



FACHKRÄFTEMANGEL KOMMT  
– SAMSTAGE NUTZEN

# SEMINARPROGRAMM

## 2. HALBJAHR 2010



**SLV**

Speditions- und Logistikverband  
Hessen/Rheinland-Pfalz e.V.



Impulse für eine bewegende Branche



## FACHKRÄFTEMANGEL KOMMT – SAMSTAGE NUTZEN



Weiterbildung kostet Geld. Dies ist leider immer noch ein weitverbreitetes Urteil. Dabei ist der monetäre Faktor oftmals gar nicht der Entscheidende warum Arbeitgeber und Arbeitnehmer nicht in die Weiterbildung investieren. Viel öfter sind der zeitliche Aufwand und das Fehlen am Arbeitsplatz viel ausschlaggebender. Manchmal mangelt es aber auch einfach an der Bereitschaft etwas für sich und seine Mitarbeiter zu tun.

Zumindest beim Thema Ressourcen hat der SLV eine praktikable und akzeptable Lösung schon vor einigen Jahren in seine Bildungsangebote integriert: Der Einbezug des Samstags in zahlreiche Lehrgänge und Seminare. Auch gerade bei mehrtägigen Schulungen wird hier ein guter Kompromiss zwischen den Interessen und Bedürfnissen aller Beteiligten gefunden. So fehlt ein Mitarbeiter z. B. bei zweitägigen Seminaren „nur“ freitags im Betrieb und ist gleichzeitig bereit, einen freien Tag am Wochenende in seine berufliche Fortbildung zu investieren.

Ein anderes Argument pro Weiterbildung zeigt eine Studie der Unternehmensberatung McKinsey: Schon in fünf Jahren könnten Unternehmen wegen des Fachkräftemangels nicht mehr alle offenen Stellen besetzen. Die Unternehmensberatung empfiehlt, bereits jetzt mit allen Mitteln die „qualifizierte Stammbesetzung“ zu halten.

Doch wie bindet man die bildungsinteressierten Mitarbeiter ans eigene Haus? Durch ein gutes Gehalt, interessante Aufgaben, Karrieremöglichkeiten – und Weiterbildung. Wenn die ausbleibt, zahlt am Ende also auch das Unternehmen drauf.

Deswegen steht das **SLV-Seminarprogramm für das 2. Halbjahr 2010** unter dem Motto **„Fachkräftemangel kommt – Samstage nutzen“**. Selbstverständlich unterstützen wir Sie als Ihre persönlichen Ansprechpartner bei der auf Ihren Bedarf zugeschnittenen Personalentwicklungslösung.

## IHRE PERSÖNLICHEN ANSPRECHPARTNER



### Thorsten Hölser

Geschäftsführer  
SLV – Speditions- und Logistikverband Hessen/Rheinland-Pfalz e.V.

Tel.: (069) 97 08 11-22  
hoelser@speditionsportal.net

### Christine Haase

Schulungsorganisation

Tel.: (069) 97 08 11-30  
haase@speditionsportal.net



### Marc Köhler

Projektleiter  
SSL – Servicegesellschaft für Spedition und Logistik mbH

Tel.: (069) 97 08 11-21  
koeehler@speditionsportal.net

### Silvia Agidotan

Schulungsorganisation

Tel.: (069) 97 08 11-30  
agidotan@speditionsportal.net



## REFERENZEN UND STATEMENTS



„Im vergangenen Jahr haben wir an mehreren Standorten die Vertriebsmitarbeiter unserer Partnerbetriebe vom SLV schulen lassen. Die Teilnehmer haben dabei zahlreiche Ideen, Anregungen und zusätzliche Motivation zum Ausbau des Stammkundengeschäftes und der Gewinnung von Neukunden erhalten. Wir möchten uns daher beim Referenten und dem SLV für die hervorragende Durchführung und die sehr gute Organisation bedanken.“

Andreas Jäschke, Geschäftsführer VTL Vernetzte Transport-Logistik GmbH, Fulda

## Grieshaber Logistics Group AG

„Danke für die Durchführung des Seminars am vergangenen Samstag bei uns in Bad Säckingen. Sie haben von allen unseren Teilnehmern ein sehr gutes Feedback bekommen, was die Professionalität der Seminargestaltung sowie das Vermitteln des Themas angeht. So eine einheitlich gute Bewertung haben wir nach einem Seminar aus unserem Teilnehmerkreis noch nicht gehabt. Dieses Feedback möchte ich auf diesem Wege an Sie weitergeben!“

Katja Tonne-Grieshaber, Human Resource Management  
Grieshaber Logistics Group AG, Bad Säckingen



Seminare	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Seite
<b>ZOLL UND STEUERN</b>							
Basiswissen Zollrecht			10.–11.09.				4
Spezialverfahren im Zoll					13.11.		4
Zoll 2011 + X – Kompaktseminar für Entscheidungsträger				14.10.			5
Praxis der Umsatzsteuer in der Spedition			30.09.				5
<b>RECHT</b>							
Transportrecht leicht gemacht			09.09.				6
ADSp – Was bedeutet dies für den Spediteur					02.11.		6
Palettenmanagement				12.10.			7
<b>FÜHRUNG</b>							
Führen mit den richtigen Worten				14.10.			7
Frauen in Spitzenpositionen von Transport und Logistik					09.11.		8
Führungstechniken in einer Männerdomäne					10.11.		8
Führungskräfte-Training Spedition und Logistik I			30.09.–02.10.				9
Führungskräfte-Training Spedition und Logistik II					16.–17.11.		9
<b>DISPOSITION UND LAGER</b>							
Der Disponent als Drehscheibe zwischen Kunden und Kollegen				01.–02.10.			10
Lagermanagement				27.–28.10.			10
<b>VERTRIEB</b>							
„Damit Verkaufen Spaß macht“ – Grundlagen			07.–08.09.				11
Erfolgreich Preisgespräche vorbereiten und führen					09.–10.11.		11
Stammkundengeschäfte ausbauen und gezielt neue Kunden gewinnen				26.–27.10.			12
<b>EINKAUF <span style="color: red; font-weight: bold;">NEU</span></b>							
Einkauf von Transportleistungen/ Einkaufsverhandlungen mit Frachtführern				30.10.+06.11.			12
<b>SPRACHEN</b>							
Tageskurs Englisch – Fachrichtung Logistik					03.11.		13
Intensivkurs Englisch – Fachrichtung Logistik					04.–06.11.		13
<b>GEFAHRGUT</b>							
Luftfracht-DGR-Grundkurs	05.07.	23.08.	20.09.	18.10.	15.11.	06.12.	14
Luftfracht-DGR-Wiederholungskurs	13.07.	17.08.	14.09.	12.10.	23.11.		14
<b>QUALIFIZIERUNGSREIHEN</b>							
Projektmanager Internationale Kontraktlogistik					05.11.–14.05.2011		15
Speditionscontroller			17.09.–09.04.2011				16
<b>FÖRDERPROGRAMM</b>							
							17
<b>UNSERE TRAINER UND REFERENTEN</b>							
							18
<b>ANMELDEFORMULAR</b>							
							19

Alle Themen können auch als Inhouse-Seminare gebucht werden. Sprechen Sie uns einfach an!  
Herr Marc Köhler und Frau Silvia Agidotan helfen Ihnen gerne weiter: Telefon (069) 97 08 11 – 30.



**Zielgruppe:** Mitarbeiter in intern. Speditionen und Firmen, die sich mit den Zollformalitäten bei der Einfuhr, Ausfuhr und dem Versand von Waren und deren Vor-/Nachteilen sowie Risiken im Detail vertraut machen möchten und nach Vereinfachungsmöglichkeiten bei der Zollabwicklung suchen.

Min. 6 – max. 12 Teilnehmer

**Trainerin:** Sandra Fischer

**Termin:** Fr. 10. und Sa. 11. September 2010  
Beginn 9:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

**Seminargebühr:**

EUR 545,- (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 695,- (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

Die beiden Seminare können sowohl einzeln als auch im Paket gebucht werden.

Seminargebühr als Paket:

EUR 765,- (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 965,- (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

**Zielgruppe:** Mitarbeiter intern. Speditionen/ Firmen, die sich mit versch. Zollverfahren und deren Vor-/Nachteilen im Detail vertraut machen möchten sowie sich über die Nutzungsmöglichkeiten bestehender Präferenzabkommen informieren möchten. Die Teilnehmer sollten bereits die Formalitäten bei der Ein- und Ausfuhrabwicklung kennen.

Min. 6 – max. 14 Teilnehmer

**Trainerin:** Sandra Fischer

**Termin:** Sa. 13. November 2010,  
Beginn 9:30 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

**Seminargebühr:**

EUR 325,- (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 425,- (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

## Basiswissen Zollrecht

Das Zollrecht erfordert in internationalen Speditionsunternehmen umfangreiche Kenntnisse der Mitarbeiter im Hinblick auf Zollbehandlungen und Transportabläufe. Den Seminarteilnehmern werden genaue Kenntnisse der Voraussetzungen und Abläufe bei der Einfuhr, Ausfuhr und dem Versand von Waren vermittelt. Insbesondere wird dabei auf die Inanspruchnahme von Vereinfachungen bei der Zollabwicklung hingewiesen und die rechtlichen Grundlagen und Voraussetzungen erläutert, um eine effektive Umsetzung in der täglichen Praxis zu gewährleisten und damit den Aufwand bei der Zollabwicklung im grenzüberschreitenden Warenverkehr möglichst gering zu halten.

### Seminarinhalte

#### Grundbegriffe des Zollrechts

##### Ablauf der Zollabwicklung bei der Einfuhr

- Verbringen/Gestellung
- Summarische Anmeldung
- Vorübergehende Verwahrung
- Überführung der Waren in den freien Verkehr
- Vereinfachungsmöglichkeiten

##### Ablauf der Zollabwicklung bei der Ausfuhr

- Ausfuhr von Waren im zweistufigen Normalverfahren
- Vereinfachungsmöglichkeiten

##### Abwicklung von Versandverfahren

- Externes/Internes und gemeinschaftliches/ gemeinsames Versandverfahren
- Eröffnung und Beendigung des Verfahrens
- Carnet TIR
- Status des zugelassenen Versenders und Empfängers

##### Zollwert- und Zollsuldrecht

- Berechnung des Zollwerts und Gestaltungsmöglichkeiten bei der Ermittlung
- Berechnung des Einfuhrumsatzsteuerwerts
- Zollsuldentstehungstatbestände
- Bestimmung des Zollschuldners

## Spezialverfahren im Zoll

Es werden Kenntnisse der Voraussetzungen und Abläufe der versch. Zollverfahren sowie der Möglichkeit der Abgabenerleichterung durch Vorlage von Präferenznachweisen vermittelt, um eine effektive Umsetzung in der tägl. Praxis zu gewährleisten und die zu zahlenden Abgaben im grenzüberschreitenden Warenverkehr möglichst gering zu halten.

