

# UNTERNEHMER AKADEMIE

Bergisches Land



**Programmheft 2020**



# DIE UNTERNEHMER AKADEMIE BERGISCHES LAND

Wir bieten passgenaue Seminare für kleine und mittlere Unternehmen an - sowohl für Auszubildende, Gesellen, Meister, Angestellte oder Firmenchefs.

## Unsere Seminare sind unterteilt in sechs Kategorien

- Grundlagen/Fachspezifisch
- Finanzen
- Medien und Kommunikation
- Personal
- Kunden und Akquise
- Auszubildende

## Unsere Angebote - Ihre Vorteile: So arbeiten wir

### Referenten

Referenten, die für die Unternehmer Akademie Bergisches Land tätig werden, sind Praktiker und Profis auf ihrem Gebiet, sie vermitteln die jeweiligen Themen professionell und auf den Punkt.

### Innungsvorteil

Als Innungsmitglied profitieren Sie auch bei der Unternehmer Akademie, denn Sie zahlen einen ermäßigten Mitglieder-Preis.

### Anmelden

Sie melden sich schriftlich zu einem unserer Angebote an und erhalten ca. zwei Wochen vor dem Termin eine Rechnung für das Seminar.

### Seminarzeiten

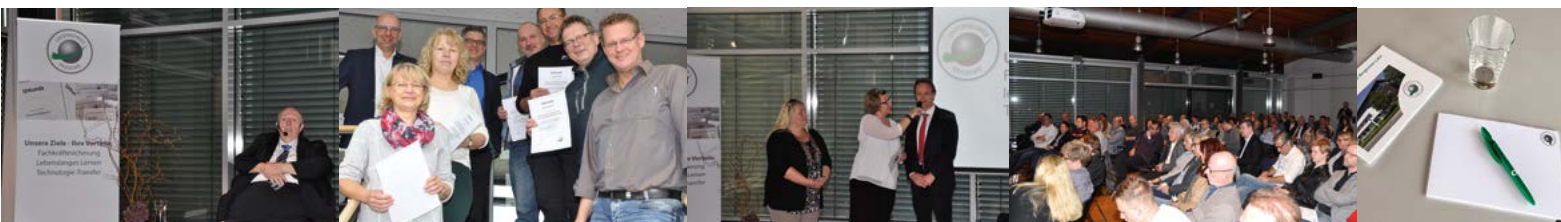
Da wir aus bautechnischen Gründen etwas eingeschränkt sind, bieten wir 2020 unsere Seminare nur an Samstagen an - halb- oder ganztätig, je nach Thema und Zielgruppe.

Die Seminare beginnen entweder um 09:00 Uhr oder um 10:00 Uhr.

### Ort

Die Seminare finden 2020 statt im:

Sitzungssaal im Forum Handwerk und Handel,  
Altenberger-Dom-Straße 200,  
51467 Bergisch Gladbach.



## Arbeiten in einer Welt mit Unbekannten und Variablen

Die aktuelle Arbeitswelt ist komplex, schnell und unvorhersehbar. Nicht jeder Mitarbeiter kann für diesen Zustand Worte finden, aber spürbar ist diese Veränderung für uns alle. Durch die Digitalisierung sind zum Beispiel viele Arbeitsschritte schneller geworden und haben sich verdichtet. Heute nicht zu wissen, welche Herausforderungen morgen auf uns warten, führt zu einer gewissen Unsicherheit im Arbeitsleben. Ich spreche von unvorhergesehenen Marktentwicklungen, einer eventuell schnelleren Entwicklung des Konkurrenten und manchmal fehlenden eindeutigen Antworten.

Dennoch müssen grundlegende Entscheidungen getroffen werden. Mit diesen Herausforderungen müssen Mitarbeiter und selbstverständlich auch Chefs umgehen. Sie benötigen Kompetenzen und Fähigkeiten, um sich selbst und andere arbeitsfähig zu halten. Hier setzt das Angebot der Unternehmer Akademie Bergisches Land an. Die Seminare richten sich an alle Interessierten, sowohl aus dem Handwerk als auch aus dem Handel, den Dienstleistungsbereichen, Verwaltungen, an Selbstständige etc.

Darüber hinaus verfolgt die Unternehmer Akademie die Ziele Fachkräftesicherung, lebenslanges Lernen und Technologie-Transfer und arbeitet mit verschiedenen Kooperationspartnern zusammen.

Kompetenzen zu schärfen und auszubilden, benötigt Input und Rückmeldung – darauf sind die Workshops bei uns ausgelegt. Nun liegt es bei Ihnen, sich die kostbare Ressource Zeit auch für Ihre und die Weiterbildung Ihrer Mitarbeit einzuteilen.

Wir freuen uns, Sie hier in der Unternehmer Akademie begrüßen zu dürfen!

Ihr Marcus Otto

A blue ink handwritten signature, appearing to read 'M. Otto'.

Hauptgeschäftsführer  
Kreishandwerkerschaft Bergisches Land  
Geschäftsführer des  
Handelsverbandes NRW - Rheinland





## Punkte sammeln: Anerkennung Ihrer Weiterbildung

Es gibt zahlreiche Weiterbildungsangebote im Programm der Unternehmer Akademie Bergisches Land, die Sie sich anrechnen lassen können, wenn Ihr Betrieb eines der folgenden Qualitätssiegel führt.

### Elektro-Handwerk

Lassen Sie sich als registrierter **E-Marken-Betrieb** Punkte für Ihren Besuch bei der Unternehmer Akademie Bergisches Land gutschreiben. Die Seminare, die das Expertengremium der E-Akademie als geeignet eingestuft hat, sind mit dem Siegel „E-Akademie anerkannt“ gekennzeichnet.

### Meisterhaft

Ein Ergebnis der Qualitätsoffensive im Bau-Handwerk ist das Qualitäts- und Gütesiegel „**Meisterhaft**“. Auch für dieses Siegel sammelt der Innungsbetrieb regelmäßig Punkte, um seine stetige Weiterbildung zu dokumentieren. Auch für dieses Verfahren sind Seminare der Unternehmer Akademie anerkannt und mit einem Hinweis markiert.



### Nachweisen der Weiterbildungsmaßnahme

Am Ende eines jeden Seminars Unternehmer Akademie erhält jeder Teilnehmer zur Bestätigung eine Urkunde. Im nächsten Schritt reichen Sie diese Bescheinigung bei dem für Sie zuständigen Qualitätsprogramm ein und erhalten so die Gutschrift Ihrer Punkte bzw. Sterne.

## Weiterbildung: Vernetzung von Leverkusen, Rhein-Berg und Oberberg

Kräfte bündeln und sich gemeinsam für die Wirtschaft in der Region stark machen. Das ist der Unternehmer Akademie Bergisches Land ein großes Anliegen. Aus diesem Grund freut sie sich über die kompetenten Partner an ihrer Seite: Die Wirtschaftsförderung des Oberbergischen Kreises, die Rheinisch-Bergische Wirtschaftsförderungsgesellschaft und die Wirtschaftsförderung Leverkusen. Gemeinsam verfolgen wir das Ziel, auch weiterhin die hiesige Wirtschaftskraft zu stärken und sowohl Fachkräfte in der Region zu halten als auch neue Betriebe und Fachkräfte zu gewinnen.

Darauf basierend bieten wir mit den Wirtschaftsförderern drei Workshops an, in denen es um Mitarbeitermotivation, Mitarbeitergewinnung und die Präsentation Ihres Unternehmens oder Produktes geht.



Grundlegend für ein erfolgreiches Unternehmen sind auch motivierte und gesunde Mitarbeiter. Selbstverständlich sollte auch die Führungsebene auf sich achten, Methoden zur Stressbewältigung kennen und nutzen sowie delegieren und führen können. In diesem Zusammenhang spielt das betriebliche Gesundheitsmanagement eine entscheidende Rolle. Doch die Möglichkeiten gehen über Äpfel im Pausenraum und Yoga in der Mittagspause weit hinaus. Vielmehr geht es darum, eine systematische und nachhaltig gesundheitsförderliche Struktur im Betrieb zu schaffen.

Unser Ansprechpartner mit dieser Expertise ist die Krankenkasse IKK classic. In diesem Programm bieten wir zusammen drei Themen an: Gesunder Rücken, Burnout-Prophylaxe und, speziell für Auszubildende, Prüfungsstress.



In der Arbeitswelt warten viele Herausforderungen und wir verstehen uns als Partner an Ihrer Seite. Dieser Gedanke verbindet die Unternehmer Akademie Bergisches Land mit ihren Kooperationspartnern.



