tarifgespräche erfolgreich führen

#### **Methoden**

Trainerinput, Gruppenarbeit, Rollenspiele, Diskussionen und Fallbeispiele

Videoanalyse

#### **Für Sie wichtig ist**

Disponenten sind Entscheider! Entscheider sollten über Fakten entscheiden und nicht über Vermutungen!

Gesetzliche Grundlagen vermeiden Bußgelder und schlechtes Image!

#### **Zielgruppe / Voraussetzung**

Nah- und Fernverkehrsdisponenten

#### **Investition**

€ 275,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

#### **Dauer**

2 Tage

#### **Termine / Veranstaltungsorte**

10.04. - 11.04.2012 in 22111 Hamburg, Panorama Hotels Hamburg, Billstedter Hauptstraße 44

19.04. - 20.04.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3

Die Disposition ist eine der zentralen Schnittstellen im Unternehmen, jeder (Kollegen & Kunden) benötigt Informationen. Was bedeutet dies für die Kommunikation der Disposition? Erwartungen müssen erfüllt werden, die Umgebungsvariablen (Stress, Lärmpegel, Motivation etc.) sind dem Empfänger dabei relativ egal!  
Hier setzt das Training an.

**Lernziele**

Produktive und konstruktive Gespräche führen können  
"In der Ruhe liegt die Kraft"  
Beziehungen managen können  
Bedürfnisse (Eigene & Kollegen/Kunden) verstehen und damit positiv umzugehen.  
Gespräche zielorientiert führen

**Inhalte**

Meine Rolle in der Disposition  
Schnittstelle / Zentrale  
Kundenorientierung in der Disposition  
Verhältnis zum Kollegen und Subunternehmer-Fahrer  
Was bedeutet partnerschaftliche Zusammenarbeit  
Unfaire Gesprächspraktiken  
Schwierige Gespräche führen!

**Methoden**

Das Verstehen und die Festigung des Erlernten wird untermauert durch Praxisbeispiele, Gruppen- und Einzelarbeiten, praxiserprobte Übungen

**Für Sie wichtig ist**

Ein optimaler Informationsfluss wird erreicht, eigene Motivation der Disponenten wird gesteigert, das Arbeitsklima im Bereich / Betrieb wird verbessert

**Zielgruppe / Voraussetzung**

Disponentinnen/ Disponenten

**Investition**

€ 275,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

**Dauer**

2 Tage

09:00-17:00 Uhr

09:00-17:00 Uhr

**Termine / Veranstaltungsorte**

03.05. - 04.05.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3

08.05. - 09.05.2012 in 89233 Neu Ulm / Reutti, Meini Hotel, Marbacherstr. 4

Was macht den wirtschaftlichen Erfolg in der Disposition aus?

Hier setzt diese neue Seminar an!

Fragestellungen die das Ziel einer erfolgreichen Disposition beeinflussen und prägen, werden erarbeitet und mit klaren Aufgabenstellungen zielführend gelöst.

Eine neue Betrachtung der Schaltzentrale für die operative Qualität, Kundenzufriedenheit und wirtschaftliches Arbeiten in der Speditionslogistik.

#### **Lernziele**

Aufgabenstellungen in einer modernen Disposition mit den Kernelemente des wirtschaftlichen Erfolges verbinden.

#### **Inhalte**

Kernelemente des wirtschaftlichen Erfolges

- Kostenaffinität
- Synergiepotenziale erkennen
- optimale Nutzung von Frachtenbörsen
- Benchmarks in der Dispo
- Kommunikationsverluste
- Zielführende Informationen

#### **Methoden**

Trainerinput, Gruppenarbeit, Rollenspiele, Diskussionen und Fallbeispiele

#### **Für Sie wichtig ist**

Disponenten sind für den größten Kostenblock des Unternehmens, dem Fuhrpark, verantwortlich.

In diesem Seminar bekommen Sie Tools und neue Denkanstöße um ihre tägliche Arbeit noch erfolgreicher zu gestalten.

#### **Zielgruppe / Voraussetzung**

Nah- und Ferndisponenten

#### **Investition**

€ 275,- pro Tag/Person zzgl. MwSt.

#### **Dauer**

2 Tage

1.Tag 09:00 - 17:00 Uhr

2.Tag 09:00 - 17:00 Uhr

#### **Termine / Veranstaltungsorte**

25.05. - 26.05.2012 in 56333 Winnigen, Lobraco Akademie GmbH, Auf dem Meer 3



## Rückantwort FAX / 02606 963 39 29

### Ansprechpartner:

Name: \_\_\_\_\_ Vorname: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_ E-Mail: \_\_\_\_\_ Tel.: \_\_\_\_\_

Kontaktaufnahme per Post:  Mail:  Telefon:

### Zu folgenden Kategorien / Seminaren hätten wir gern mehr Information:

- 01 Management & Führung/ Seminar: \_\_\_\_\_
- 02 Vertrieb & Marketing/ Seminar: \_\_\_\_\_
- 03 Service & Kundenorientierung/ Seminar: \_\_\_\_\_
- 04 Gefahrgut/ Seminar: \_\_\_\_\_
- 05 Luftfrachtsicherheit/ Seminar: \_\_\_\_\_
- 06 Transport & Logistikkwissen/ Seminar: \_\_\_\_\_
- 07 Zoll, Atlas & AEO/ Seminar: \_\_\_\_\_
- 08 Transportrecht & Haftung/ Seminar: \_\_\_\_\_
- 09 Umschlag/ Seminar: \_\_\_\_\_
- 10 Disposition/ Seminar: \_\_\_\_\_
- Vereinbaren Sie mit uns einen Gesprächstermin vor Ort