

SEMINAR-PROGRAMM

MAI - JULI
2018

NUTZEN SIE UNSEREN ONLINE-SERVICE

www.lotto-akademie.de



WUNSCHSEMINAR ANFRAGEN:

Sind noch Plätze verfügbar? Sie können den Seminarplatz online schnell und einfach anfragen.



AKTUELLE INFORMATIONEN:

Rund um die LOTTO-Akademie und die angebotenen Seminare.



SEMINARUNTERLAGEN:

Zu bereits besuchten Seminaren können Sie bequem Unterlagen downloaden.



MITFAHRBÖRSE:

Sie suchen eine Mitfahrgelegenheit oder möchten selbst eine anbieten? Die Mitfahrbörse ist die ideale Plattform dafür.



LIKEN SIE UNS AUF FACEBOOK!

Bleiben Sie mit uns in Verbindung.



5
JAHRE
LOTTO®
akademie

Zahlt sich aus.



IHR ERFOLG IST UNSER ZIEL

**LIEBE VERTRIEBSPARTNERINNEN,
LIEBE VERTRIEBSPARTNER,**

Rund 8.500 Besuche bei weit über 700 Seminaren. So wird die beeindruckende Bilanz der LOTTO-Akademie an ihrem fünften Geburtstag lauten. Am 25. Juli 2013 durch Staatsminister Markus Söder feierlich eingeweiht, hat sich die erste Weiterbildungseinrichtung dieser Art eines staatlichen deutschen Glücksspielunternehmens einen äußerst guten Ruf erarbeitet. Mit ihrem Konzept, die Annahmestellenleiter und ihre Mitarbeiter für die sich ständig ändernden Anforderungen an moderne Vertriebsstellen fit zu machen, wurde sie sogar zum Export-schlager für andere Lottogesellschaften des Deutschen Lotto- und Totoblocks.

Ich sage deshalb schon heute herzlichen Glückwunsch – und zwar auch an Sie, liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner, denn nur im Schulterschluss mit Ihnen konnte es gelingen, mit der LOTTO-Akademie eine dauerhafte Erfolgsgeschichte zu schreiben.

Weil wir von Ihnen so viele Anregungen erhalten haben, hat sich die Anzahl der angebotenen Seminarthemen seit der Eröffnung verdoppelt. Waren es vor fünf Jahren noch 16 Seminare, die Sie besuchen konnten, so sind daraus mittlerweile 32 geworden.

Auch zukünftig ist die LOTTO-Akademie für Sie der erste Ansprechpartner, wenn es um neue Seminarthemen geht. Lassen Sie uns wissen, wenn Sie Interesse an bestimmten Themen haben, die wir noch nicht in unser Portfolio aufgenommen haben. Gerne prüfen wir Ihre Vorschläge.

Auch das vorliegende neue Programm bietet Ihnen die gewohnte Themenvielfalt, die Sie von einem prall gefüllten Seminarangebot der LOTTO-Akademie erwarten dürfen. Suchen Sie sich die passende Veranstaltung aus, Sie können nur gewinnen.

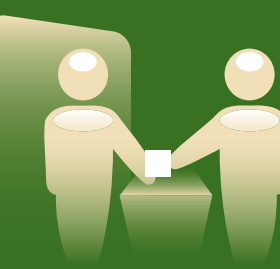
Denn vergessen Sie nicht: Ein Seminarbesuch bei der LOTTO-Akademie lohnt sich nicht nur – sondern erhöht erstmalig Ihre Chancen auf den Hauptgewinn beim LOTTO Profi. Denn alle LOTTO Profi-Teilnehmer, die 2018 in allen Runden die Fragen richtig beantworten und außerdem mindestens ein Seminar in der LOTTO-Akademie besuchen, nehmen an der Endverlosung um den Hauptgewinn mit einem zweiten Los teil.