## Diese Seminare bieten wir Ihnen 2020 an

<b>GRUNDLAGEN/FACHSPEZIFISCH</b>		<b>Seite</b>
07.03.2020	Prüfen von Schutzmaßnahmen in elektrischen Anlagen nach der neuen DIN VDE 0100-600	10
21.03.2020	Bauvertragsrecht nach VOB/B und BGB	10
28.03.2020	Die optimierte Werkstatt - Verbesserung von Arbeitsprozessen und Produktionsbedingungen	11
18.04.2020	Barrierefreie Gestaltung beim Bauen im Bestand	11
16.05.2020	Geld verdienen leicht gemacht - wie Sie mehr verdienen, ohne noch mehr Stunden zu arbeiten	12
06.06.2020	Schutzmaßnahmen an elektrischen Betriebsmitteln und Geräten nach DIN VDE 0701-0702	12
20.06.2020	Anforderungen an den Brandschutz bei Gebäuden im Bereich der Dächer nach der BauO NRW	13
11.07.2020	Schimmelpilz - gebäudetechnisch oder nutzungsbedingt?	13
22.08.2020	Unsicherheiten beim Aufmaß für Malerarbeiten: Bringen Sie sich auf den neusten Stand	14
26.09.2020	Nachträge / Mehrvergütungsansprüche erfolgreich geltend machen	14
<b>PERSONAL</b>		
29.02.2020	Gesunder Rücken: Jede Bewegung ist auch Training	15
07.03.2020	Vom Gesellen zum Baustellenleiter	15
25.04.2020	In kleinen Betrieben Mitarbeiter gewinnen	16
09.05.2020	Mitarbeiter erfolgreich motivieren	16
12.09.2020	Burn Out Prophylaxe - Regelmäßig etwas für die Psyche tun	17
10.10.2020	Leben und Arbeiten: Steigern Sie mit weißer Raufaser die Arbeitseinstellung Ihrer Mitarbeiter?	17
<b>FINANZEN</b>		
29.02.2020	BWA und SuSa lesen, verstehen und nutzen	18
14.03.2020	Ihre eigene Betriebsplanung und Ihr eigenes Erfolgscontrolling	18
04.07.2020	Tatort Kasse	19
05.09.2020	Ihre eigene Betriebsplanung und Ihr eigenes Erfolgscontrolling	18
26.09.2020	BWA und SuSa lesen, verstehen und nutzen	18

## KUNDEN UND AKQUISE

	<b>Seite</b>	
14.03.2020	Beratung und Kommunikation für Friseure	19
04.04.2020	Marketing verstehen. Einfach & effektiv anwenden: Tipps für kleine und mittelständische Unternehmer	20
25.04.2020	Beratung und Kommunikation im Service	20
20.06.2020	Wie präsentiere ich mein Produkt in 60 Sekunden?	21
11.07.2020	Termine managen - Reklamationen umwandeln	21

## MEDIEN UND KOMMUNIKATION

28.03.2020	Facebook für Einsteiger*	22
16.05.2020	OneNote für Einsteiger: Mit digitalen Notizbüchern Zeit, Geld und Nerven sparen!	22
06.06.2020	Erklärvideos fürs Netz einfach selber machen	23
29.08.2020	Gelungene Kommunikation in alle Richtungen - so klappt es garantiert	23
29.08.2020	Facebook für Fortgeschrittene*	24
05.09.2020	Arbeiten mit dem Smartphone: Digitale Fotografie auf der Baustelle	24

\* Buchen Sie „Facebook für Einsteiger“ und „Facebook für Fortgeschrittene“  
im Paket und sparen Sie dadurch: **Gesamtpreis 320 € statt 340 €!**

## AUSZUBILDENDE

21.03.2020	Prüfungsstress erfolgreich bewältigen	25
18.04.2020	Die Geheimnisse des Selbstmanagements für Azubis*	26
18.04.2020	Fünf Finanztipps, die Ihr Azubi nicht in der Schule lernt*	26
15. - 17.05.2020	Externe Veranstaltung: Azubi-Powerweekend	26
12.09.2020	Prüfungsstress erfolgreich bewältigen	25
10.10.2020	#benimmistin: So werden Ihre Azubis fit für den Alltag	25

\* Buchen Sie „Die Geheimnisse des Selbstmanagements für Azubis“ und  
„Fünf Finanztipps, die Ihr Azubi nicht in der Schule lernt“  
im Paket und sparen Sie dadurch: **Gesamtpreis 170 € statt 190 €!**

## Unsere Referenten



**Paul Anderie**  
(Bachelor of Science,  
Digitaler-Trainer für regio-  
nale Unternehmen)  
• Facebook für  
Fortgeschrittene,  
S. 24



**Urda Baierl-Becker**  
(Dozentin)  
• Prüfungsstress  
erfolgreich bewältigen,  
S. 25



**Marianne Becker**  
(Becker Consulting  
GmbH)  
• Termine managen -  
Reklamationen  
umwandeln, S. 21



**Dr. Klaus Bergner**  
(Filmemacher für Fern-  
seher, Videoprodu-  
zent, Medienexperte)  
• Erklärvideos fürs  
Netz einfach selber  
machen, S. 23



**Bianca Degiorgio**  
(Dipl.-Pädagogin, Projekt-  
leitung Fachkräftesiche-  
rung Rheinisch-Bergische  
Wirtschaftsförderungs-  
gesellschaft mbH)  
• In kleinen Betrieben  
Mitarbeiter gewinnen,  
S. 16



**Annette Deuster**  
(Beraterin und Trainerin,  
Diplom-Psychologin)  
• Mitarbeiter erfolgreich  
motivieren, S. 16



**Andrea Sabina  
Hahn**  
(Knigge Expertin, Refe-  
rentin, Trainerin, Coach,  
Diplom-Kauffrau (FH))  
• #benimmistin: So  
werden Ihre Azubis fit  
für den Alltag, S. 25



**Andrea von Haltern**  
(Meisterin im Friseur-  
handwerk, Trainerin nach  
Art of Hair, Ausbilderin  
im Friseurhandwerk,  
Coloristin)  
• Beratung und  
Kommunikation für  
Friseure, S. 19



**Gunna Holz**  
(Diplom Designer, Cor-  
porate Design Experte,  
Problemlöser & Sparrings-  
partner für Unternehmer)  
• Marketing verstehen.  
Einfach & effektiv an-  
wenden: Tipps für kleine  
und mittelständische  
Unternehmen, S. 20



**Torsten von Keitz**  
(Diplom-Sportlehrer für  
Rehabilitation und Präven-  
tion, Heilpraktiker, Coach)  
• Gesunder Rücken,  
S. 15  
• Burn-Out Prophylaxe  
- Regelmäßig etwas für  
die Psyche tun, S. 17



**Jens Kestler**  
(Filmemacher für Fern-  
seher, Videoprodu-  
zent, Medienexperte)  
• Arbeiten mit dem  
Smartphone: Digitale  
Fotografie auf der  
Baustelle, S. 24



**Stefan Malter**  
(Diplom-Journalist, Me-  
dientrainer, Dozent an der  
TU Dortmund, Chefredak-  
teur bei NRWision, Micro-  
soft Innovative Education  
Expert (MIE Expert))  
• One Note für  
Einsteiger, S. 22



**Dieter Perk**  
(Unternehmensberater,  
Dipl. Kfm.)  
• Geld verdienen leicht  
gemacht - wie Sie  
mehr verdienen ohne  
noch mehr Stunden zu  
arbeiten, S. 12



**Oliver Peters**  
(Malermeister und tech-  
nischer Fachwirt Farbe,  
freier Dozent und verei-  
digter Sachverständiger  
im Maler- und Lackierer-  
handwerk)  
• Unsicherheiten beim  
Aufmaß, S. 14



**Katrin Rehse**  
(Medienexpertin, Coach)  
• Facebook für  
Einsteiger, S. 22





**Frank Reinitz**  
(Bankfachbetriebswirt (BA), Unternehmensberater im Handwerk, Lehrbeauftragter der HWK Köln)  
• BWA und SuSa, S. 18  
• Betriebsplanung und Controlling, S. 18



**Markus Scholand**  
(Elektrotechnikermeister (D) Sachverständiger, Gutachter)  
• Prüfen von Schutzmaßnahmen in elektr. Anlagen nach DIN VDE 0100-600, S. 10  
• Schutzmaßnahmen an elektr. Betriebsmitteln und Geräten nach DIN VDE 0701 – 0702, S. 12



**Christian Uhlig**  
(Dipl.-Ing., staatlich anerkannter Sachverständiger für die Prüfung des Brandschutzes)  
• Anforderungen an den Brandschutz bei Gebäuden im Bereich der Dächer nach der BauO NRW, S. 13



**Stefan Tomann**  
(Dipl.-Ing. (FH) Holztechnik)  
• Die optimierte Werkstatt - Verbesserung von Arbeitsprozessen und Produktionsbedingungen, S. 11



**Rolf Zimmermanns**  
(Justiziar Bauverbände NRW e.V., Düsseldorf)  
• Bauvertragsrecht nach VOB/B und BGB, S. 10  
• Nachträge / Mehrvergütungsansprüche erfolgreich geltend machen, S. 14



**Andreas Becker**  
(Rechtsanwalt, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, Fachautor)  
**Wolfgang Krauß**  
(Dipl. Betriebswirt, Fachkraft für Qualitätssicherung, Fachautor)  
• Vom Gesellen zum Baustellenleiter, S. 15



**Andreas Fassbender**  
(LIVINGLEMON UG (haftungsbeschränkt))  
**Thomas Wojahn**  
(Wirtschaftsförderung Oberbergischer Kreis)  
• Wie präsentiere ich mein Produkt in 60 Sekunden, S. 21



**Henning Funke**  
(Rechtsanwalt)  
**Markus Theißen**  
(Unternehmensberater)  
• Tatort Kasse, S. 19



**Werner Hagemann**  
(Fliesenlegermeister, Sachverständiger, Geschäftsführer)  
**Roland Willems**  
(Fliesenlegermeister, Geschäftsführer, Sachverständiger)  
• Barrierefreie Gestaltung, S. 11