### Seminarinhalte

#### Zolllagerverfahren

- Zolllagerverfahren
- Vor- und Nachteile der versch. Lagertypen
- Bewilligungsvoraussetzungen
- Überführung/Beendigung des Zolllagerverf.
- Beförderungen und Vereinfachungen im Rahmen des Verfahrens
- Zulässige Vorgänge

#### Passive Veredelung

- Vor- und Nachteile der versch. Lagertypen
- Bewilligungsvoraussetzungen
- Überführung/Beendigung des Zolllagerverfahren

- Beförderungen und Vereinfachungen im Rahmen des Verfahrens
- Zulässige Vorgänge

#### Aktive Veredelung

- Antragsverfahren
- Nichterhebungs-/Zollrückvergütungsverfahren
- Vierteljährliche Globalisierung
- Abrechnung einer aktiven Veredelung

#### Vorübergehende Verwendung

- Waren der vorübergehenden Verwendung
- Vollständige und teilweise Abgabenbefreiung
- Überführung in das Verfahren u. Beendigung

#### Umwandlungsverfahren

- Waren der vorübergehenden Verwendung
- Vollständige und teilweise Abgabenbefreiung
- Überführung in das Verfahren u. Beendigung

#### Warenursprungs- und Präferenzrecht

- Unterscheidung präferenztieller/nichtpräferenztieller Ursprung
- Präferenzzonen und -gebiete
- Präferenznachweise



## Zoll 2011 + X

NEU

## Kompaktseminar für Entscheidungsträger

In der Logistik ist es besonders wichtig, schnelle und richtige Entscheidungen zu treffen. So können die Abläufe entlang der Supply Chain sichergestellt werden. Doch oftmals werden bevorstehende und relevante Änderungen von gesetzlichen Rahmenbedingungen erst kurzfristig von den Betroffenen realisiert. Die Prozesse bei Logistikdienstleistern und Verladern geraten dabei in Gefahr. Erhöhter Aufwand, Hektik und damit Kosten entstehen.

Speziell im internationalen Umfeld des Zolls hat sich in den letzten Jahren viel bewegt. Zum 1. Januar 2011 und darüber hinaus stehen nun wieder erhebliche zollrechtliche Änderungen an. Bringen Sie sich in diesem Kompaktseminar auf den aktuellen Stand, damit Abläufe und Lösungen in Ihrem Unternehmen frühzeitig integriert werden können.

## Seminarinhalte

- Zollrechtliche Bewilligungen auf dem Prüfstand
- AEO – die Zeit ist reif!
- EMCS – Wer braucht welche Lösung?
- Die Einführung der Pre-Declaration bei Einfuhr und Ausfuhr – was Sie wissen müssen
- Aktuelle Rechtsprechung – Chancen und Fallstricke

HALBTAGESSEMINAR

**Zielgruppe:** Führungskräfte aus Spedition, Logistik, Industrie und Handel, deren Unternehmen internationale Transporte abwickeln; Verantwortliche für die Zollabwicklung.

Min. 6 – max. 14 Teilnehmer

**Trainer:** Peter Ziegler

**Termin:** Do. 14. Oktober 2010  
13:00 Uhr bis ca. 17:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

## Seminargebühr:

EUR 145,- (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 195,- (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und kleinen Snacks.

Neues Umsatzsteuerrecht

## Praxis der Umsatzsteuer in der Spedition

Die Änderung der Mehrwertsteuersystemrichtlinie am 01.01.2010 führte zur umfangreichsten Änderung des Umsatzsteuerrechts seit der Einführung des europäischen Binnenmarktes. Da der Ort der Dienstleistung umfassend geändert wurde, sind davon insbesondere Spediteure betroffen. Darüber hinaus wurde das Meldewesen durch die Einführung der Zusammenfassenden Meldung für Dienstleistungen erweitert. In diesem Workshop wird das Umsatzsteuerrecht aus der Sicht des Praktikers dargestellt.

## Seminarinhalte

- Grundzüge des Umsatzsteuerrechts
- Allgemeiner Überblick über die Neuregelung zum Ort der Dienstleistung
- Erweiterte Meldepflichten für innergemeinschaftliche Dienstleistungen
- Änderungen im Formular zur Umsatzsteuervoranmeldung
- Nationale und Internationale Güterbeförderungen: Gegenüberstellung der Änderungen anhand von Praxisbeispielen
- Neuerungen im Vorsteuervergütungsverfahren
- Fiskalvertretung

**Zielgruppe:** Praktiker mit Basiswissen zum Mehrwertsteuergesetz, die ihre Kenntnisse zur MwSt.-Behandlung von speditionellen Leistungen vertiefen wollen.

Min. 6 – max. 12 Teilnehmer

**Trainer:** Peter Ziegler

**Termin:** Do. 30. September 2010  
Beginn 9:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

## Seminargebühr:

EUR 325,- (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 425,- (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.



**Zielgruppe:** Leitende Angestellte und Kundenbetreuer von Spediteuren, Transportunternehmen und Versendern sowie alle Mitarbeiter, welche für die Rentabilität des Unternehmens verantwortlich sind.

Min. 6 – max. 14 Teilnehmer

**Trainer:** Horst-Dietrich Thonfeld

**Termin:** Do. 09. September 2010  
Beginn 9:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

**Seminargebühr:**

**EUR 325,-** (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

**EUR 425,-** (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

## Transportrecht leicht gemacht Kostensparnis durch klare Vertragsverhältnisse

Kenntnisse über das gesetzliche Transportrecht und die Allgemeinen Deutschen Spediteurbedingungen (ADSp) sind für jeden Mitarbeiter im speditionellen Umfeld unerlässlich. Die Teilnehmer sollen anhand von Praxisfällen lernen, welche Rechtsvorschriften Anwendung finden, wenn es im Vertragsverhältnis zu Kunden, Subunternehmen oder Versicherern zu Meinungsverschiedenheiten über Entgeltfragen und Schadenersatzansprüche kommt. Denn gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten kann sich niemand mehr den Luxus leisten, aus Unkenntnis Geld zu verschenken.

### Seminarinhalte

- Welche Bedeutung haben die ADSp und andere Allgemeine Geschäftsbedingungen?
- Die Pflichten des Auftraggebers gegenüber dem Transportunternehmen
- Die Rechtsposition des Empfängers gegenüber dem Transportunternehmen
- Besondere Rechtsprobleme: Kündigung des Frachtvertrags, Beförderungs- und Ablieferungshindernisse, Fälligkeit von Frachtrechnungen, Aufrechnung, Pfandrecht
- Grundzüge der Haftung nach Frachtrecht
- Grundzüge der Haftung nach Speditionsrecht
- Welche Versicherungen muss der Frachtführer/Spediteur abschließen?
- Worauf ist beim Abschluss der Versicherungen zu achten?
- Was müssen Sie beachten, damit Ihr Versicherungsschutz auch wirklich funktioniert?
- Wann ist ein Transportunternehmen „Frachtführer“ und wann „Spediteur“?
- Was ist der rechtliche Unterschied zwischen Frachtführer und Spediteur?

**Zielgruppe:** Azubis und Quereinsteiger sowie alle Mitarbeiter in der Spedition, die Grundkenntnisse zur ADSp erlangen und auffrischen möchten (nicht Schadenssachbearbeiter!).

Min. 6 – max. 14 Teilnehmer

**Trainer:** Horst Thonfeld

**Termin:** Di. 02. November 2010  
Beginn 9:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

**Seminargebühr:**

**EUR 195,-** (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

**EUR 295,-** (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

## ADSp – Was bedeutet dies für den Spediteur? Spezialseminar für Neu- und Quereinsteiger

Die ADSp werden als Geschäftsbedingungen von nahezu allen deutschen Spediteuren verwendet. Dennoch kennen viele die Bedeutung und den Inhalt der ADSp in der jetzt gültigen Fassung nicht im Detail. Jeder Mitarbeiter in einer Spedition sollte sich jedoch mit den Spielregeln der aktuellen ADSp vertraut machen, um die Querverbindungen zwischen ADSp-Regelungen und gesetzlichen Bestimmungen zu kennen. Dieses Seminar vermittelt die Bedeutung und den Inhalt der ADSp und zeigt konkrete Handlungsempfehlungen und Lösungen für das speditionelle Tagesgeschäft auf.

### Seminarinhalte

- Verpackung, Untersuchung, Signierung, Paletten
- Zollamtliche Abwicklung
- Kontrollpflichten des Spediteurs
- Weisungen des Auftraggebers, Nachnahme
- Lieferfristen
- Hindernisse, Ablieferung, Auskunftspflicht des Spediteurs
- Entgeltfragen
- Haftung – was ändert sich gegenüber dem Gesetz durch die ADSp
- Die Funktionsweise der Speditionshaftungsversicherung
- Was bezüglich der Eindeckung von Transportversicherungen zu beachten ist
- Geltungsbereich und Wirksamwerden der ADSp
- Leitgedanke der ADSp
- Praktische Abwicklung eines Speditionsvertrages nach ADSp unter Berücksichtigung der gesetzlichen Bestimmungen
  - Auftrag, Übermittlungsfehler, Inhalt, gefährliches Gut



## Palettenmanagement Handling optimieren, Kosten reduzieren

Das Handling der Paletten wird oft in Unternehmen der Transportbranche stiefmütterlich behandelt. Es ist lästig und kostet Zeit! Im hektischen Alltag fehlt die Geduld, sich damit auseinander zu setzen. Doch mit einem sinnvollen und effektiven Palettenmanagement könnten in vielen Unternehmen immense Kosten eingespart werden.

Das Seminar soll vordergründig über die Anforderungen und Probleme des Palettenmanagements informieren. Es soll Möglichkeiten aufzeigen, wie durch kleine, aber wichtige Änderungen im Umgang mit den Paletten ein jeder bares Geld sparen und sich Ärger ersparen kann. Außerdem werden die rechtlichen Spielregeln erläutert und Hilfestellung beim Formulieren von Verträgen und AGBs gegeben.