Mit Start des Programms im Mai haben wir übrigens noch eine Überraschung für Sie vorbereitet. Was das ist, bleibt erst noch unser Geheimnis. Verraten sei zum jetzigen Zeitpunkt nur so viel: „Es zahlt sich aus!“

**BESTE GRÜSSE UND AUF BALD IN DER LOTTO-AKADEMIE,
IHRE**

Friederike Sturm

FRIEDERIKE STURM, PRÄSIDENTIN VON LOTTO BAYERN



KUNDEN ERREICHEN

18|01 GUT BERATEN – GUT VERKAUFT I
MEHR KOMPETENZ IM VERKAUFSGESPRÄCH

18|26 GUT BERATEN – GUT VERKAUFT II
AUFBAU-SEMINAR BESSER BERATEN UND PROFITIEREN

18|02 KUNDENPERSÖNLICHKEITEN BESSER VERSTEHEN
BASIS FÜR MEINEN GESCHÄFTSERFOLG

18|03 SCHWIERIGE KUNDEN- GESPRÄCHE ERFOLGREICH MEISTERN
ERFOLGREICHES BESCHWERDE- MANAGEMENT FÜR MEIN GESCHÄFT

18|04 LADEN- UND SORTIMENTSOPTIMIERUNG
TIPPS, TRENDS UND GESTALTUNGSMÖGLICHKEITEN

18|19 LADENBAU UND SORTIMENTSGESTALTUNG WORKSHOP

18|05 SCHAUFENSTER ATTRAKTIV GESTALTEN
IHR BLICKFANG FÜR MEHR KUNDEN

18|20 GESCHENKE ATTRAKTIV VERPACKEN
WERTVOLLE GESTALTUNGSTIPPS

REFERENTEN	S. 37
ALLE SEMINARTERMINE IM ÜBERBLICK	S. 42
UNSER ONLINESERVICE	S. 44
WICHTIGE HINWEISE	S. 45



UNTERNEHMER- WISSEN

18|06 DAS KAUFMÄNNISCHE 1x1
GRUNDWISSEN FÜR IHR GESCHÄFT

18|07 BETRIEBSWIRTSCHAFT
FÜR FORTGESCHRITTENE

18|08 ALLES WAS RECHT IST
PRAKTISCHE RECHTSFRAGEN AUS DEM ALLTAG

18|11 NACHFOLGEREGELUNG
WIE ÜBERGEBE ICH MEIN GESCHÄFT BESTMÖGLICH?

18|12 BETRIEBSOPTIMIERUNG
WIE ORGANISIERE ICH DEN BETRIEB BESTMÖGLICH?

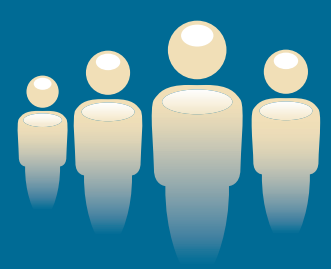
18|23 BUCHHALTUNG UND STEUERN
FINANZEN IM GRIFF BEHALTEN

18|24 IHRE RECHTE ALS ARBEITGEBER
SICHERHEIT GEWINNEN IM „FALL DES FALLES“

18|29 LADENDIEBSTAHL ERFOLGREICH VORBEUGEN
TIPPS UND TRICKS GEGEN INVENTURDIFFERENZEN

18|30 INTERNET, FACEBOOK UND CO
EINFACH UND ERFOLGREICH FÜR IHRE ANNAHMESTELLE NUTZEN

18|31 WILLKOMMEN BEI FACEBOOK
IN EINEM TAG ZUR EIGENEN FACEBOOK-SEITE (**WORKSHOP**)



ERFOLGREICH FÜHREN

18|14 FÜHRUNGSALLTAG
BEWÄHRTE INSTRUMENTE KENNENLERNEN

18|15 MITARBEITERGESPRÄCHE
SCHWIERIGE THEMEN ERFOLGREICH MEISTERN

18|16 MOTIVATION
WIE MOTIVIERE ICH MICH IMMER WIEDER NEU?