**Generation Clever**  
(Andreas Fuchs & Maik Hensel)  
• Die Geheimnisse des Selbstmanagements für Azubis, S. 26  
• Fünf Finanztipps, die Ihr Azubi nicht in der Schule lernt, S. 26



**Stefan Horschler**  
(Dipl.-Ing. Architekt)  
**Thomas Instenberg**  
(Jurist)  
• Schimmelpilz - gebäudetechnisch oder nutzungsbedingt?, S. 13



**Katrin Rehse**  
(Medienexpertin, Coach)  
**Isabelle Schiffer**  
(Mediatorin, Kommunikationsexpertin, Coach)  
• Beratung und Kommunikation, S. 20  
• Gelungene Kommunikation, S. 23



**Katrin Rehse**  
(Medienexpertin, Coach)  
**Dagmar Reitz**  
(Raumausstatterin)  
• Leben und Arbeit: Steigern Sie mit weißer Raufaser die Arbeitseinstellung Ihrer Mitarbeiter?, S. 17



## Prüfen von Schutzmaßnahmen in elektrischen Anlagen nach der neuen DIN VDE 0100-600 bzw. 0105-100 aus 06-2017



In dem Messpraktikum werden die Maßnahmen zur Erst- und Wiederholungsprüfung bei elektrischen Anlagen behandelt. Ebenfalls die Beurteilung der Prüffristen.

Es werden die Unterschiede zum E-Check und der DGUV V3 besprochen. Weiterhin werden die zusätzlichen Prüfungen nach der neuen VDE 0100-600 bzw. 0105-100 näher erklärt.

Inhalte des Seminars:

- Gesetzliche Regelungen
- Arbeits- und Gesundheitsschutz
- Gefahren des elektrischen Stromes
- TRBS 1203
- TRBS „Elektrische Gefährdungen“
- DIN VDE 01000-10      • Rechtliche Grundlagen zur VDE
- Prüfung ortsfester elektrischer Anlagen VDE 0100-600, 0105-100
- Schutz gegen direktes und indirektes Berühren VDE 0100-410
- Schutzmaßnahmen      • Schutzklassen
- Errichtungsbestimmungen VDE
- Prüffristen und Vorgehensweisen
- Bestandsschutzregeln
- Realisierung der 5 Sicherheitsregeln
- Mindestanforderung zur Dokumentation

### Termin:

07. März 2020

### Zeiten:

10:00 - 17:00

### Kosten (zzgl. MwSt.):

195 € (Mitglieder),

225 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,  
Mittagsimbiss und Handout)

### Zielgruppe:

Meister, Gesellen, Azubis aus der  
Elektrobranche

### Referent:

Markus Scholand

## Bauvertragsrecht nach VOB/B und BGB



Grundlegende Kenntnisse des Bauvertragsrechts sind unerlässlich, um als Unternehmen der Bauwirtschaft bestehen zu können. Die Rechtsprechung entwickelt sich fort.

Ständig treten neue Probleme und Streitfragen auf.

Die wesentlichen Themen dieses Angebotes im Überblick:

### Termin:

21. März 2020

### Zeiten:

09:00 - 17:00

### Kosten (zzgl. MwSt.):

185 € (Mitglieder),

215 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,  
Mittagsimbiss und Handout)

### Zielgruppe:

Unternehmer und Führungskräfte  
aus dem Bauhaupt- und Baune-  
bengewerbe

### Referent:

Rolf Zimmermanns

- Rechtscharakter der VOB/B und Folgeprobleme
- Rangfolgeregelungen
- Auslegung der Leistungsbeschreibung
- Vergütung von Bauleistungen
- Vollmacht des Architekten
- Stundenlohnarbeiten
- Verzögerung des Baubeginns
- Kündigung
- Behinderungsanzeige/Bedenkenanmeldung
- Sicherungsmittel des Bauunternehmers
- Abnahme
- Mangelansprüche
- Bedeutung von DIN-Normen
- Vertragsstrafe
- Skontoabrede
- Bürgschaften als Sicherheit
- Prüfbare Erstellung von Abschlags- und Schlussrechnung
- Vergütungsansprüche und Verjährung

## Die optimierte Werkstatt - Verbesserung von Arbeitsprozessen und Produktionsbedingungen



Das Unternehmen fit zu machen für die Herausforderungen des Marktes, ist eine permanente Aufgabe. In wirtschaftlich angespannten Zeiten wird sie zu einer Existenzfrage.

Mehr denn je gilt es, keine Ressourcen zu verschwenden und alle Möglichkeiten zur Steigerung der Produktivität zu nutzen - Anstrengungen, die sich in barer Münze auszahlen.

Ungenutzte Potenziale schlummern in nahezu allen Betrieben. Sei es in der Arbeitsvorbereitung, der Fertigung, der Montage, der Unternehmensführung oder der Büroorganisation. Diese Potenziale gilt es zu wecken und zu mobilisieren.

### Termin:

28. März 2020

### Zeiten:

10:00 - 18:00

### Kosten (zzgl. MwSt.):

185 € (Mitglieder),

215 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,  
Mittagsimbiss und Handout)

### Zielgruppe:

Betriebsinhaber,  
leitende Mitarbeiter in  
Tischlereien / Schreinereien

### Referent:

Stefan Tomann

## Barrierefreie Gestaltung beim Bauen im Bestand



Was nützt eine 60 cm hohe Badewanne bei Bewegungseinschränkungen?

Normalerweise kontaktiert der Bauherr seinen Bauunternehmer, Fliesenleger oder Sanitärinstallateur mit dem Wunsch: Ich möchte ein bodengleiche Dusche haben, baue die Wanne aus und eine bodengleiche Dusch ein. Geht doch, oder?

Das Badezimmer ist neben der Küche der kritischste und empfindlichste Wohnbereich überhaupt. Erschwert durch das Medium Wasser und der damit verbundenen Rutschgefahr ist die Selbständigkeit in diesem Bereich von der besonders sorgfältigen Planung abhängig.

Können beim Bauen im Bestand die Forderungen der DIN 18040 TI. 2 erfüllt werden?

- Wie sieht es aus mit Türen zum Sanitärbereich?
- Stell- und Bewegungsfläche?
- Wie muss der Duschplatz aussehen?
- Wie müssen Waschtisch, Spiegel, WC angeordnet werden?
- Wo und wie müssen Haltevorrichtung installiert werden?

Die Referenten möchten anhand von praktischen Beispielen die Aufgaben/Probleme verdeutlichen und Lösungsansätze aufzeigen.

### Termin:

18. April 2020

### Zeiten:

10:00 - 14:00

### Kosten (zzgl. MwSt.):

145 € (Mitglieder),

175 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,  
Mittagsimbiss und Handout)

### Zielgruppe:

Handwerksunternehmer der Bau-  
und Ausbaugewerke

### Referenten:

Werner Hagemann &  
Roland Willems



## Geld verdienen leicht gemacht - wie Sie mehr verdienen ohne noch mehr Stunden zu arbeiten



In diesem Aktiv-Workshop lernen Sie, wie Sie mit weniger Aufträgen mehr Geld verdienen können. Um dieses Ziel zu erreichen, stellt Ihnen Dieter Perk wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen und Instrumente zur optimalen Steuerung Ihres Unternehmens vor.

Gemeinsam werden im Workshop die häufigsten Fehler und Schwachstellen in der Führung eines Handwerksunternehmens aufgezeigt und einfache und praktikable Lösungen erarbeitet. Um die Umsetzung in Ihrem Unternehmen zu gewährleisten, erhalten Sie praxisbewährte Unterlagen, Checklisten und ein Excel-Tool zur Vor- und Nachkalkulation von Aufträgen.

Mit diesem Tool erkennen Sie, ob sich die Aufträge wirklich rechnen und wie hoch ihr tatsächlicher Stundenlohn als Unternehmer ist. Mit diesen gewonnenen Erkenntnissen werden Sie den Gewinn Ihres Unternehmens deutlich steigern können.

### Termin:

16. Mai 2020

### Zeiten:

10:00 - 17:00

### Kosten (zzgl. MwSt.):

295 € (Mitglieder),

325 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,

Mittagsimbiss und Handout)

### Zielgruppe:

Unternehmerchefs, Betriebsinhaber sowie Mitarbeiter, die die Auftragsbearbeitung und -kalkulation durchführen

### Referent:

Dieter Perk

## Schutzmaßnahmen an elektrischen Betriebsmitteln und Geräten nach DIN VDE 0701 - 0702



In dem Messpraktikum werden die Maßnahmen zur Erst- und Wiederholungsprüfung bei elektrischen Betriebsmitteln und Geräten behandelt.

Ebenfalls die Beurteilung der Prüffristen.

Es werden die Unterschiede zum E-Check und der DGUV Vorschrift 3 besprochen.