Nutzen Sie den Seminartag, um mit den Referenten Lösungen zur Kostenreduzierung und zum Handling zu erarbeiten.

### Seminarinhalte

- Kostenrisiken des Palettentauschs
- Palettensysteme
- Der Palettenkreislauf – Rechtsbeziehungen zwischen den Beteiligten auf der Verkehrsebene/auf der Lieferebene
- Rechtsgrundlagen des Palettentauschs
- Handling des Palettentauschs
- Strukturen eines Palettenmanagements
  - Analyse der tatsächlichen Situation
  - Prüfung und Bewertung der Rechtslage
  - Gestaltung der Vertragsbeziehungen durch AGB/durch individuelle Vereinbarungen
  - Erarbeitung eines Maßnahmenkatalogs
  - Etablierung eines Palettenmanagers
- Checklisten und Praxistipps

**Zielgruppe:** Alle Mitarbeiter in einem Unternehmen, die mit dem Palettenhandling betraut sind bzw. das Palettenhandling in ihrem Unternehmen verbessern wollen. Hierbei spielt es keine Rolle, ob es sich um Speditions- oder Transportunternehmen, Verlager oder den Endkunden handelt.

Min. 6 – max. 14 Teilnehmer

**Trainer:** Horst-Dietrich Thonfeld und Hans Petrikat

**Termin:** Di. 12. Oktober 2010  
Beginn 9:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel, Frankfurt-Eschborn Ost

### Seminargebühr:

EUR 325,- (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 425,- (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.

## FÜHRUNG

### Führen mit den richtigen Worten

NEU

Führung muss gelernt und trainiert werden. „Learning by doing“ ohne theoretisches Grundwissen und Feedback von Dritten kann Fehler mit Langzeitwirkung produzieren. Besonders der sensiblen innerbetrieblichen Kommunikation zwischen Führungskräften und Mitarbeitern muss zentrale Bedeutung zugerechnet werden. Hier wird nicht nur Motivation erzeugt oder vernichtet, sondern es werden auch wichtige Signale und Beispiele für den Umgang mit Kunden gegeben.

Ziel dieses Seminars ist es, den Umgang zwischen Führungskräften bzw. Projektleitern und ihren Mitarbeitern zu optimieren. Die Teilnehmer werden mithilfe zahlreicher praktischer Übungen lernen, Anweisungen und deren Durchführung konkret zu vermitteln bzw. zu überwachen. Hierzu gehören auch die Kenntnisse und Umsetzung der Kommunikationsregeln und die Einhaltung bestimmter Grundsätze für den effizienten Ablauf eines Kritikgesprächs.

### Seminarinhalte

#### Grundlagen der Kommunikation

- Vermeidung von Missverständnissen
- die 3 Ich-Zustände
- Gesprächstechniken
- Motivation durch den richtigen Umgangston

#### Regeln für ein Mitarbeitergespräch

- Feedback- und Motivationsgespräche
- Kritikgespräche

#### Delegation

- Gute Gründe, Aufgaben abzugeben
- Die richtige Art zu delegieren
- Zielvereinbarungs- und Kontrollgespräche

**Zielgruppe:** Teilnehmer dieses Seminars sind Mitarbeiter der Transport- und Logistikbranche in leitenden Positionen, die neben ihren eigentlichen komplexen Aufgabengebieten ihre Mitarbeitern informieren, führen und motivieren müssen.

Min. 6 – max. 12 Teilnehmer

**Trainer:** Jutta Röhrig

**Termin:** Do. 14. Oktober 2010  
Beginn 9:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel, Frankfurt-Eschborn Ost

### Seminargebühr:

EUR 325,- (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 425,- (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.



**Zielgruppe:** Weibliche (Nachwuchs-) Führungskräfte, die ihren Auftritt bzw. ihre Darstellungsweise überprüfen und gegebenenfalls festigen wollen und sich gleichzeitig mit Gleichgesinnten austauschen möchten.

Min. 6 – max. 12 Teilnehmer

**Trainer:** Jutta Röhrig

**Termin:** Di. 09. November 2010  
Beginn 9:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

**Seminargebühr:**

**EUR 325,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

**EUR 425,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

Die beiden Seminare können sowohl einzeln als auch im Paket gebucht werden.

Seminargebühr als Paket:

**EUR 545,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

**EUR 695,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

**Zielgruppe:** Weibliche Führungskräfte, die ihren Führungsstil überprüfen und gegebenenfalls verändern wollen und sich gleichzeitig mit Gleichgesinnten austauschen möchten.

Min. 6 – max. 10 Teilnehmer

**Trainer:** Jutta Röhrig

**Termin:** Mi. 10. November 2010  
Beginn 9:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

**Seminargebühr:**

**EUR 325,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

**EUR 425,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

## Frauen in Spitzenpositionen von Transport und Logistik

NEU

Ganz besonders in der von Männern dominierten Transport- und Logistikbranche treffen weibliche Führungskräfte auf Herausforderungen, die ihren männlichen Kollegen fremd sind. Die Tatsache, dass sich die meisten Frauen stärker an Harmonie orientieren, führt dazu, dass sich sowohl ihr Auftritt nach außen als auch ihre Art zu kommunizieren von denen der männlichen Führungskräfte unterscheiden. So kann es vorkommen, dass Ehefrauen von Verkehrsunternehmen bzw. weibliche Führungskräfte von ihren Mitarbeitern in ihrer Rolle als Vorgesetzte nicht wahrgenommen werden. Umso wichtiger sind ein klares Rollenbewusstsein, die gezielte Anwendung wirksamer Führungstechniken und ein souveränes Agieren gerade auch in schwierigen Situationen.

Ziel des Seminars ist es, sich im Unternehmen zu positionieren. Dazu ist es notwendig, die eigene Wirkung im Hinblick auf die notwendigen Kommunikations- und Führungskompetenzen zu reflektieren. Die Teilnehmerinnen werden lernen, ihre Durchsetzungsfähigkeit und ihr Selbstbewusstsein so zu präsentieren und ggfs. zu stärken, dass sie in der eher „hemdsärmeligen“ Branche ihren Führungsaufgaben mit Freude nachkommen können.

### Seminarinhalte

#### Fremd- und Selbstwahrnehmung

- Welche Rolle haben Sie im Unternehmen – welche Rolle wollen Sie übernehmen?
- Werden Sie immer so gehört und verstanden, wie Sie es beabsichtigen?

#### Die Unterschiede zwischen männlicher und weiblicher Kommunikation

- Was können wir voneinander lernen?
- Kommunikationsregeln, die für alle gelten
- Welche Kommunikationsstile führen zum Ziel?
- Woher kommen die Schwierigkeiten, „Nein“ zu sagen und wie werden diese überwunden?
- Richtig und klar delegieren.
- Wie sage ich es anders?

#### Positionieren Sie sich

- Mit Entscheidungsstrategien zu mehr Souveränität
- Kommunikation auf allen Ebenen
- Vervollkommen Sie Ihren Auftritt und überzeugen Sie durch Haltung und Gestik
- Reagieren Sie gekonnt auf unfaire Argumente und deplatzierte Äußerungen
- Sagen Sie, was Sie wollen und stehen Sie dazu.

## Führungstechniken in einer Männerdomäne

NEU

In diesem Seminar geht es darum, unterschiedliche Führungsinstrumente kennen zu lernen bzw. zu reflektieren und die auf Persönlichkeiten abgestimmten Führungstechniken auszuprobieren.

Die Inhalte dieses Seminars bauen teilweise auf dem ersten Seminar auf. Jedoch ist der erste Seminartag nicht zwingend notwendig, wenn die Teilnehmerinnen bereits über Kenntnisse der eigenen Wirkung und den Einsatz zielgerichteter Kommunikation verfügen.

### Seminarinhalte

#### Führen in einer Männerdomäne

- Schwierigkeiten und Herausforderungen
- Vorurteilen von Mitarbeitern, Kollegen und Vorgesetzten entgegenwirken.
- Was verbirgt sich hinter Widerständen?

#### Führungsstile

- Die Unterschiede männlicher und weiblicher Führung

- Situative Führung in alltäglichen Führungssituationen
- Den eigenen Stil finden und dem „Frausein“ treu bleiben

#### Führungsinstrumente

- Motivation und Delegation
- Anerkennung und Kritik
- Veränderungen bewirken
- Regelmäßige Mitarbeitergespräche als zentrales Führungsinstrument

#### Mit psychologischem Know-how gekonnt führen

- Der Umgang mit unterschiedlichen Menschentypen
- Psychologische Spieler erkennen und ihre „Spielchen“ unterbinden



# Führungskräfte-Training NEU

## Spedition und Logistik – Grundlagen (Teil 1) Transferworkshop (Teil 2)

Teamführung, Konfliktverhalten oder Kommunikationsfähigkeit sind nur einige wenige Schlagworte, die uns im Zusammenhang mit Mitarbeiterführung in den Sinn kommen. Die Bedeutung dieser Fertigkeiten für die Führungskraft in Spedition und Logistik nimmt immer stärker zu. Mit immer komplexeren Aufgabenstellungen und unternehmensübergreifenden Prozessen wird Führungsqualität zum Wettbewerbsfaktor.

Was macht aber letztlich eine gute Führungskraft aus?

Das praxisnahe Training „Entwickeln Sie Ihr persönliches Profil als Führungskraft“

- hilft Ihnen Ihren Status zu bestimmen,
- erweitert Ihr Wissen in Bezug auf Führung und das, was dazu gehört,
- ermöglicht den Erfahrungsaustausch und den Blick über den Tellerrand,
- stößt Reflektion und Entwicklung als erfahrener Vorgesetzter an,
- zeigt Optionen und Perspektiven für Nachwuchsführungskräfte auf.

Kurz: **Es ermöglicht Ihnen souveränes Handeln in der Führungsrolle.**

**Zielsetzung** des Führungskräfte Trainings ist der gezielte Aufbau und die Weiterentwicklung der Führungskompetenzen der Teilnehmer und Teilnehmerinnen. Aus diesem Grund zeichnet sich das Führungskräfte Training durch eine hohe Teilnehmerorientierung aus. Es wird gezielt auf die Vorerfahrungen und/oder die betrieblichen Problemlagen der Teilnehmer Bezug genommen, darauf aufgebaut und mit Trainer und der Gruppe an Lösungsmöglichkeiten gearbeitet. Dabei profitieren alle von jedem Einzelnen bzw. jeder Einzelne von allen.