18|17 ZEIT- UND STRESSMANAGEMENT
HERAUSFORDERUNGEN STRESSFREI MEISTERN

18|25 ERFOLGREICH COACHEN IN MEINER ANNAHMESTELLE
MEHR ERFOLG DURCH KOMPETENTES PERSONAL

18|27 PERSONALSUCHE PROFESSIONELL GESTALTEN
EINFACH UND ERFOLGREICH ZU NEUEM PERSONAL

18|28 MITARBEITERDIEBSTAHL ERFOLGREICH VORBEUGEN
ERKENNEN UND RICHTIG REAGIEREN

18|32 ARBEITSZEUGNISSE
MIT LEICHTIGKEIT SCHREIBEN UND VERSTEHEN

5 JAHRE LOTTO akademie *Zählt sich aus.* WIE ALLES BEGANN

So schnell vergehen 5 Jahre!
Die LOTTO-Akademie schaut seit ihrer
offiziellen Eröffnung durch den
Staatsminister Dr. Markus Söder am
25. Juli 2013 auf eine erfolgreiche
Geschichte zurück.

Nach einer Testphase im Sommer 2013
begann der Regelbetrieb dieser einzig-
artigen Fortbildungseinrichtung am
23.09.2013. Die vom Start weg guten
Besucherzahlen bestätigten den Bedarf für
solch ein Angebot bei unseren Vertriebs-
partnern. Die anfänglich 16 Seminar-
themen sind bis heute auf über 30 Themen
angewachsen. In den Bereichen KUNDEN
ERREICHEN, UNTERNEHMERWISSEN und
ERFOLGREICH FÜHREN wird Wissen für



Staatsminister Dr. Markus Söder
bei der feierlichen Eröffnung 2013



Das Team der LOTTO-Akademie: Ihre Ansprechpartner
für alles Organisatorische und sonstige Fragen



Helle Räume und entspannte Atmosphäre:
So lässt sich Wissenswertes optimal vermitteln



Der Akademie-Leiter, Herr Lindner
beglückwünscht den 1000. Besucher

die Praxis vermittelt, das unseren Partnern
im Einzelhandel in ihrem Geschäftsalltag
nützliche Anregungen und praxisnahe
Inhalte nahebringt. Und das für ihr
gesamtes Sortiment.

Durch die Kooperationen mit LOTTO
Baden-Württemberg und WESTLOTTO
profitieren auch Annahmestellen aus
diesen Bundesländern vom Know-how der
LOTTO-Akademie.

Heute ist die Akademie mit inzwischen
acht Mitarbeitern und mehr als 20
praxiserfahrenen Seminarleitern ein fester
Bestandteil der LOTTO Bayern-Welt.
Eine ständige Anpassung des Seminar-
angebots, ein umfangreiches Webportal
(www.lotto-akademie.de) und immer wieder
neue Angebote rund um den erfolgreichen
Geschäftsalltag von LOTTO-
Annahmestellen spiegeln den Erfolg und die
Beliebtheit der LOTTO-Akademie bei den
Teilnehmern wieder.

Wir freuen uns, Ihnen auch in den nächsten
Jahren mit Ratschlägen, Tipps und Fachwissen
zur Seite stehen zu dürfen. Denn ein Besuch
in der LOTTO-Akademie zahlt sich aus!



Annahmestellenleiterin Frau Hautmann ist Hauptperson
unseres zweiten Video-Erfahrungsberichts



Dreh mit dem Ehepaar Gallen-
berger für das erste Video 2016



Präsidentin Friederike Sturm
gratuliert der 5000. Besucherin



Staatssekretär Albert Füracker gratuliert
zum einjährigen Bestehen

12.06.2013
Start
Pilotbetrieb

2013

25.07.2013
Eröffnung der
LOTTO-Akademie
durch Finanz-
minister Dr. Söder

23.09.2013
Start regulärer
Seminarbetrieb mit
16 Seminarthemen

2014

11.11.2013
Ehrung des 1.000.
Besuchers durch
Akademieleiter
Harald Lindner

31.12.2013
1113
Seminarbesucher
insgesamt

21.07.2014
Besuch durch Finanzstaats-
sekretär Albert Füracker
zum einjährigen Bestehen
der LOTTO-Akademie

2015

31.12.2014
2607
Seminarbesucher
insgesamt

12.05.2015
Vertragsunter-
zeichnung zur
Kooperation mit
LOTTO Baden-
Württemberg

2016

31.12.2015
4209
Seminarbesucher
insgesamt

20.10.2016
Ehrung der
5000. Besucherin
durch Präsidentin
Friederike Sturm

2017

31.12.2016
5973
Seminarbesucher
insgesamt

31.12.2017
7516
Seminarbesucher
insgesamt und
32 Seminarthemen

2018

25.07.2018 rund
8500
Seminarbesucher



MEHR WISSEN – MEHR CHANCE!