### Termin:

06. Juni 2020

### Zeiten:

09:00 - 16:00

### Kosten (zzgl. MwSt.):

195 € (Mitglieder),

225 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,

Mittagsimbiss und Handout)

### Zielgruppe:

Meister, Gesellen, Azubis aus der Elektrobranche

### Referent:

Markus Scholand

### Inhalte des Seminars:

- Gesetzliche Regelungen
- Arbeits- und Gesundheitsschutz
- Gefahren des elektrischen Stromes
- TRBS 1203
- TRBS „Elektrische Gefährdungen“
- Gefährdungsbeurteilung
- Rechtliche Grundlagen zur VDE
- Prüfung ortsveränderlicher Betriebsmittel
- Schutz gegen direktes und indirektes Berühren VDE 0100-410
- Schutzmaßnahmen
- Schutzklassen
- Prüffristen und Vorgehensweisen
- Realisierung der 5 Sicherheitsregeln
- Mindestanforderung zur Dokumentation

## Anforderungen an den Brandschutz bei Gebäuden im Bereich der Dächer nach der BauO NRW



Es geht um die Anforderungen die sich an die Errichtung von Dächern, Steil- und Flachdächer, aus der Bauordnung NRW ergeben, hier insbesondere für die Ausführung von Wandanschlüssen, Dämmungen und Unterkonstruktionen.

Es werden die gesetzlichen Grundlagen erläutert, die Anforderungen, die sich daraus für das Bauhandwerk ergeben dargestellt, Lösungsvorschläge angegeben und insbesondere an Fallbeispielen aus der Praxis das Erkennen der Probleme und Finden der richtigen Maßnahmen geübt und die Anforderungen und Lösungen diskutiert.

Nach dem Seminar können Sie idealerweise erkennen, ob und welche Anforderungen an den Brandschutz bestehen, wenn Sie von einem Auftraggeber mit konkreten Bestandssituationen oder Neubauschreibungen konfrontiert werden.

Sie sollen Lösungsvorschläge unterbreiten können und sensibilisiert werden, ggf. bei dem Auftraggeber weitere Informationen oder Fachplanungen einzufordern.

**Termin:**

20. Juni 2020

**Zeiten:**

10:00 - 14:00

**Kosten (zzgl. MwSt.):**

185 € (Mitglieder),

215 € (Nichtmitglieder)

 (inkl. Seminarbewirtung,  
Mittagsimbiss und Handout)

**Zielgruppe:**

Dachdecker und Zimmerer, die sich mit Brandschutzanforderungen an Dächer und an Wandanschlüsse beschäftigen

**Referent:**

Christian Uhlig

## Schimmelpilz - gebäudetechnisch oder nutzungsbedingt?



Feuchte- und Schimmelschäden in Innenräumen führen immer wieder zu rechtlichen Streitigkeiten. Strittig ist regelmäßig die Verursachung für die Entstehung des Schimmels und damit die Frage, wer in rechtlicher Hinsicht die Verantwortung für die Schäden zu übernehmen hat.

In diesem interdisziplinären Seminar wird für Sie deutlich, wie komplex das Zusammenspiel zwischen sachverständiger Beurteilung der baulichen (und anlagentechnischen) Rahmenbedingungen und der rechtlichen Auseinandersetzung ist.

**Termin:**

11. Juli 2020

**Zeiten:**

10:00 - 14:00

**Kosten (zzgl. MwSt.):**

225 € (Mitglieder),

255 € (Nichtmitglieder)

 (inkl. Seminarbewirtung,  
Mittagsimbiss und Handout)

**Zielgruppe:**

Personen in Architektur-, Planungs- und Bauleitungsbüros, Bausachverständige, Bauunternehmer und Bauhandwerker

**Referenten:** Stefan Horschler & Thomas Instenberg

Sie erhalten einen kompakten und praxisnahen Überblick über die technischen Grundlagen zur Bewertung von Schimmelpilzschäden in Innenräumen.

Das Seminar vermittelt Ihnen eine differenzierte Auseinandersetzung aus technischer und rechtlicher Sicht, so dass Sie systematisch das Schimmelpilzphänom beurteilen können.



## Unsicherheiten beim Aufmaß für Malerarbeiten: Bringen Sie sich auf den neuesten Stand!

Die VOB 2016 hat reichweitende Veränderungen im Abschnitt 5 (Abrechnung) mit sich gebracht und diese an die aktuelle VOB 2019 weitergereicht. Ihre vorhandenen Kenntnisse reichen evtl. nicht mehr aus, um sicher abzurechnen. Verschonen Sie kein Geld bei der Abrechnung und sorgen Sie dafür, dass Ihre gestellten Rechnungen schnell und sicher geprüft und bezahlt werden können.

Inhalte des Seminars:

- Allgemeines über Form, Inhalt und Zweck des Aufmaßes
- Schreibregeln für eine bessere Nachvollzieh- und Lesbarkeit
- Aufmaßregeln nach VOB DIN 18363 und DIN 18366
- Aufmaßregeln als AGB auch für Ihren BGB-Vertrag sicher vereinbaren
- technische und mathematische Grundregeln für Ihr Aufmaß
- Aufmaß aus Bauzeichnungen
- Aufmaßhilfen

Egal, ob Einsteiger oder Profi, dieses Seminar bringt Sie auf den neuesten Stand und gibt praktische Anregungen für Form, Inhalt und das Aufmaß „Vorort“ oder im Büro.

### Termin:

22. August 2020

### Zeiten:

10:00 - 17:00

### Kosten (zzgl. MwSt.):

195 € (Mitglieder),

225 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,  
Mittagsimbiss und Handout)

### Zielgruppe:

Vorarbeiter, angehende Malermeister, Malermeister und Aufmaßspezialisten

### Referent:

Oliver Peters

## Nachträge / Mehrvergütungsansprüche erfolgreich geltend machen



Die heutige Baupraxis zeigt, dass dem Nachtragsmanagement eine immer größer werdende Bedeutung zukommt. Ziel des Seminars ist es, finanzielle Verluste bei der Abwicklung von Bauverträgen zu vermeiden und das notwendige Rüstzeug zur erfolgreichen Nachtragsbearbeitung zu vermitteln.

### Termin:

26. September 2020

### Zeiten:

10:00 - 14:00

### Kosten (zzgl. MwSt.):

165 € (Mitglieder),

195 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,  
Mittagsimbiss und Handout)

### Zielgruppe:

Unternehmer/-innen und Führungskräfte aus dem Bauhaupt- und Baunebengewerbe

### Referent:

Rolf Zimmermanns

Die wesentlichen Themen dieses Angebotes im Überblick:

- Art und Umfang der Leistung
- Definition des Bau-Solls
- Mengenabweichungen
- Besonderheiten der verschiedenen Vertragstypen
- Änderungen des Bauentwurfs und andere Anordnungen des Auftraggebers
- Im Vertrag nicht vorgesehene Leistungen
- Mehrvergütungsansprüche beim Pauschalvertrag
- Besonderheiten bei Stundenlohnarbeiten
- Herausnahme einzelner Positionen durch den Auftraggeber – Teilkündigung
- Dokumentation / Verhaltenstipps bei Vorliegen von Nachtragsituationen

## Gesunder Rücken: Jede Bewegung ist auch Training



Was hat mein Verhalten mit meiner Haltung und meine Haltung mit meinem Rücken zu tun? Der Rücken beginnt im Kopf! Lernen Sie, wie Sie mit einer guten Haltung im Alltag Ihren Rücken trainieren.

Erfahren Sie, wie Ihre Einstellung Ihre Bewegungsmuster beeinflusst und dass ihr Alltag bewegt sein sollte, denn ein gesunder Rücken ist in Bewegung.

Trainieren und bewegen Sie sich nicht gegen Ihren inneren Schweinehund, sondern nehmen sie ihn zum Training einfach mit.

Das Seminar bietet Ihnen eine Einführung und Anregungen, wie Sie Ihren Alltag bewegt gestalten können und so Ihren Rücken stärken und gesund erhalten.

Bewegung fördert und schützt Ihren Rücken und bedeutet nicht Training und Anstrengung, sondern mit der richtigen Einstellung Spaß und Sinn.

Lernen Sie, wie Sie Ihren Alltag zum Bewegungsparcour machen können.

### Termin:

29. Februar 2020

### Zeiten:

10:00 - 13:00

### Kosten (zzgl. MwSt.):

30 € (Mitglieder),

65 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,  
Mittagsimbiss und Handout)

### Zielgruppe:

Menschen mit Rücken

### Referent: Torsten von Keitz

In Kooperation mit



## Vom Gesellen zum Baustellenleiter



Ziel des Seminars ist es, die direkten Einflussmöglichkeiten des Mitarbeiters im Baustellenablauf mit den daraus resultierenden wirtschaftlichen und rechtlichen Konsequenzen aufzuzeigen.

Insbesondere in Preis umkämpften Märkten wie dem Handwerk hat das Know-how der Mitarbeiter entscheidenden Einfluss auf das Baustellenergebnis. Oft geht Geld verloren, weil dem Mitarbeiter der rechtssichere Umgang mit dem Architekten/Bauleiter nicht bekannt ist, entscheidende Unterschriften fehlen und erbrachte Leistungen nicht bezahlt werden. Häufig wird auch der Faktor Zeit und seine Auswirkungen auf das Baustellenergebnis unterschätzt, der Begriff Produktivitätssteigerung fälschlicherweise mit schnellerem Arbeiten gleichgesetzt.