### Seminarinhalte Grundlagen

- Grundlagen der Führung und Führungsstile
- Standortbestimmung als Führungskraft
- Grundlagen der Kommunikation
- Zeit- und Selbstmanagement inkl. Planung
- Delegation
- Motivation
- Teamleitung

**Das Grundlagenseminar kann einzeln gebucht werden. Eine Teilnahme am zweiten Teil ist nur nach einer Teilnahme am ersten Teil möglich.**

### Seminarinhalte Transferworkshop

- Gesprächsführung
- Teambesprechungen
- Konfliktmanagement
- Erfahrungsaustausch
- Fallbesprechungen
- Transferarbeit

### Methodik

Die Kombination aus

- angenehmer, zeitunkritischer Lernatmosphäre,
- Erfahrungsaustausch, Reflektion und Erfahrungslernen,
- Wissensvermittlung mit Verknüpfung der Bedürfnisse der Teilnehmer,

sowie die Gruppendynamik an sich bildet einen ausgezeichneten Nährboden, um die Teilnehmer an das wichtige Feld „Mitarbeiterführung“ heranzuführen und so zu begeistern, dass die Teilnehmer Führung auch im beruflichen Alltag integrieren und leben.

Termin Grundlagen (Teil 1):

**Do. 30. September – Sa. 02. Oktober 2010**  
Beginn 9:00 Uhr

**EUR 765,-** (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

**EUR 965,-** (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.

**Zielgruppe:** Nachwuchsführungskräfte und Führungskräfte aus Logistik und Spedition, die Führungsaufgaben jeder Art im Unternehmen wahrnehmen

Min. 6 – max. 12 Teilnehmer

**Trainer:** Helmut Heim

**Termin: Tagungsort:** Mercure Hotel, Frankfurt-Eschborn Ost

Termin Transferworkshop (Teil 2):

**Di. 16. – Mi. 17. November 2010**  
Beginn 9:00 Uhr

**EUR 495,-** (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

**EUR 645,-** (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.





**Zielgruppe:** Disponenten und Servicemitarbeiter, die sowohl die eigenen Aktivitäten auf die Bedürfnisse der Kunden ausrichten als auch als Ansprechpartner (Führungskraft) im eigenen Unternehmen wachsen wollen (Stichwort: Interner Kunde).

Min. 6 – max. 12 Teilnehmer

**Trainer:** Hagen Spamer

**Termin:** Fr. 01. und Sa. 02. Oktober 2010

1. Tag 13.30 – ca. 18.30  
2. Tag 09.00 – ca. 16.00

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

**Seminargebühr:**

**EUR 495,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

**EUR 595,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen, Abend- und Mittagessen.

## Der Disponent als Drehscheibe zwischen Kunden und Kollegen

Die Aufgaben des Disponenten sind vielfältig: Er pflegt Kontakte zu Kunden und Geschäftspartnern und fungiert als Ansprechpartner und Führungskraft für Fahrer und Mitarbeiter der Spedition. Führungs-/Kommunikationsfähigkeit werden immer wichtiger. Mit diesem Seminar werden Disponenten für den rasanten Strukturwandel fit gemacht.

### Seminarinhalte

#### Kundenorientiert denken und handeln

- Die unternehmerische Herausforderung nach optimaler Kundenbindung und -orientierung
- Null-Bock auf Dienen? Auch bei der Disposition?
- Entwicklung eines serviceorientierten, effektiven Dienstleistungsunternehmens in den Köpfen der Mitarbeiter
- Je zufriedener ein Kunde, desto höher der Verdienst
- Freundlichkeit und Reklamationsbehandlung
- Lernen in spannungsgeladenen Situationen mit dem Kunden umzugehen

- Der Disponent im „Fadenkreuz“ zwischen Lieferservice, Kapazitätsauslastung und Kosten
- Was in der Disposition getan werden kann, damit Kunden zu „Kündern“ werden
- Faktoren an denen Kunden Qualität messen
- Mut zur Trennung von Kunden. Hintergründe und Entscheidungsparameter
- Systematische Zusammenarbeit zwischen der Disposition und dem Außendienst
- Absatzmärkte des Kunden kennen und beobachten
- Aufstellung eines Kundenzufriedenheitsprofils und dessen Nutzen in der Disposition
- Fehler, die unsere Kunden ärgern und was wir im Einzelnen dagegen tun müssen

#### Führungskompetenzen erweitern

- Die neue Rolle der Führungskraft
- Was motiviert Mitarbeiter und welche Instrumente kann ich einsetzen?
- Das Mitarbeitergespräch
- Leistungsfördernde Delegation
- Konfliktbehandlungstechniken

**Zielgruppe:** Lagermeister, Hallenmeister und Führungskräfte im Lager.

Min. 6 – max. 14 Teilnehmer

**Trainer:** Hagen Spamer

**Termin:** Mi. 27. und Do. 28. Oktober 2010  
Beginn 9:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

**Seminargebühr:**

**EUR 545,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

**EUR 695,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

## Lagermanagement Mitarbeiterführung für Lagerleiter

Die Führung und Motivation von Mitarbeitern erhält einen immer höheren Stellenwert im Unternehmen. Dabei stellt das Lager mit seiner spezifischen Mitarbeiterstruktur und den Arbeitsanforderungen eine besondere Situation dar. Oftmals findet sich der Lagermitarbeiter von heute auf morgen in einer Führungsposition. Dann übernimmt er Führungsverantwortung gegenüber Kollegen, mit denen er gestern noch auf einer Stufe stand.

In diesem zweitägigen Workshop werden die Teilnehmer mit den verschiedenen Führungssituationen konfrontiert und lernen mit diversen Situationen umzugehen. Sie lernen, dass es immer verschiedene Vorgehensweisen gibt. In den dazwischen stattfindenden Diskussionen werden die Ergebnisse der Übungen besprochen und aufgearbeitet.

### Seminarinhalte

- Führungsstile
- Mitarbeiter führen und motivieren
- Welche Anforderungen kommen auf die Führungskraft im Lagerbereich zu
- Die neue Rolle der Führungskraft
- Kompetenzen/Verantwortungen des Lagermeisters
- Zielvereinbarungsgespräche
- Kritikgespräche/Lobgespräche führen
- Kommunikationsverhalten in kritischen Situationen
- Die Führungskraft als Teamcoach



## „Damit Verkaufen Spaß macht“ Grundlagenseminar für Verkäufer und Vertriebsneueinsteiger in Spedition und Logistik

Kunden besitzen heute ein sehr fundiertes Wissen und erwarten im Verkaufsgespräch gut vorbereitete Gesprächspartner und Kundenbeziehungsspezialisten. Deshalb ist es für Nachwuchskräfte und Vertriebsneueinsteiger von großer Wichtigkeit, sich ein fundiertes Grundlagenwissen im Bereich Verkauf anzueignen. Entscheidend für den erfolgreichen Verkauf ist neben der professionellen Vorgehensweise auch die ausgebildete Persönlichkeit und die Kommunikationsfähigkeit der Verkaufsberater. Die dynamischen Verkehrsmärkte der globalisierten Welt mit gut informierten Kunden, hoher Wettbewerbsdichte und kaum mehr unterscheidbaren Dienstleistungen stellen die Mitarbeiter/innen im Verkauf vor ganz besondere Herausforderungen, die zu meistern es gilt.

In diesem Seminar stehen die Grundlagen des am Kundenbedarf ausgerichteten Verkaufs von Speditions- und Logistikdienstleistungen im Mittelpunkt. Ziel des Seminars ist es unter anderem, die Teilnehmer/innen in die Lage zu versetzen, das erlernte Wissen erfolgreich in der beruflichen Praxis anzuwenden.

### Seminarinhalte

- Was Nachwuchskräfte/Vertriebsneueinsteiger wissen sollten
- Was Verkauf wirklich bedeutet
- Die Zielsetzung des Verkaufs und Akquisition
- Probleme bei der Neukundengewinnung
- Häufige Fehler im Verkauf
- Das Verkaufsgespräch, seine Struktur und Bausteine
- Gründliche Gesprächsplanungen und Vorbereitungen
- Erwartungen, Bedürfnisse und Wünsche der Kunden erkennen
- Fragetechniken – die Welt des Kunden mit guten Fragen kennenlernen
- Gestaltung der gezielten Bedarfsermittlung
- Erfolgreich Kundeneinwände entkräften
- So werden Argumente formuliert

**Zielgruppe:** Verkäufer, Kundenservice, Nachwuchskräfte und Neueinsteiger im Bereich Verkauf Innen- bzw. Außendienst.

Min. 6 – max. 12 Teilnehmer

**Trainer:** Achim Ludwig Otto

**Termin:** Di. 07. und Mi. 08. September 2010  
Beginn 9:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel, Frankfurt-Eschborn Ost

### Seminargebühr:

EUR 545,- (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 695,- (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.

Die Vertriebsseminare können sowohl einzeln als auch im Paket gebucht werden.

Bei Buchung von zwei Vertriebsseminaren:

EUR 985,- (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 1.245,- (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.

## Erfolgreich Preisgespräche vorbereiten und führen

NEU

Eine der unbeliebtesten Disziplinen im Verkauf ist das Führen von Preisgesprächen. Gründe hierfür sind unter anderem mangelnde Selbstmotivation und Selbstorganisation sowie die ungenügend professionelle Vorbereitung. Gleichwohl ist es auch bedeutsam, dass Verkaufsberater verstehen, wie und warum Menschen kaufen und nach welchen Grundsätzen sie Entscheidungen treffen. Heute wieder vernünftige Preise zu erzielen wird immer wichtiger, hängt doch auch die Entwicklung und Stabilität eines Unternehmens davon ab. Gewinne sind eben nun mal der Treibstoff eines Unternehmens und der Preis ist Spiegelbild von Nutzen und Mehrwert für den Kunden.

Verhandeln beinhaltet das Wort HANDELN, dies bedeutet in Sachen Preisgespräche eine proaktive und gezielte Vorgehensweise. In diesem Seminar erhalten Sie praxisorientierte Handlungsempfehlungen, damit Sie Gespräche zu geplanten Preisanpassungen beim Kunden strukturiert, durchdacht und überzeugend meistern. Ziel ist eine befriedigende und partnerschaftliche Lösung für alle Beteiligten.