### Termin:

07. März 2020

### Zeiten:

09:00 - 17:00

### Kosten (zzgl. MwSt.):

245 € (Mitglieder),

275 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,  
Mittagsimbiss und Handout)

### Zielgruppe:

Alle, die Baustellenverantwortung tragen und direkt im Baustellenprozess tätig sind

### Referenten:

Andreas Becker &  
Wolfgang Krauß

Anhand von praxisbewährten Maßnahmen und Werkzeugen, wie der Optimierung der Baustellenvorbereitung und des Ablaufs, durch Checklisten und die frühzeitige Einbindung der Mitarbeiter, können Baustellenrisiken minimiert und die Produktivität bzw. das Baustellenergebnis gesteigert werden.



## In kleinen Betrieben Mitarbeiter gewinnen

Wenn die Ressourcen knapp sind, ist es umso wichtiger, strategisch und effektiv bei der Gewinnung von Mitarbeitern vorzugehen.

Mit folgenden Inhalten beschäftigen wir uns:

- Wer ist Ihre Zielgruppe und wie erreichen Sie Ihre Zielgruppe? So konzentrieren Sie Ihre Ressourcen auf ein relevantes Ziel.
- Es gibt viele Wege Mitarbeiter zu finden. Sie erhalten einen Überblick - von analog bis digital. Wir überlegen zusammen, welche Wege für Ihr Unternehmen passend sein können.
- Schon einfache Veränderungen bei der Ansprache von Bewerbern, im Rekrutierungsprozess oder auf Ihrer Website können große Wirkung entfalten. Hier bekommen Sie wertvolle Tipps.
- Wie haben andere Betriebe es gemacht? Wir schauen uns verschiedene Beispiele und Ideen an. So nehmen Sie viele Anregungen für sich mit.

Anhand von Checklisten, Fragen, kurzen Inputs und dem gemeinsamen Austausch erarbeiten wir zusammen eine Basis für Ihre individuelle Strategie bei der Mitarbeitergewinnung. Das spart wertvolle Zeit im Unternehmensalltag und sorgt für die passenden Mitarbeiter!

### Termin:

25. April 2020

### Zeiten:

09:00 - 13:00

### Kosten (zzgl. MwSt.):

50 € (Mitglieder),

95 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,  
Mittagsimbiss und Handout)

### Zielgruppe:

Unternehmer kleiner und  
mittelständischer Betriebe

### Referent: Bianca Degiorgio

In Kooperation mit



## Mitarbeiter erfolgreich motivieren



Eine hohe Motivation der Mitarbeiter ist einer der maßgeblichen Erfolgsfaktoren für Ihr Unternehmen in Zeiten eines stetig steigenden Wettbewerbs.

Motivierte Mitarbeiter sind zufriedener, identifizieren sich stärker mit ihrem Arbeitgeber und liefern bessere Arbeitsergebnisse.

Fehlzeiten werden nachweislich gesenkt und die Kundenbindung erhöht.

Im Seminar erfahren Sie, wie Sie eine hohe, nachhaltige Motivation bei Ihren Mitarbeitern erzielen können.

Neben der Auseinandersetzung mit relevanten Einflussfaktoren wie z.B. unterschiedlichen Mitarbeiterbedürfnissen, Führungsstilen und möglichen Motivatoren, steht dabei das Führen von Motivationsgesprächen im Mittelpunkt.

Im Rahmen von praxisnahen Simulationen erhalten Sie die Gelegenheit, neu erlernte Methoden zu erproben.

### Termin:

09. Mai 2020

### Zeiten:

09:00 - 17:00

### Kosten (zzgl. MwSt.):

195 € (Mitglieder),

225 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,  
Mittagsimbiss und Handout)

### Zielgruppe:

Führungskräfte,  
leitende Mitarbeiter, Unternehmensechefs,  
Betriebsinhaber,  
Handwerksmeister

### Referent: Annette Deuster

In Kooperation mit



mit



## Burn Out Prophylaxe - Regelmäßig etwas für die Psyche tun

„Stressoren und Belastungen sind meist permanente Begleiter, auf die ich keinen Einfluss habe“.  
 „Ich muss mich nur zusammenreißen und härter arbeiten, dann schaffe ich schon alles.“  
 „Später finde ich schon Zeit für mich.“

Lassen Sie uns überprüfen, ob diese Aussagen stimmen und wo Sie persönlich Ressourcen haben oder erlangen können, um mit den täglichen Belastungen lösungsorientiert umzugehen.

Der Umgang mit Stress und Belastungen bedeutet nicht, dass Sie keine Belastungen mehr haben, sondern dass sie Sie nicht mehr psychisch belasten und Sie sie bewältigen können.

Burn Out ist kein Schicksal, sondern eine Erkrankung. Lassen Sie den Schnupfen der Seele nicht zur Grippe werden.

### Termin:

12. September 2020

### Zeiten:

10:00 - 17:00

### Kosten (zzgl. MwSt.):

60 € (Mitglieder),  
 95 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,  
 Mittagsimbiss und Handout)

### Zielgruppe:

Unternehmerchefs, Inhaber,  
 Mitarbeiter mit Führungsaufgaben  
 und mit häufigem Kundenkontakt

### Referent: Torsten von Keitz

In Kooperation mit



## Leben und Arbeiten: Steigern Sie mit weißer Raufaser die Arbeitseinstellung Ihrer Mitarbeiter?

Standard reicht in der schnelllebigen Welt oft nicht aus. Das Unternehmen – sowohl Sie als Chef als auch Ihre Mitarbeiter – müssen häufig flexibel reagieren. Für diese Höchstleistungen brauchen Sie motivierte Mitarbeiter. Dies ist eine ernstzunehmende Herausforderung in der modernen Arbeitswelt von heute.

### Termin:

10. Oktober 2020

### Zeiten:

10:00 - 17:00

### Kosten (zzgl. MwSt.):

225 € (Mitglieder),  
 255 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,  
 Mittagsimbiss und Handout)

### Zielgruppe:

Unternehmerchefs,  
 Betriebsinhaber sowie Mitarbeiter  
 mit dem Aufgabengebiet Human  
 Resources

### Referenten:

Katrin Rehse &  
 Dagmar Reitz

In diesem Seminar schauen wir uns die Grundlagen der Mitarbeitermotivation an und leiten daraus konkrete Handlungsideen für Sie als Chef ab. Richtige und gute Kommunikation, Anerkennung und auch Arbeitsatmosphäre wirken positiv auf Mitarbeiter. Aber auch Farben und Materialien erzeugen psychologische Wirkungen. Anhand Ihrer Beispiele entwickeln wir im Workshop Ideen für die Arbeitsplätze Ihrer Mitarbeiter, die Büros, den Pausenraum oder den Besprechungsraum. Schon kleine Akzente zeigen hier Wirkung.

Schließlich geht es nicht nur darum, einzigartige Mitarbeiter zu gewinnen, sondern diese auch langfristig ans Unternehmen zu binden!



## BWA und SuSa lesen, verstehen & aktiv nutzen!



In diesem Workshop geht es darum, die eigene monatliche betriebswirtschaftliche Auswertung richtig zu lesen und die richtige Art der Auswertung für Ihren Betrieb zu finden. Und Sie werden es nicht glauben, aber nur 5 (Kenn-)Zahlen reichen aus, um Ihren Betrieb zu verstehen.

Mal ganz ehrlich: Können Sie Ihre monatliche Auswertung richtig lesen? Ihr Steuerberater hat es Ihnen zwar erklärt, aber haben Sie ihn verstanden? Wie lese ich dieses wichtige Steuerungsinstrument denn nun richtig? Welche Entscheidungen kann ich aufgrund der Zahlen treffen? Und sind auch wirklich alle betriebswirtschaftlichen Daten darin enthalten?

Lernen Sie, wie eine einfache BWA inkl. SuSa aufgebaut ist. Der Referent zeigt Ihnen anhand von konkreten Praxisfällen, wo Sie was in Ihrer BWA finden und welche Auswirkungen einzelne Buchungen auf die BWA und deren Aussagekraft haben. Eine Verbindung zum Betriebsvergleich im Handwerk wird hergestellt.

**Termin:** 29. Februar 2020

**ODER**

26. September 2020

**Zeiten:**

jeweils 09:00 - 13:00

**Kosten (zzgl. MwSt.):**

165 € (Mitglieder),

195 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,

Mittagsimbiss und Handout)

**Zielgruppe:**

Unternehmerchefs,

Betriebsinhaber, Mitarbeiter im

kaufm. Bereich

**Referent:**

Frank Reinitz

## Ihre eigene Betriebsplanung und Ihr eigenes Erfolgscontrolling



In diesem Workshop geht es darum, Ihr Ziel für das Geschäftsjahr in Zahlen zu formulieren und vor allem zu wissen, wie Sie Ihr Ziel erreichen können. Guter Umsatz, aber kein oder zu wenig Geld auf dem Konto. Kennen Sie das? Ein einfaches, aber sehr effizientes Hilfsmittel hierfür ist Ihre eigene Betriebsplanung!

**Termin:** 14. März 2020

**ODER**

05. September 2020

**Zeiten:**

jeweils 09:00 - 13:00

**Kosten (zzgl. MwSt.):**

165 € (Mitglieder),

195 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,

Mittagsimbiss und Handout)

**Zielgruppe:**

Unternehmerchefs,

Betriebsinhaber, Mitarbeiter im

kaufm. Bereich

**Referent:** Frank Reinitz

Wenn Sie in den Urlaub fahren, planen Sie Ihre Reiseroute und Sie wissen genau, wo Sie hin wollen und was Sie machen müssen, um am Ziel anzukommen. Wie ist das aber mit Ihrem Betrieb und dessen Entwicklung?

Und ja, es geht! Wir erstellen anhand eines Musterbetriebs eine einfache Betriebsplanung. Daneben beantworten wir die Frage, wie hoch eigentlich Ihre notwendige Kreditlinie auf dem Geschäftskonto sein muss. Und wie steht es mit meinem Mahnwesen und meinen Zahlungszielen?

Ihre Betriebsplanung dient auch als fundierte Grundlage für zukünftige Bankgespräche und ein verbessertes Rating!

## Tatort Kasse

Erfahren Sie von Profis, wie Mitarbeiterdiebstähle heute ablaufen, woran Sie sie erkennen, was Sie dagegen tun können und was Sie rechtlich dürfen.

1. Manipulationsmöglichkeiten heute
  - Diebstahltricks anhand von Filmaufnahmen
  - betrügerische Tricks von Kunden
  - technische Möglichkeiten der Videoüberwachung
  - Wo lauern heute Gefahren?
  - Das Überführungsgespräch
2. Diebstahlerkennung und -prävention
  - Allgemeine Diebstahlerkennung
  - In welchen Bereichen treten die häufigsten Manipulationen auf?
  - Tipps und Tricks zur Prävention
3. Rechtliche Aspekte
  - Zulässigkeit von Überwachungsmaßnahmen wie Taschenkontrollen u.a.
  - Aufhebungsvertrag
  - Wie bekommen Sie Ihren Schaden ersetzt?
  - Vermeidung von Fehlern bei der Einstellung

### Termin:

04. Juli 2020

### Zeiten:

10:00 - 14:00

### Kosten (zzgl. MwSt.):

165 € (Mitglieder),

195 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,  
Mittagsimbiss und Handout)

**Zielgruppe:** vor allem Bäcker,  
Fleischer, Friseure und Unterneh-  
mer aus dem Einzelhandel

### Referenten:

Henning Funke &

Markus Theißen

## Beratung und Kommunikation für Friseure

In diesem Seminar trainieren wir mit Ihnen eine Gesprächstechnik, die Ihre Persönlichkeit unterstützt und ihr genug Spielraum lässt. Es wird gezielt auf die Notwendigkeit der richtigen Beratung eingegangen.

### Termin:

14. März 2020

### Zeiten:

10:00 - 17:00

### Kosten (zzgl. MwSt.):

195 € (Mitglieder),

225 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,  
Mittagsimbiss und Handout)

### Zielgruppe:

Friseure, die durch eine kompetente Beratung Kundenbindung schaffen und den Umsatz steigern wollen

### Referent:

Andrea von Haltern

Durch ausführliche Informationsaufnahme wird der Bedarf des Kunden aufgedeckt. Das Kundengespräch wird mit den richtigen Fragen geführt und zu einem positiven Abschluss gebracht.

Die Kunden bekommen durch die Verwendung der richtigen Worte das Erlebnis, richtig verstanden zu werden.

Die Sprachgewandtheit wird durch Übung trainiert und verbessert. „Kompetent und professionell beraten“ können ist ein Muss für alle, die eine stärkere Kundenbindung schaffen und ihren Umsatz steigern wollen.



## Marketing verstehen. Einfach & effektiv anwenden: Tipps für kleine und mittelständische Unternehmer



In diesem Workshop bekommen Sie einen schnellen und praxisnahen Einblick, wie Marketing funktioniert und welche ganz individuellen Steuerungsmöglichkeiten jedes Unternehmen – egal welcher Größe – für seinen eigenen Erfolg hat.

Wer sich traut, hat die Möglichkeit direkt im Workshop als Fallbeispiel mit seinem Unternehmen wertvolle Erkenntnisse für sich und beispielhaft alle anderen Seminarteilnehmer zu sammeln.

Lernen Sie, durch welche banalen Kleinigkeiten sich Ihr Unternehmen möglicherweise selbst ausbremst und wie einfach Sie Ihre Handbremse lösen können.

Behandelt werden die Themen Corporate Design, Kommunikation, sinnvolle Kommunikationsmedien, der Kosten-Nutzen Aspekt, Positionierung und langfristige strategische Ausrichtung.

Am Ende des Workshops wird jeder Unternehmer mehr über seine Marketing-Möglichkeiten wissen und kann auf dieser Basis zukünftig sowohl bewusstere Entscheidungen treffen als auch Wirkweisen selbst besser bewerten. Ziel ist es, den eigenen Erfolg aktiver zu steuern, Aufwand einzusparen und Wirkung verbessern zu können.

### Termin:

04. April 2020

### Zeiten:

09:00 - 17:00

### Kosten (zzgl. MwSt.):

195 € (Mitglieder),

225 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,  
Mittagsimbiss und Handout)

### Zielgruppe:

Unternehmer kleiner und mittelständischer, inhabergeführter Unternehmen aller Branchen

### Referent:

Gunna Holz

## Beratung und Kommunikation im Service



Dieses Seminar konzentriert sich auf Sie als Mitarbeiter/-in im Service, also im täglichen Umgang mit Kunden. Sehr gezielt wird auf die beiden Themen Kommunikation und Beratung eingegangen.

Jeder, der mit Kunden zu tun hat – egal, ob am Telefon, schriftlich und vor allem von Angesicht zu

Angesicht – kennt Situationen, in denen sich der Kunde nicht gesehen, nicht verstanden fühlt. Sie als Mitarbeiter/-in sind sich aber sicher, dass Sie alles richtig gemacht haben. Was jetzt?

Mit den richtigen Fragen und richtigen Worten in der Kommunikation oder im direkten Kundengespräch bekommt Ihr Gegenüber das Gefühl, richtig verstanden zu werden. Sie schaffen dadurch eine vertrauensvolle Atmosphäre und stärken die Kundenbindung. Das fördert die Zufriedenheit auf beiden Seiten: Sie steigern Ihren Umsatz, der Kunde fühlt sich ernstgenommen.

Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie es schaffen, dass der Kunde nicht nur König ist, sondern dass er sogar Fan von Ihnen und Ihren Angeboten wird.

### Termin:

25. April 2020

### Zeiten:

10:00 - 17:00

### Kosten (zzgl. MwSt.):

165 € (Mitglieder),

195 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,  
Mittagsimbiss und Handout)

### Zielgruppe:

Alle, die durch eine kompetente Beratung Kundenbindung schaffen wollen

### Referenten:

Katrin Rehse &

Isabelle Schiffer

## Wie präsentiere ich mein Produkt in 60 Sekunden?



Kaufentscheidungen werden zu einem großen Teil auf Basis von Emotionen getroffen. Wie sonst könnte man die Strahlkraft von Marken erklären?

Im Workshop erfahren Sie, wie Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung mit Emotionen verbinden können und wie „der Funke überspringt“.

Dabei geht es auch um die Wirkung von Körpersprache, Stimme und Sprechtempo. So gelingt es Ihnen, Interesse zu wecken und eine bleibende Erinnerung zu hinterlassen.

Facts tell – stories sell: Durch Kreativitätstechniken - einmal um die Ecke gedacht - erarbeiten Sie spannende, lustige (oder traurige) Geschichten, die in Erinnerung bleiben und Sie im Verkaufsprozess unterstützen.

### Termin:

20. Juni 2020

### Zeiten:

09:00 - 13:00

### Kosten (zzgl. MwSt.):

50 € (Mitglieder),

95 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,

Mittagsimbiss und Handout)

### Zielgruppe:

Alle, die ihre Kompetenzen in der Präsentation verbessern möchten

### Referenten:

Andreas Fassbender

& Thomas Wojahn

In Kooperation mit



OBERBERGISCHER KREIS  
WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG

## Termine managen - Reklamationen umwandeln



In allen Gewerken: Die Auftragsbücher sind voll - gut für Sie! Doch Kunden, die 10 Wochen und mehr auf Sie warten müssen, verstehen das nicht. Werden Terminwünsche nicht umgehend erfüllt oder Wartezeiten nicht gut erklärt, sind die Reaktionen bisweilen gefährlich.

Das geht bis zum imageschädigenden Herziehen über den angefragten Betrieb.

### Termin:

11. Juli 2020

### Zeiten:

09:00 - 13:00

### Kosten (zzgl. MwSt.):

165 € (Mitglieder),

195 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,

Mittagsimbiss und Handout)

### Zielgruppe:

Alle, die im Unternehmen Termine verantworten und Reklamationen bearbeiten

### Referent:

Marianne Becker

Fast alle Kunden: Reklamieren und so Preise drücken - schlecht für Sie! Es ist für Auftraggeber fast zum Sport geworden nach Erbringen der handwerklichen Leistung das Haar in der Suppe zu suchen.

Wenn Sie Reklamationen – berechtigt oder unberechtigt – souverän begegnen und klar in der Sache und wertschätzend zum Kunden eine Lösung finden, stärkt das Ihren Auftritt.

Erfahren Sie, wie Sie Kunden trotz Wartezeit oder Reklamation allzeit das Gefühl vermitteln, Ihre persönliche Nummer 1 zu sein.



## Facebook für Einsteiger



Wenn Sie mit dem Gedanken spielen, eine Unternehmensseite bei Facebook anzulegen, dann sind Sie in diesem Workshop richtig. Es geht um Grundlagen und es werden eine Reihe von Begrifflichkeiten erklärt.