### Seminarinhalte

#### Die gezielte Gesprächsvorbereitung

- So ticken Einkäufer
- Preis- bzw. Stufenmodelle kreieren
- Die „Verhinderer“ im Preisgespräch
- Veränderungen in Kundenprozessen
- Veränderungen in den Märkten der Kunden erkennen und berücksichtigen
- Wie Menschen Entscheidungen treffen
- Der Preis des Kundenprodukts
- Bedürfnisse und Werteverständnis des Kunden und seiner Kunden kennen/benennen

#### Bausteine der Gesprächsführung

- Die Formulierung der Preisanpassung
- Umgang mit bestimmten Kundentypen und deren individuellen Entscheider-Bedürfnissen
- Kundeneinwände entkräften
- Der Preis als Spiegelbild des Nutzens
- Fragetechnik als Mittel zur „Kundeneinsicht“

#### Gegensätzliche Positionen in gemeinsame Ziele wandeln

- Umgang mit Drohungen und Vorwänden
- Preisgespräche sind keine Rabattgespräche
- Der Mittelweg als Zugeständnis an den Kunden
- Partnerschaftliche Lösungen

**Zielgruppe:** Verkaufsberater im Innen- und Außendienst

Min. 6 – max. 12 Teilnehmer

**Trainer:** Achim Ludwig Otto

**Termin:** Di. 09. und Mi. 10. November 2010  
Beginn 9:30 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel, Frankfurt-Eschborn Ost

### Seminargebühr:

EUR 545,- (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 695,- (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.



**Zielgruppe:** Verkaufsberater im Innen- und Außendienst, Kundenservice

Min. 6 – max. 12 Teilnehmer

**Trainer:** Achim Ludwig Otto

**Termin:** Di. 26. und Mi. 27. Oktober 2010  
Beginn 9:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

**Seminargebühr:**

**EUR 545,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

**EUR 695,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

Die Vertriebsseminare können sowohl einzeln als auch im Paket gebucht werden.

Bei Buchung von zwei Vertriebsseminaren:

**EUR 985,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

**EUR 1.245,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

## Stammkundengeschäfte ausbauen und gezielt neue Kunden gewinnen

In Zeiten wirtschaftlicher Turbulenzen gilt es sowohl Stammkundengeschäfte auszubauen als auch gezielt potentielle Neukunden anzusprechen. Hierbei ist Kreativität und proaktives Handeln gefordert, um sich von Mitbewerbern abzuheben und die eigene Marktposition zu stärken. Eine kombinierte, zielgerichtete Telefonmarketing-/Außendienststrategie, abgestimmt auf die aktuelle Lage, ist daher ein wichtiges Marketinginstrument, mit dem messbare Erfolge zeitnah herbeigeführt werden können. Der schnelle, gezielte Kundenkontakt kann im Bereich der Stammkunden die Wertschöpfung dieses Kundenpotentials nachhaltig sicher stellen. Darüber hinaus werden in der Regel gute, verkaufsunterstützende Ergebnisse in der Neukundenansprache erzielt. Die individuelle Wertschöpfung von Stammkunden, kombiniert mit einer durchdachten Neukundenkampagne soll folglich zum erwünschten Erfolg beitragen.

### Seminarinhalte

- Kreative Service- und Paketangebote/Lösungen – was bringen Sie Ihren Kunden mit?
- Ziele von Neu-/Stammkundengesprächen per Telefon
- Die gründliche Gesprächsplanung- und Gesprächsvorbereitung im Telemarketing
- Was bei der Akquisition von Zusatzgeschäft bei Stammkunden zu beachten ist
- Die zielgerechte telefonische Ansprache im Entscheidergespräch (Telefonleitfaden)
- Zusatzbedarfsermittlung bei Stammkunden
- Gestaltung und Durchführung einer Telefonmarketing-Aktion zur Stammkundenbetreuung und Neukundenansprache
- Kaltakquise: Was bei der Ansprache von potentiellen Neukunden wichtig ist
- Kunden-Einwände am Telefon entkräften
- Aktionsbezogene Außendienstbesuche
- Bedarfsermittlung im Außendienst
- Typische Kundeneinwände im Außendienst
- Nachbearbeitung und Auswertung

**Zielgruppe:** Disponenten, Speditionsleiter, Fuhrparkmanager sowie alle Mitarbeiter, die für die Beschaffung von Transportleistungen und -kapazitäten zuständig sind bzw. diesen Bereich übernehmen sollen.

Min. 6 – max. 12 Teilnehmer

**Trainer:** Dennis Lindenberg und Hagen Spamer

**Termin:** Sa. 30. Oktober 2010 +  
Sa. 06. November 2010  
Beginn 9:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

**Seminargebühr:**

**EUR 545,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

**EUR 695,-** (zzgl. MwSt.)  
(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

## Einkauf von Transportleistungen/ Einkaufsverhandlungen mit Frachtführern

Beschaffung, Einsatz und Verhandeln von Transportleistungen gehört in jeder Spedition zum Tagesgeschäft. Allerdings fällt das Verhandeln mit Frachtführern über beispielsweise Tarife und Konditionen nicht jedem Mitarbeiter immer so leicht. Welche Grundregeln und Rahmenbedingungen sind beim Einkauf von Transportkapazitäten zu beachten? Hintergrundwissen, Instrumente der Beschaffung und Verhandlungsgeschick werden benötigt, um Kosten zu senken und Qualität zu erhöhen.

In diesem Seminar erhalten Teilnehmer das notwendige Know-how, aktuelle Strategien, grundlegende Methoden sowie Verhandlungstechniken zur effizienten Beschaffung von Transportleistungen.

### Seminarinhalte

#### Tag 1

- Welche Ziele hat die Beschaffungslogistik?
- Welche beschaffungslogistischen Vorbereitungen sind bei der Auswahl von Frachtführern zu treffen?
- Wie können Klassifizierungen helfen, die Kosten zu senken?

- Sourcing Konzepte in Zeiten der Globalisierung
- Fluch und Segen: Just in Time
- Effektiver Einsatz von Frachtführern und deren Value Added Services
- Kostensenkung vs. Qualitätssicherung
- Rechtliche Aspekte beim Einsatz von Dienstleistern

#### Tag 2

- Was bedeutet partnerschaftliche Zusammenarbeit?
- Ergebnisorientierte und planmäßige Vorgehensweise bei Einkaufsverhandlungen mit Transportunternehmern und Frachtführern
- Grundgesetze und Instrumente der Verhandlungsführung
- Strategien der Verhandlungspsychologie
- Tarife und Konditionen sachgerecht verhandeln = Erfolgreich verhandeln
- Wünschenswerte Ergebnisse herbeiführen
- Argumentationshilfen bei Tarifgesprächen
- Elemente der Einkaufsverhandlung
- Die Gesprächs- und Verhandlungsführung in kritischen Situationen
- Umgang mit Spannungen und Konflikten
- Vereinbarungen treffen und kontrollieren



## Business English for Logistics Term Training

NEU

Englisch ist in der internationalen Spedition und in der Luftfracht unumgänglich. Doch viele Fachbegriffe sind gerade jungen und neuen Mitarbeitern in der Branche unbekannt. Auch der Umgang per E-Mail oder Telefon mit Kunden und Geschäftspartnern fällt vielen Mitarbeitern schwer.

Verbessern Sie daher in diesem Tagesseminar Ihr Fachvokabular und lernen Sie mit schwierigen englischsprachigen Partnern am Telefon umzugehen. Missverständnisse werden vermieden und die Bearbeitung der Aufgaben beschleunigt.

### Seminarinhalt:

- Generelles Auffrischen der englischen Sprache
- Korrespondenz (E-Mail, Telefon, Schreiben)
- Umgang mit schwierigen Telefonpartnern in Englisch
- Vokabeltraining für Spedition und Logistik

**Zielgruppe:** Alle Mitarbeiter in Speditionen, Transportunternehmen oder Verladerschaft, die im Berufsalltag logistische Fachbegriffe in englischer Sprache anwenden.

Min. 6 – max. 12 Teilnehmer

**Trainer:** Alexandra Klein

**Termin:** Mi. 03. November 2010  
Beginn jeweils 9:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

### Seminargebühr:

EUR 325,- (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 425,- (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.

## Business English for Logistics Intensive Training

NEU

Ohne Englisch geht heute nichts mehr. Insbesondere im Luftfrachtverkehr und international tätigen Speditionen gehört das Beherrschen der englischen Sprache zum Alltagsgeschäft. Dennoch greifen die Mitarbeiter in der Regel auf schulische Grundkenntnisse zurück, die mühsam durch speditionelle Fachbegriffe erweitert werden. Dieses Seminar frischt in einem dreitägigen Intensivkurs vorhandene Kenntnisse auf, lehrt Situationen im Büroalltag zu beherrschen und vermittelt in der Spedition erforderliche Fachbegriffe. Dadurch wird die Bearbeitung der Aufgaben beschleunigt und Missverständnisse vermieden. Zur Einordnung der Vorkenntnisse erhalten die Teilnehmer im Vorfeld einen Diagnostiktest.

### Seminarinhalt:

- Grammatik auffrischen
- Logistisches Fachvokabular trainieren
- Hörverständnis schärfen
- Situationen aus dem Büroalltag beherrschen
- Small-Talk
- Praktische Übungen

**Zielgruppe:** Alle Mitarbeiter in Speditionen, Transportunternehmen oder Verladerschaft, die im Berufsalltag logistische Fachbegriffe in englischer Sprache anwenden (leicht fortgeschritten).

Min. 6 – max. 12 Teilnehmer

**Trainer:** Alexandra Klein

**Termin:** Do. 04. – Sa. 06. November 2010  
jeweils 9:00 – ca. 17:00 Uhr

**Tagungsort:** Mercure Hotel,  
Frankfurt-Eschborn Ost

### Seminargebühr:

EUR 765,- (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

EUR 965,- (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke,  
Kaffeepausen und Mittagessen.



**Zielgruppe:** Verantwortliche in der Luftfracht-Abfertigung für die Annahme gefährlicher Güter, Schichtleiter bei der Export-Dokumentation, Betriebsleiter vom Dienst und Mitarbeiter/-innen von Speditionen.

Min. 8 – max. 14 Teilnehmer

**Trainer:** Manfred Hahn/Peter Müller

**Termin:** Mo. 05. – Fr. 09. Juli 2010  
Mo. 23. – Fr. 27. August 2010  
Mo. 20. – Fr. 24. September 2010  
Mo. 18. – Fr. 22. Oktober 2010  
Mo. 15. – Fr. 19. November 2010  
Mo. 06. – Fr. 10. Dezember 2010

jeweils 8:00 – 16:30 Uhr

**Tagungsort:** Schulungszentrum der Fraport AG, Gebäude 161 (Einfahrt Tor 3)

**Seminargebühr:**

**EUR 625,-** (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

**EUR 695,-** (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.

## Luftfracht-DGR-Grundkurs FCCB1170, Personalkategorie 6 – 5 Tage

Die Schulungsanforderungen des Luftfahrt-Bundesamtes (LBA) besagen, dass alle Personen, die sich mit der Versandvorbereitung/Abfertigung/Beförderung von Gefahrgut im Luftverkehr befassen, vor Aufnahme ihrer Tätigkeit an einer Einweisungsschulung teilgenommen und sich spätestens nach 24 Monaten einer Wiederholungsschulung unterzogen haben müssen (NFL II-43/02 Punkt 1).

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer den Aufbau und Inhalt des IATA DGR-Buches kennen. Das Buch bei praxisbezogenen Sachverhalten zu benutzen und an Beispielen zu zeigen, dass sie vorschriftsmäßig mit gefährlichen Gütern umgehen können. Der Lehrgang entspricht den Vorgaben der IATA-Gefahrgutvorschriften und wird mit einem schriftlichen Test abgeschlossen.

**Seminarinhalte**

- Allgemeine Richtlinien
- Klasseneinteilung von Gefahrgut
- Gefahrgutliste, Verbote
- Abweichungen der Regierungen und Luftverkehrsgesellschaft
- Verpackungsvorschriften
- Markierung und Kennzeichnungen
- Dokumentation
- Pflichten des Versenders
- Abfertigung und Verladung, Verträglichkeit

Bitte geben Sie uns bei der Anmeldung das Geburtsdatum des Teilnehmers an.

**Zielgruppe:** Verantwortliche in der Luftfracht-Abfertigung für die Annahme gefährlicher Güter, Schichtleiter bei der Export-Dokumentation, Betriebsleiter vom Dienst und Mitarbeiter/-innen von Speditionen.

Min. 8 – max. 14 Teilnehmer

**Trainer:** Manfred Hahn/Peter Müller

**Termin:** Di. 13. – Do. 15. Juli 2010  
Di. 17. – Do. 19. August 2010  
Di. 14. – Do. 16. September 2010  
Di. 12. – Do. 14. Oktober 2010  
Di. 23. – Do. 25. November 2010

jeweils 8:00 – 16:30 Uhr

**Tagungsort:** Schulungszentrum der Fraport AG, Gebäude 161 (Einfahrt Tor 3)

**Seminargebühr:**

**EUR 455,-** (zzgl. MwSt.)

(für Mitglieder in einem DSLV-Landesverband)

**EUR 495,-** (zzgl. MwSt.)

(für Nicht-Mitglieder)

Inkl. Seminarunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.

## Luftfracht-DGR-Wiederholungskurs FCCR4171, Personalkategorie 6 – 3 Tage

Die Schulungsanforderungen des Luftfahrt-Bundesamtes (LBA) besagen, dass alle Personen, die sich mit der Versandvorbereitung/Abfertigung/Beförderung von Gefahrgut im Luftverkehr befassen, vor Aufnahme ihrer Tätigkeit an einer Einweisungsschulung teilgenommen und sich **spätestens nach 24 Monaten einer Wiederholungsschulung** unterzogen haben müssen (NFL II-43/02 Punkt 1).

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer den Aufbau und Inhalt des IATA DGR-Buches kennen. Das Buch bei praxisbezogenen Sachverhalten zu benutzen und an Beispielen zu zeigen, dass sie vorschriftsmäßig mit gefährlichen Gütern umgehen können. Der Lehrgang entspricht den Vorgaben der IATA-Gefahrgutvorschriften und wird mit einem schriftlichen Test abgeschlossen.

**Seminarinhalt**

- Gesetzliche Grundlagen und Richtlinien
- Wichtige Inhalte der IATA-DGR
- Verpackung
- Dokumentation
- Problemfälle in der Gefahrgut-Abfertigung

Bitte geben Sie uns bei der Anmeldung das Geburtsdatum des Teilnehmers und das Gültigkeitsdatum des Zertifikats mit an.



# Projektmanager/in Internationale Kontraktlogistik

NEU

Die 6-monatige berufsbegleitende Weiterbildungsreihe zum Projektmanager/zur Projektmanagerin Internationale Kontraktlogistik ermöglicht alternative Logistikstrukturen kennen zu lernen und zu beurteilen. Die Teilnehmer lernen die Geschäftspotenziale des Kontraktlogistikmarktes systematisch, methodenbasiert und strategisch zu erschließen. Sie sollen für die tägliche Praxis in die Lage versetzt werden, Kontraktlogistikprojekte von der Ausschreibung über die Projektentwicklung bis hin zur operativen Phase zu leiten. Die Seminarreihe unterteilt sich in sechs Module und ist zudem die erste Maßnahme im Bereich der expeditionellen Weiterbildung, mit welcher der Erwerb sogenannter ECTS-Punkte (Punkte zum Erwerb eines Master-Abschlusses) für die Teilnehmer möglich ist.



## Module

### Grundlagen der Kontraktlogistik

- Grundlagen der Kontraktlogistik
- Strategisches Management

### Projektmanagement in der Logistik

#### Logistiksysteme

- Warehousemanagement
- Produktionslogistik + Verladerbranchen (z. B. Automotive)

#### IT-Systeme und Prozessmanagement

- Prozesse und Schnittstellen

#### Controlling der logistischen Leistungserstellung

- Investition und Finanzierung
- Service Level Agreements (Kennzahlen)
- Projektkalkulation

#### Recht in der Kontraktlogistik

- Logistikverträge
- Arbeitsrecht (Betriebsübergang §613a)

#### Interkulturelles Kundenbeziehungsmanagement

- Interkulturelles Management (Osteuropa)
- Kundenbeziehungen

Eine detaillierte Ausschreibung mit Inhalten und Anmeldeöglichkeiten erhalten Sie auf Anfrage.

**Zielgruppe:** (Angehende) Fach- und Führungskräfte mit Erfahrungen im Projektmanagement sowie (potenzielle) Kontraktlogistikmanager in Unternehmen der Speditions- und Logistikwirtschaft, die entsprechende Geschäfte erkennen, akquirieren, planen und realisieren wollen.

**Wissenschaftliche und inhaltliche Begleitung:** Prof. Dr. Dirk Lohre

**Starttermin:** Fr. 05. November 2010

Beginn 9:30 Uhr

Die Maßnahme umfasst sieben Module mit insgesamt 17 Präsenztagen, die immer in Verbindung mit einem Samstag stattfinden.

**Anmeldeschluss:** Fr. 15. Oktober 2010

**Tagungsort:** Mercure Hotel, Frankfurt-Eschborn Ost

**Lehrgangsgebühren:**

EUR 595,- (zzgl. MwSt.) pro Modul

Inkl. Seminarunterlagen und Hoteltagungspauschale für Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen an allen Schultagen; ohne Übernachtungskosten.

## Terminplanung Projektmanager Internationale Kontraktlogistik 2010/11

Modul	Datum	Thema	Referenten
1	05.–06.11.2010	Grundlagen der Kontraktlogistik	Prof. Dr. Dirk Lohre Prof. Dr. Christoph Tripp
2	03.–04.12.2010	Projektmanagement in der Logistik	Jürgen Weber
3	20.–22.01.2011	Logistiksysteme	Martin Stoll
4	17.–19.02.2011	IT-Systeme und Prozessmanagement	Rainer Hoppe Thomas Schäfer
5	10.–12.03.2011	Controlling der logistischen Leistungserstellung	Prof. Dr. Gabriel Dukaric Michael Pulverich Jörg Fiedler
6	15.–16.04.2011	Rechtsbeziehungen in der Kontraktlogistik	Thomas Röhl Horst Thonfeld
7	13.–14.05.2011	Interkulturelles Kundenbeziehungsmanagement	Christian Semmler Achim Otto

Alle Module finden voraussichtlich im Mercure Hotel in Frankfurt Eschborn-Ost statt.

Beginn ist immer um 9:30 Uhr. Sollte ein Referent zwei aufeinander folgende Tage gestalten, erfolgt der Beginn am zweiten Tag nach Absprache.

Nach Absprache mit dem Teilnehmerkreis ist eine Exkursion sowie nach dem letzten Modul ein Abschlussabend mit Zertifikatsübergabe vor gesehen.



**Zielgruppe:** (Nachwuchs-) Führungskräfte und Mitarbeiter aus Speditionen mit kaufmännischem Hintergrund, die Aufgaben im Logistik-Controlling oder Projektmanagement innehaben bzw. mittelfristig übernehmen wollen.

Min. 7 – max. 13 Teilnehmer

**Wissenschaftliche und inhaltliche Begleitung:** Prof. Dr. Dirk Lohre

**Termin:** September 2010 – April 2011

1. Modul: 17. – 18. September 2010  
Beginn 9:30 Uhr

Die Präsenzveranstaltungen finden immer freitags und samstags statt.

Die Qualifizierungsreihe umfasst acht Module mit insgesamt 17 Präsenztagen sowie Unterlagen zur Vor- und Nachbereitung.

**Tagungsort:** Mercure Hotel, Frankfurt-Eschborn Ost

**Lehrgangsgebühren:**

EUR 525,- (zzgl. MwSt.) pro Modul

Inkl. Seminarunterlagen und Hoteltagungspauschale für Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen an allen Schultagen; ohne Übernachtungskosten.

## Speditionscontroller (DSLVL)

Der 8-monatige berufsbegleitende Weiterbildungslehrgang zum Speditionscontroller/zur Speditionscontrollerin soll Mitarbeiter für typische Controlling-Aufgaben in Speditionen qualifizieren. Den Schwerpunkt bildet das Controlling der logistischen Leistungserstellung.

Ziel ist es, die komplexer werdenden Zusammenhänge transparent und steuerbar zu machen. Denn Spediteure und Logistiker sind vermehrt darauf angewiesen, sämtliche Schnittstellen und Zusammenhänge zu kennen, um damit entsprechend arbeiten zu können. Controlling-Tools, die die Teilnehmer erhalten, können direkt in den Arbeitsalltag integriert werden.