Außerdem schauen wir uns an, wer überhaupt bei Facebook aktiv ist. Gemeinsam gehen wir in der Theorie Schritt für Schritt durch, wie Sie eine Unternehmensseite anlegen. Auf was sollten Sie achten und was bedenken. Wenn die Seite dann steht, stehen Ihre Inhalte im Vordergrund. Was schreiben Sie wie mit welcher Art von Posting?

Ziel des Seminars ist es, dass Sie den Schritt ins soziale Netzwerk bewusst und vorbereitet gehen.

Dieser Workshop ist für alle, die noch am Anfang stehen und sich dem Thema widmen möchten. Darauf aufbauend findet hier der nächste Workshop „Facebook für Fortgeschrittene“ am 29. August 2020 mit Paul Anderie statt.

**Buchen Sie „Facebook für Einsteiger“ und „Facebook für Fortgeschrittene“ im Paket und sparen Sie dadurch: Gesamtpreis 320 € statt 340 €!**

**Termin:**

28. März 2020

**Zeiten:**

09:00 - 13:00

**Kosten (zzgl. MwSt.):**

95 € (Mitglieder),

125 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,

Mittagsimbiss und Handout)

**Zielgruppe:**

Alle, die sich um die Themen Marketing und Öffentlichkeitsarbeit kümmern

**Referent:**

Katrin Rehse

## OneNote für Einsteiger:

### Mit digitalen Notizbüchern Zeit, Geld und Nerven sparen!



Papierlos arbeiten, Dokumente übersichtlich verwalten, Notizen immer und überall griffbereit haben: Microsoft OneNote ist eine kostenlose Software und die „eierlegende Wollmilchsau“ für alle, die sich digital organisieren wollen – im Job, in der Ausbildung und zu Hause.

**Termin:**

16. Mai 2020

**Zeiten:**

09:00 - 13:00

**Kosten (zzgl. MwSt.):**

185 € (Mitglieder),

215 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,

Mittagsimbiss und Handout)

**Zielgruppe:**

Einsteiger, die ihre Arbeit und ihr Leben digital organisieren und dabei Zeit, Geld und Nerven sparen wollen.

**Referent:**

Stefan Malter

In diesem Praxis-Workshop lernen Sie alle wichtigen Funktionen von OneNote kennen. Sie erfahren, wie Sie multimediale Notizbücher erstellen und verwalten, sämtliche Unterlagen und Aufzeichnungen digital organisieren und Inhalte aller Art einfügen und wiederfinden. In praktischen Übungen wird Ihnen gezeigt, wie OneNote Ihre Arbeit effizienter und Ihr Leben einfacher machen kann.

Nach diesem Workshop können Sie sämtliche Projekte digital planen und organisieren – allein und gemeinsam im Team. Ob Aufgaben im Job, Lerninhalte in der Schule oder die eigene Urlaubsplanung: Mit OneNote haben Sie Ihre Unterlagen und Notizen dauerhaft besser im Griff.

## Erklärvideos fürs Netz einfach selber machen

Von Youtube bekannt: Videos, die mehr als nur zeigen, wie man einen Hammer in die Wand nagelt (besser umgekehrt).

Jeder mit eigenem Smartphone kann so etwas auch filmen. Die Videos müssen allerdings nicht unbedingt für einen eigenen Tutorial-Kanal sein, sondern eignen sich auch als Erklärhilfen oder kollegiale Information für den Alltag im eigenen Unternehmen.

Zum einen zeigt Ihnen dieser Workshop den, welche Hard- und Software zur Produktion von Videos notwendig ist. Sie erhalten in praktischen Übungen Tipps für die Dreharbeiten, etwa zur optimalen Bildgestaltung, oder wie man die Technik und die Kollegen vor der Kamera gut in Szene setzt. Angesprochen werden auch die Entwicklung von Ideen und das Drehbuch. Denn manchmal möchte man seine Zuschauer nicht nur informieren, sondern bestimmt auch unterhalten. Eine Einführung in die Postproduktion, d.h. Videoschnitt und Vertonung runden den Praxiskurs ab.

**Termin:**

06. Juni 2020

**Zeiten:**

10:00 - 17:00

**Kosten (zzgl. MwSt.):**

165 € (Mitglieder),

195 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,  
Mittagsimbiss und Handout)

**Zielgruppe:**

Handwerker, Unternehmenschefs  
und Mitarbeiter der Öffentlich-  
keitsarbeit

**Referent:**

Dr. Klaus Bergner

## Gelungene Kommunikation in alle Richtungen – so klappt es garantiert



In diesem Workshop geht es um die interne und externe Kommunikation: Wie kommunizieren Sie innerhalb Ihres Betriebs und wie gut funktioniert Ihre Kundenansprache? Werden Sie immer richtig verstanden?

**Termin:**

29. August 2020

**Zeiten:**

10:00 - 17:00

**Kosten (zzgl. MwSt.):**

165 € (Mitglieder),

195 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,  
Mittagsimbiss und Handout)

**Zielgruppe:**

Alle, die im direkten Kundenkon-  
takt stehen sowie Firmenchefs

**Referenten:**

Katrin Rehse &  
Isabelle Schiffer

Der kommunikative Austausch unter Mitarbeitern, die Gesprächssituation „Chef - Mitarbeiter“ und das Phänomen der Mitarbeitermotivation stehen zum einen im Fokus. Auf der anderen Seite steht z.B. der Kunde: Es gibt Auftraggeber, mit denen läuft alles glatt und es gibt „die anderen“. Was passiert, wenn eine Problemsituation eintrifft und auch noch gleichzeitig das Telefon klingelt? Ihr Kunde ist natürlich König und Sie ein Nervenwrack. Das muss nicht sein!

Lernen Sie, wie Sie in Ihrem Arbeitsalltag in bestimmten Situationen professionell und freundlich reagieren, wie Sie Konfliktsituationen entschärfen, wie Sie dem Kunden den Eindruck vermitteln, dass Sie wirklich zuhören und richtig auf ihn reagieren und wie Sie auch mal ganz klar „nein“ sagen.

## Facebook für Fortgeschrittene - Das muss ich 2020 beachten



Das Seminar bietet einen tieferen Einblick in aktuelle Funktionen und Best-Practice-Ansätze für Unternehmensseiten bzw. Fanpages auf Facebook.

Die Teilnehmer verstehen nach diesem Kurs wie sie Facebook einsetzen können um:

- mehr Sichtbarkeit des eigenen Unternehmens zu erzeugen,
- mehr Neukunden zu generieren,
- mehr qualifizierte Mitarbeiter gewinnen.

Gemeinsam mit dem Trainer werden Facebook Profile und Inhalte live analysiert und es wird demonstriert, wie diese verbessert werden können.

Teilnehmer können ihre eigenen Arbeitsgeräte (Laptop, Smartphone, Tablet) in die Schulung mitbringen, um individuelle Einstellungen und Maßnahmen direkt umzusetzen.

Das Seminar richtet sich an Teilnehmer, die bereits aktiv eine Facebook-Fanpage haben und schon erste Erfahrungen im Umgang mit Facebook haben.

**Termin:**

29. August 2020

**Zeiten:**

09:00 - 16:00

**Kosten (zzgl. MwSt.):**

245 € (Mitglieder),

275 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,  
Mittagsimbiss und Handout)

**Zielgruppe:**

Alle, die sich um die Themen Marketing und Öffentlichkeitsarbeit kümmern

**Referent:**

Paul Anderie

## Arbeiten mit dem Smartphone:

### Digitale Fotografie auf der Baustelle



In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie die Funktionen von Digitalkameras und Smartphones sinnvoll nutzen, Aufnahme-Zubehör richtig einsetzen und zeitsparend die Bilder bearbeiten.

Bei der Einführung in die Digitaltechnik lernen Sie den Umgang mit Dateiformaten, Bildgröße und

Bildqualität. Sie erhalten eine Erklärung der wichtigsten Bedienelemente einer Digitalkamera und eines Smartphones sowie deren Nutzung unter den verschiedenen Einsatzgebieten. Abgerundet wird dieser erste Teil mit der Vorstellung sinnvoller Apps und Zubehör für Smartphones.

Im nächsten Teil werden typische Motive unter Berücksichtigung von unterschiedlichen Kameraeinstellungen, Ausleuchtungen und Perspektiven besprochen. Wie sinnvoll ist der Einsatz von Aufnahme-Zubehör wie Stufengraukeil, Rissbreitenkarte, Aufsichts-Farbkarte, Ringleuchte, etc.?

Bei der Bildbearbeitung mit dem Programm „FixFoto“ geht es u.a. um Markierungen in Bildern einzeichnen, Beschriftungen in Bildern integrieren, Vermessungen an zweidimensionalen Objekten vornehmen und Maße im Bild einbinden.

**Termin:**

05. September 2020

**Zeiten:**

10:00 - 17:00

**Kosten (zzgl. MwSt.):**

245 € (Mitglieder),

275 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,  
Mittagsimbiss und Handout)

**Zielgruppe:**

Bauleiter und Sachverständige, die ihre Projekte digital fotografieren und die Fotos in ihre Dokumentation einbinden möchten

**Referent:**

Jens Kestler



## Prüfungsstress erfolgreich bewältigen

Der Termin für die Abschlussprüfungen rückt näher und damit auch die Sorge, das Gelernte in der Stresssituation nicht uneingeschränkt zeigen zu können, um die Prüfungen erfolgreich zu meistern.