### Module

- Grundlagen des Controlling und der Kostenrechnung in Speditionen
- Finanzorientiertes Controlling für Logistikunternehmen
- Prozesskostenrechnung und Kennzahlenmanagement in Speditionen
- Erstellung von Haus- und Kundentarifen
- Fuhrparkmanagement und Fahrzeugkostenrechnung
- Prozesskostenrechnung und Kennzahlenmanagement im Warehousing
- Controlling in der Kontraktlogistik
- Benchmarking in Logistikunternehmen

Hochzufrieden äußerten sich die Teilnehmer des Ende April 2009 abgeschlossenen Lehrgangs:

*„Auf diesem Weg nochmals ein großes Lob für diese Seminarreihe. Wir haben in hohem Maße sowohl fachlich profitieren als auch unser Netzwerk erweitern können. Auch der Veranstaltungsort war sehr gut ausgewählt – nicht zuletzt hierdurch konnte sich die Gruppe so entwickeln“*, brachte es Matthias Bergmeier von ITK Internationales Transport-Kontor in Karlsruhe auf den Punkt.

Auf Anregung der Teilnehmer wird zusätzlich nun auch ein neuer ERFA-Kreis „Speditionscontrolling“ unter der Leitung von Prof. Dr. Dirk Lohre ins Leben gerufen. Im Rahmen von 1-2 Treffen/Seminaren pro Jahr wird allen bisherigen Absolventen die Möglichkeit geboten das erworbene Fachwissen und die Netzwerke nachhaltig zu vertiefen und zu erweitern.

Eine detaillierte Ausschreibung mit Inhalten, Terminen und Anmeldeöglichkeiten erhalten Sie auf Anfrage.



### Terminplanung Speditionscontroller 2010/11

Modul	Datum	Thema	Referent 1. Tag	Referent 2. Tag
1	17. – 18.09.2010	Grundlagen des Controlling und der Kostenrechnung in Speditionen	Prof. Dr. Dirk Lohre Sven Eisfeld	Prof. Dr. Dirk Lohre Sven Eisfeld
2	08. – 09.10.2010	Finanzorientiertes Controlling für Logistikunternehmen	Prof. Dr. Gabriel Dukaric	Prof. Dr. Gabriel Dukaric
3	19. – 20.11.2010	Kennzahlenmanagement und Prozesskostenrechnung in Speditionen	Wolfgang Monning	Sven Eisfeld
4	10. – 11.12.2010	Fuhrparkmanagement und Fahrzeugkostenrechnung	Alfred Stetter	Jörg Fiedler
5	21. – 22.01.2011	Erstellung von Haus- und Kundentarifen	Wolfgang Monning	Wolfgang Monning Prof. Dr. Dirk Lohre
6	18. – 19.02.2011	Prozesskostenrechnung und Kennzahlenmanagement im Warehousing	Prof. Dr. Harald Hartmann	Prof. Dr. Harald Hartmann
7	24. – 26.03.2011	Controlling in der Kontraktlogistik	Jörg Fiedler (1. + 2. Tag)	Horst Thonfeld (3. Tag)
8	08. – 09.04.2011	Benchmarking in Logistikunternehmen	Prof. Dr. Heinz Isermann	Prof. Dr. Heinz Isermann



## Programme zur Förderung von Qualifizierung und Weiterbildung

### Bildungsprämie durch Bundesministerium für Bildung und Forschung

Seit vielen Jahren bietet das Bundesministerium für Bildung und Forschung eine sogenannte Bildungsprämie an. Diese war wegen sehr zahlreichen Einschränkungen für viele Arbeitnehmer unattraktiv. Dies hat sich seit Anfang 2010 geändert. Nun hat jeder Erwerbstätige mit einem Jahreseinkommen von bis zu 25.600 Euro Anspruch auf die Bildungsprämie. Bei Verheirateten mit einem gemeinsamen Einkommen von bis zu 51.200 Euro besteht ebenfalls dieser Anspruch.

Gefördert werden dabei 50 % der Weiterbildungskosten pro Fortbildungsmaßnahme. Die Maximalförderung ist auf 500 Euro pro Jahr beschränkt.

Nähere Informationen zur Bildungsprämie sowie Kontaktdaten der Antragsstellen finden Sie unter [www.bildungspraemie.info](http://www.bildungspraemie.info) oder erhalten Sie unter der kostenfreien Rufnummer 0800 – 26 23 000.

### Bildungs- und Qualifizierungsschecks durch Bundesländer

Die Bundesländer Hessen, Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen bieten sogenannte Schecks für sozialversicherungspflichtige Arbeitnehmer und Existenzgründer an. Die Förderung erfolgt in Höhe von 50 % der Weiterbildungskosten mit bis zu einem Betrag von 500 Euro pro Jahr.

Während in Nordrhein-Westfalen jeder Arbeitnehmer einmal jährlich Anspruch auf einen solchen Scheck hat, ist die Förderung in Hessen und Rheinland-Pfalz auf bestimmte Zielgruppen eingeschränkt. Generell werden in beiden Bundesländern nur Mitarbeiter aus mittelständischen Betrieben mit einer Mitarbeiterzahl unter 250 gefördert (KMU's). Des Weiteren dürfen in Hessen diese Mitarbeiter entweder keinen anerkannten Berufsabschluss in der ausgeübten Tätigkeit („Geringqualifiziert“) besitzen oder müssen über 45 Jahre alt sein. In Rheinland-Pfalz werden nur Mitarbeiter über 45 Jahren gefördert.

Nähere Informationen zu den jeweiligen Programmen sowie die jeweiligen Beratungs- und Antragsstellen finden Sie unter [www.qualifizierungsscheck.de](http://www.qualifizierungsscheck.de) (Hessen), [www.qualischeck.rlp.de](http://www.qualischeck.rlp.de) (RLP) bzw. [www.bildungsscheck.com](http://www.bildungsscheck.com) (NRW).

### Förderprogramme zur Mautharmonisierung – Förderprogramm „Aus- und Weiterbildung“

Im Rahmen der so genannten Lkw-Mautharmonisierung ist zum 1. Januar 2009 die Richtlinie für das „Programm zur Förderung der Aus- und Weiterbildung, Qualifizierung und Beschäftigung“ in Kraft getreten.

Förderanträge für 2011 können für das Förderprogramm „Aus- und Weiterbildung“ ab dem 01. November 2010 bis zum 15. Februar 2011 gestellt werden.

Im Rahmen des Förderprogramms „Aus- und Weiterbildung“ werden insbesondere folgende Maßnahmen gefördert: Betriebliche Ausbildungsverhältnisse zum Berufskraftfahrer bzw. zur Berufskraftfahrerin sowie all-

gemeine und spezifische Weiterbildungsmaßnahmen von Beschäftigten in Unternehmen des Güterkraftverkehrs mit schweren Nutzfahrzeugen in Form von Lehrgängen, Seminaren und Schulungen.

Allgemeine Weiterbildungsmaßnahmen sind branchenbezogene und betrieblich notwendige Maßnahmen, die jedoch nicht ausschließlich den gegenwärtigen oder zukünftigen Arbeitsplatz des Beschäftigten in dem begünstigten Unternehmen betreffen, sondern die Qualifikationen vermitteln, die in hohem Maß auch auf andere Unternehmen und Arbeitsfelder übertragbar sind.

Spezifische Weiterbildungsmaßnahmen sind dem gegenüber Maßnahmen, die in erster Linie unmittelbar den gegenwärtigen oder zukünftigen Arbeitsplatz des Beschäftigten in dem begünstigten Unternehmen betreffen und mit denen Qualifikationen vermittelt werden, die nicht oder nur in begrenztem Umfang auf andere Unternehmen oder Arbeitsbereiche übertragbar sind.

Förderungsberechtigt sind Unternehmen, die gewerblichen Güterkraftverkehr oder Werkverkehr durchführen und Eigentümer oder Halter von in der Bundesrepublik Deutschland zum Verkehr auf öffentlichen Straßen zugelassenen schweren Nutzfahrzeugen (> 12 t) sind.

Ein Unternehmen kann mit maximal 2 Mio. im Jahr gefördert werden, wobei der Förderumfang davon abhängt, ob es sich um ein kleines bzw. mittleres Unternehmen oder ein Großunternehmen handelt. Die Förderhöhe liegt bei 60 – 70 % der gesamten Weiterbildungskosten.

Die offiziellen Antragsformulare ergänzt durch Anlagen, Merkblätter und Ausfüllanleitungen können auf der Homepage des BAG unter [www.bag.bund.de](http://www.bag.bund.de) heruntergeladen werden.





## AUSZUG AUS UNSEREM TRAINERPOOL



### Achim Ludwig Otto

Gelernter Speditionskaufmann  
Dipl. Mentaltrainer und Mediator  
20 Jahre Führungs- und Vertriebserfahrung  
im Speditions- und Logistikbereich  
Seit 1996 selbst. Trainer mit den Schwer-  
punkten Verkauf (ID-AD), Kundenbezie-  
hungs- und Reklamationsmanagement,  
Einzel- und Teamcoaching



### Horst Thonfeld

Jurastudium, Tätigkeit bei versch.  
Versicherungsmaklern (Verkehrshaftung)  
Selbstständiger gerichtlich zugelassener  
Berater, Bereich Transportrecht/Transport-  
versicherungsrecht  
Dozent/Autor bei Akademien/Verlagen  
Branchenspezialisierung: Spedition und  
Logistik

### Thomas Röhl

Rechtsanwalt für Arbeits- und  
Transportrecht  
Geschäftsführer der Vereinigung der  
Verkehrsgewerbes Hessen  
Stellvertretender Geschäftsführer  
Speditions- und Logistikverband Hessen/  
Rheinland-Pfalz e.V.  
Nebenberuflicher Referent



### Alexandra Klein

Studierte Sprachwissenschaftlerin  
Ehemalige Mitarbeiterin an der Universität  
Duisburg  
Seit 2002 selbständige Dozentin und  
Trainerin für Sprachen mit Schwerpunkt  
Spedition und Logistik



### Hagen Spamer

Dipl.-Kaufmann (Verkehrsbetriebslehre)  
Personalleitung + Personalentwicklung bei  
der DB Cargo und Hoechst AG  
Seit über 20 Jahren Berater, Trainer und  
Coach in der Speditions- und Transport-  
branche



### Hans Petrikat

Umweltschutztechniker  
Spezialist für Lademittelmanagement  
Geschäftsführender Gesellschafter der CRS  
Cargo Repal Service GmbH & Co. KG  
Geschäftsführer epm Paletten-Management-Kooperation GmbH & Co. KG  
Beiratsmitglied GPAL Gütegemeinschaft  
Mitglied der Arbeitskreise Reparatur GPAL  
und GS1 Lademittelbewirtschaftung  
Nebenberuflicher Referent  
Referenzen: SVG

### Helmut Heim

Verkehrsfachwirt (DAV)  
Teamtrainer  
Managementcoach (GwG)  
20 Jahre Berufs- und Führungserfahrung in  
der Personal- und Logistikdienstleistung auf  
kaufmännischer und gewerblicher Ebene.  
Seit 2004 freiberuflich selbständig mit den Be-  
ratungsschwerpunkten „Mitarbeiterführung“,  
„Vertrieb/Verkauf“, „Teamentwicklung mit ak-  
tiver Prozessbegleitung“ und „Einzelcoaching“



### Peter Ziegler

Diplom-Finanzwirt Zoll  
Steuerberater  
8 Jahre Zollamtsvorsteher und Betriebs-  
prüfer  
Seit 2006 Senior Manager bei Ernst &  
Young für Zoll, Verbrauchssteuern und  
Umsatzsteuer



### Prof. Dr. Dirk Lohre

Gelernter Speditionskaufmann und Promo-  
tion an der Uni Duisburg-Essen  
Professor für Verkehrsbetriebswirtschaft,  
insbesondere Verkehrslogistik an der  
Hochschule Heilbronn  
Seminarlehrer für Einrichtungen der  
Logistikbranche (Dekra Akademie, Institut  
für Datenverarbeitung und Betriebswirt-  
schaft IDB uvm.)



### Dennis Lindenberger

Selbst. Berater für Produktionsmanage-  
ment und Logistik  
Dozent an der FH Frankfurt  
Langjährige Führungskraft im Bereich  
Logistik in der Möbelindustrie  
Studium der Betriebswirtschaft und  
Wirtschaftspädagogik

### Sandra Fischer

FH des Bundes für öffentl. Verwaltung mit  
Abschluss der Laufbahnprüfung für den  
gehobene nichttechnischen Zolldienst  
2002-2008 Referentin bei der Dt. Post AG,  
Abt. Zoll und Außenwirtschaft  
Seit 2008 Unternehmensberaterin für Zoll  
u. Außenwirtschaft bei Ernst & Young AG  
Nebenberufliche Referentin und Autorin für  
diverse Bildungseinrichtungen



### Jutta Röhrig

Mag. phil., Fremdenverkehrsfachwirtin  
1993 bis 2004 Organisation/Leitung der  
Seminare/Trainings bei der SVG Zentralge-  
nossenschaft Straßenverkehr eG  
Parallel 2-jährige Ausbildung zum Coach  
Seit 2005 freiberufl. Trainerin/Beraterin,  
Schwerpunkte: Kommunikation, Kunden-  
orientierung, Führung, Motivation, Konflikt-  
bewältigung und Teamentwicklung





Bitte vollständig und in Druckbuchstaben ausfüllen!

Servicegesellschaft für Spedition  
und Logistik mbH  
Königsberger Str. 29a  
60487 Frankfurt/Main

Firma

Straße

PLZ | Ort

Ansprechpartner

Telefon

Fax

E-Mail

## Seminaranmeldung

**Fax: (069) 77 63 56**

Für Rückfragen erreichen Sie uns telefonisch unter (069) 970 811 30.

Hiermit melden wir diese Mitarbeiter unseres Hauses zu folgenden Seminaren gemäß Seminarprogramm an:

Vorname   Name	Geburtsdatum*	Seminar   Datum	E-Mail-Adresse Teilnehmer

\* nur bei Teilnahme eines Gefahrgut-Lehrgangs

Wir reservieren \_\_\_\_\_ Hotelzimmer für den Zeitraum vom \_\_\_\_\_ bis \_\_\_\_\_

**Achtung:** Hotelwunsch unbedingt angeben. Reservierungen nur über uns, bitte nicht direkt buchen.

**Für Seminarteilnehmer ist das Parken im Tagungshotel kostenlos.**

Wir sind Mitglied im SLV Hessen/Rheinland-Pfalz

Wir sind Mitglied in folgendem Landesverband des DSLV:

\_\_\_\_\_

Wir sind kein Mitglied in einem Landesverband des DSLV

Bitte beachten Sie die Teilnahmebedingungen. Die Teilnahme ist nur mit einer Teilnahmebestätigung möglich, diese geht Ihnen ca. eine Woche vor Seminarbeginn zu. Alle Preise zzgl. der gesetzlich gültigen MwSt.

**Teilnahmebedingungen | Anmeldung:** Die Anmeldung zur Teilnahme an einer Seminarveranstaltung der Servicegesellschaft für Spedition und Logistik mbH (Service GmbH) muss schriftlich erfolgen. Mit der Anmeldung erkennt der Teilnehmer die Teilnahmebedingungen an. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

**Zahlungsbedingungen:** Der Teilnehmer erhält über sämtliche Gebühren eine Rechnung. In den Seminargebühren sind die Kosten für die Lehrmittel, die Tagungsgetränke und Kaffeepausen enthalten, sowie die Kosten für das Mittagessen und alle dazu eingenommenen Getränke. Der Teilnehmer hat die Gebühr für die Lehrveranstaltung, unabhängig von den Leistungen Dritter, spätestens bis zu dem in der Rechnung genannten Termin zu bezahlen. Bei mehrtägigen Seminaren übernehmen wir in Ihrem Auftrag die Zimmerreservierung in dem jeweils angegebenen Hotel. Die Kosten für die Unterbringung und Verpflegung rechnet der Teilnehmer mit dem Hotel direkt ab. Wir machen darauf aufmerksam, dass das Hotel bei Nichtinanspruchnahme die entstandenen Hotelkosten berechnen kann, wenn eine Absage durch den Teilnehmer nicht rechtzeitig vor Kursbeginn bzw. Anreisetag im Hotel eingegangen ist. Bei Absage des Seminars durch den Veranstalter entstehen keine Kosten für eine Hotelreservierung! Die Seminargebühren unterscheiden sich je nachdem, ob die Anmeldung von einem Mitglieds-

unternehmen des DSLV erfolgt oder ob die Firma kein Mitglied des DSLV ist.

**Rücktritt:** Tritt der Teilnehmer bis 10 Werktagen vor Beginn der Lehrveranstaltung, unabhängig aus welchen Gründen, vom Antrag zurück, werden 30% der vollen Gebühr erhoben. Bei einem Rücktritt bis 5 Werktagen vor Beginn der Lehrgangsveranstaltung sind 50% der vollen Gebühr zu bezahlen. Bereits gezahlte Gebühren werden entsprechend zurückerstattet. Teilnehmer, die danach zurücktreten oder zu den Lehrveranstaltungen nicht oder zeitweise erscheinen, sind grundsätzlich zur Zahlung der vollen Gebühr verpflichtet. Der Rücktritt ist schriftlich an die Service GmbH zu richten. Die Service GmbH behält sich vor, einen entstandenen höheren Schaden konkret geltend zu machen.

**Absage von Lehrveranstaltungen:** Veranstaltungen können aus wichtigen von uns nicht zu vertretenden Gründen – insbesondere bei Referenten-Ausfall und bei geringer Teilnehmerzahl – abgesagt oder verlegt werden. Im Falle der Absage werden bereits bezahlte Gebühren voll zurückerstattet. Weitergehende Ansprüche bestehen für den Teilnehmer nicht.

**Referentenwechsel- und Seminarortwechsel:** Die Service GmbH behält sich den Wechsel von angekündigten Referenten und Seminarorten aus organisatorischen Gründen vor. Die Qualität der Veranstaltung bleibt dabei gewahrt. Der Teilnehmer ist bei Referenten- und Seminarortwechsel weder zum Rücktritt

noch zur Minderung der Teilnehmergebühren berechtigt. Änderungen und Ergänzungen des Seminarablaufes bleiben vorbehalten. Ein Wechsel von Referenten o. Seminarort wird den Teilnehmern rechtzeitig mitgeteilt.

**Benachrichtigungsverpflichtung nach § 33 Abs. 1 – BDSG:** Bei uns werden Daten Ihres Unternehmens, soweit geschäftsnotwendig und im Rahmen des Bundesdatenschutzgesetzes zulässig, EDV-mäßig gespeichert und verarbeitet. Es handelt sich um Angaben, die aus unserer gegenseitigen Geschäftsbeziehung stammen.

**Haftung:** Unsere Haftung auf Schadenersatz wegen Verzugs und Nichterfüllung ist stets auf den voraussehbaren Schaden begrenzt. Für entgangenen Gewinn haften wir nur bei Vorsatz und grober Fahrlässigkeit. Im übrigen sind Schadenersatzansprüche ausgeschlossen, es sei denn, sie beruhen unsererseits oder seitens unserer Erfüllungsgehilfen auf Vorsatz, auf grob fahrlässigem Verhalten oder auf der schuldhaften Verletzung von Kardinalpflichten. Soweit wir danach zum Schadenersatz verpflichtet sind, beschränkt sich diese Verpflichtung stets auf den im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses voraussehbaren Schaden. Die Service GmbH übernimmt keine Haftung für in den Unterrichtsräumen abhanden gekommenen Kleidungsstücke oder sonstigen Gegenständen, sowie für Schäden aufgrund der Missachtung der Verkehrssicherungspflicht, die dem Gebäudeeigentümer obliegt.



## IMPULSE FÜR IHRE KARRIERE

Königsberger Straße 29a • 60487 Frankfurt/Main  
Telefon (069) 970 811-30 • Telefax (069) 776 356  
[info@speditionsportal.net](mailto:info@speditionsportal.net)

Informationen, tagesaktuelle News, wichtige Pressemitteilungen  
aktuelle Termine, interessante Veranstaltungen usw. stehen Ihnen  
rund um die Uhr auf unserer Website zur Verfügung.

### **SLV**

*Speditions- und Logistikverband  
Hessen/Rheinland-Pfalz e.V.*

### **BSH**

*Bildungswerk  
Spedition und Logistik e.V.*

### **SSL**

*Servicegesellschaft für  
Spedition und Logistik mbH*