In diesem Seminar erfahren Sie daher:

- Warum bin ich vor einer Prüfung gestresst?
- Was ist Stress eigentlich?
- Wie gehe ich mit der psychischen Belastung in der „Prüfungssituation“ um?
- Welche Möglichkeiten habe ich entspannt an die Sache ranzugehen?
- Wie finde ich für mich die passende Prüfungsvorbereitung?

Ziel ist es diese Fragen zu beantworten!

Sie erarbeiten für sich einen guten Plan für die Prüfungsvorbereitung.

Sie erfahren etwas über die Stressreaktion und ihre Folgen.

Sie lernen Entspannungstechniken, die schnell und effektiv sind, näher kennen.

**Termin:** 21. März 2020

**ODER**

12. September 2020

**Zeiten:**

jeweils 10:00 - 13:00

**Kosten (zzgl. MwSt.):**

30 € (Mitglieder),

65 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,

Mittagsimbiss und Handout)

**Zielgruppe:**

Auszubildende

**Referent:**

Urda Baierl-Becker

In Kooperation mit



## #benimmistin: So werden Ihre Azubis fit für den Alltag!



Man sagt, der erste Eindruck zählt!

Egal, ob beim Kundenbesuch oder am Telefon – auch die Auszubildenden repräsentieren den Handwerksbetrieb. Häufig jedoch fehlt ihnen das Wissen um die gesellschaftlichen „Spielregeln“:

Wie grüße ich richtig? Wie spreche ich mit dem Meister, den Kollegen und den Kunden? Welcher Kleidungsstil ist angesagt? Doch einen angemessenen Umgangsstil kann jeder lernen.

**Termin:**

10. Oktober 2020

**Zeiten:**

09:00 - 13:00

**Kosten (zzgl. MwSt.):**

145 € (Mitglieder),

175 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,

Mittagsimbiss und Handout)

**Zielgruppe:**

Auszubildende

**Referent:**

Andrea Sabina Hahn

Der Workshop vermittelt praxisnah aktuelle Umgangsformen, deren Kenntnis und Beherrschung unerlässlich sind, um jederzeit souverän auftreten zu können. Im Mittelpunkt steht neben den allgemeinen Regeln das situationsgerechte Verhalten im Berufsalltag.

Mit den vorgestellten Tipps hinterlassen Auszubildende an ihrem Ausbildungsplatz und im Umgang mit Kunden einen bleibenden guten Eindruck.



## Die Geheimnisse des Selbstmanagements für Azubis (Angebot 1)

Prioritäten setzen - sich die Zeit richtig einteilen - die wichtigen Dinge erledigen ...

Das sind immer wieder Themen, mit denen sich Führungskräfte und Unternehmer beschäftigen müssen, um Ihren Lebens- und Arbeitsalltag bewältigen zu können. Im Seminar werden den Auszubildenden Ihres Unternehmens Systeme zum effektiven Selbst- und Zeitmanagement der Spitzenklasse vermittelt. In einer familiären Lernatmosphäre werden den Teilnehmer die wichtigsten Methoden des cleveren Selbstmanagements mit viel Spaß und Detailwissen übermittelt.

Die Teilnahme an diesem Workshop wird jeden Einzelnen weiterbringen und bietet große Chancen der Selbstmotivation für die Azubis Ihres Unternehmens.

**Achtung: Zwei Seminare an einem Tag! Einzeln oder im Paket buchbar.**

### Termin:

18. April 2020

### Zeiten:

09:00 - 12:30 (**Angebot 1**)

13:30 - 17:00 (**Angebot 2**)

### Kosten (zzgl. MwSt.):

**Jeweils** 95 € (Mitglieder),

**jeweils** 125 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Seminarbewirtung,  
Mittagsimbiss und Handout)

### Zielgruppe:

Auszubildende

**Referenten:** Andreas Fuchs &  
Maik Hensel

## 5 Finanztipps, die Ihr Azubi nicht in der Schule lernt! (Angebot 2)

Dieses Seminar richtet sich insbesondere an junge Menschen. Sie bekommen 5 Tipps, für ihre persönliche finanzielle Zukunft, die sie nicht in der Schule lernen.

- Sie lernen das erfolgreichste System der Welt kennen, mit dem sie ihr Konto immer im Griff haben.
- Die Wahrheit über unser Rentensystem und warum es kein Politiker in Deutschland so deutlich sagen wird.
- Das Geheimnis hinter A S U I und welcher Turbo für ihre Zukunft dahintersteckt.
- Welche Geldanlageformen funktionieren im aktuellen Niedrigzinsumfeld?
- Sind Versicherungen wirklich notwendig?

Mit diesem Seminar legen sie die Basis für ihre finanzielle Zukunft, sie können alle Entscheidungen, Strategien und Angebote, die ihnen im Leben begegnen darauf stützen. Sie bekommen geballtes Cleverwissen\* vermittelt!

\*„Dinge, die Ihr Azubi nicht in der Schule lernt.“

**Buchen Sie „Die Geheimnisse des Selbstmanagements für Azubis“ und „Fünf Finanztipps, die Ihr Azubi nicht in der Schule lernt“ im Paket und sparen Sie dadurch: Gesamtpreis 170 € statt 190 €!**

## Externe Veranstaltung: Powerweekend für Azubis

Prioritäten setzen - sich die Zeit richtig einteilen - die wichtigen Dinge erledigen ...

An diesem Wochenende vermitteln die Trainer von *Generation Clever* Wissen, das in der Schule und von Eltern selten oder gar nicht angesprochen wird.

Themen für Ihre Azubis werden sein:

- Wie setze ich mir sinnvolle Ziele?
- Wie erreiche ich meine Ziele?
- Wie baue ich mehr Selbstwert und Selbstvertrauen auf?
- Wie gehe ich mit meinem Geld um?
- Wie schärfe ich meinen finanziellen Verstand?

**Für dieses Angebot wenden Sie sich bitte direkt an Generation Clever und buchen den Platz für Ihren Azubi: [info@generation-clever.de](mailto:info@generation-clever.de)**

### Termin:

15. - 17. Mai 2020

### Kosten (inkl. MwSt.):

288 € (Mitglieder),

349 € (Nichtmitglieder)

(inkl. Vollverpflegung)

### Ort:

Hotel im Rheinisch-Bergischen  
Kreis

### Zielgruppe:

Auszubildende

**Referenten:** Andreas Fuchs &  
Maik Hensel



## Wir freuen uns auf Ihre ANMELDUNG:

**Per Post:** Unternehmer Akademie Bergisches Land  
Isabelle Schiffer  
Altenberger-Dom-Str. 200  
51467 Bergisch Gladbach

**Per Telefax:** 0 22 02/93 59 99 453

**Per E-Mail:** [anmeldung@handwerk-direkt.de](mailto:anmeldung@handwerk-direkt.de)

Ansprechpartnerin bei Fragen:  
Isabelle Schiffer - Telefon: 0 22 02/93 59 453

## Ihre Tipps, Ideen, Vorschläge

Schön, dass Sie sich unser Programm so aufmerksam angeschaut haben.  
Aber Ihnen fehlt noch ein Angebot bzw. Sie haben noch eine Idee für einen Workshop?  
Wir freuen uns auf Ihre E-Mail: [anmeldung@handwerk-direkt.de](mailto:anmeldung@handwerk-direkt.de)  
Vielen Dank!

### Copyrights

Titelbild: Manfred Hanisch  
Referenten-Bilder (S. 8 - 9): Privat  
Bilder Funke und Theißen (S. 9): Servicegesellschaft  
Rheinisches Bäckerhandwerk

Sofern nicht anders angegeben, liegen die Bildrechte  
bei der Kreishandwerkerschaft Bergisches Land

### Impressum

Angaben gemäß § 5 TMG:  
Eigenbetrieb der Kreishandwerkerschaft Bergisches  
Land,  
Altenberger-Dom-Straße 200,  
51467 Bergisch Gladbach

Vertreten durch:  
Willi Reitz, Kreishandwerksmeister  
Assessor Marcus Otto, Hauptgeschäftsführer

Rechtsform:  
Körperschaft des öffentlichen Rechts

Aufsichtsbehörde:  
Handwerkskammer zu Köln, Heumarkt 12, 50667 Köln

Verantwortlich für den Inhalt nach § 55 Abs. 2 RStV:  
Assessor Marcus Otto

# Vielen Dank für Ihr Interesse!



---

Wir freuen uns, Sie bald bei uns begrüßen zu dürfen.



Zur Gesamtinteressenvertretung des Handwerks und Wahrnehmung unserer satzungsgemäßen Aufgaben ist die Verarbeitung Ihrer Daten erforderlich. Sie haben das Recht auf Auskunft, Berichtigung, Löschung, Einschränkung der Verarbeitung, Datenübertragbarkeit, Widerruf, Widerspruch sowie Beschwerde bei der zuständigen Aufsichtsbehörde. Für weitere Informationen benutzen Sie bitte den nebenstehenden QR-Code oder besuchen Sie uns unter: [www.handwerk-direkt.de/datenschutzganzeinfach](http://www.handwerk-direkt.de/datenschutzganzeinfach)