JEDER SEMINARTEILNEHMER VERGRÖßERT SEINE CHANCEN
AUF DEN HAUPTPREIS BEIM  **LOTTOProfi** 2018!

LOTTO Profi ist der Wissenswettbewerb für alle Bediensteten rund um die Produkte von LOTTO Bayern.

Jedes Jahr wird hier als Hauptpreis eine unvergessliche 4-Tages-Reise in eine europäische Stadt verlost, die man nirgends so erleben kann. Interessante Events und Besuche sowie jede Menge Spaß mit einer tollen Reisegruppe warten auf Sie.

Die LOTTO-Akademie, als Ihr Partner rund um alle Themen Ihres Geschäftsalltags, verdoppelt jetzt Ihre Chance auf den Hauptgewinn beim LOTTO Profi! Denn alle LOTTO Profi-Teilnehmer, die 2018 in allen Runden die Fragen richtig beantworten und außerdem mindestens ein Seminar in der LOTTO-Akademie besuchen, nehmen an der Endverlosung um den Hauptgewinn mit einem zweiten Los teil.

DENN MEHR WISSEN BRINGT MEHR ERFOLG!

EDINBURGH
2016

BILBAO
2018

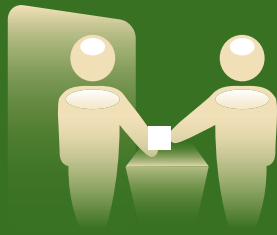
TALLINN
2017

LISSABON
2015

SEMINARE

AB 08. MAI BEGINNT DAS NEUE SEMINARPROGRAMM
der LOTTO-Akademie in Nürnberg. Die Seminare finden jeweils
von 10.00 Uhr bis 17.00 Uhr statt.

 **LOTTO**
akademie



KUNDEN ERREICHEN

WIE TREFFE ICH DIE WÜNSCHE meiner Kunden? Vermittelt werden die Hintergründe des Verkäufer- und Kundenverhaltens. Sie lernen, Ihr Verhalten einzuschätzen und gezielt im Verkaufsgespräch einzusetzen. Sie entdecken, an welchen Stellen Sie Ihre Einstellung verändern können. Sie lernen den Unterschied zwischen „annehmen“ und „verkaufen“. Bei unseren Lotteriepunkten wollen und werden wir nicht zur Teilnahme am Spiel auffordern. Bei Ihrem Sortimentsgeschäft haben Sie erweiterte Möglichkeiten. Ihrem Geschäft soll es schließlich insgesamt gut gehen.



BESONDERS
INTERESSANT FÜR
NEUEINSTEIGER

GUT BERATEN – GUT VERKAUFT I MEHR KOMPETENZ IM VERKAUFSGESPRÄCH

DAS SEMINAR (VORMALS „AKTIVES VERKAUFEN I“)

Gut beratene Kunden kommen gerne wieder in Ihr Geschäft. Wer sich gut beraten fühlt, kauft gerne und vielleicht auch mehr. Neben der fachlichen Kompetenz spielen auch weitere, verkäuferische Faktoren eine große Rolle im Beratungsgespräch. In diesem Seminar erfahren Sie, was Ihre persönliche Ausstrahlung für das Gespräch mit Kunden bedeutet und wie Sie sich in diesem Bereich weiter entwickeln können.

Gutes Beraten und Verkaufen kann jeder trainieren und macht Spaß! Wir betrachten den Unterschied zwischen dem „Abwickeln“ eines Kundenwunsches und einem erfolgreichen Beratungs- und Verkaufsgespräch. Lernen Sie von Profis, die sich im Einzelhandel auskennen. Entdecken Sie Ihr Beratungs- und Verkaufstalent.

Bitte beachten Sie, dass der Verkauf von Lotteriepunkten bestimmten Einschränkungen unterliegt.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal.
Kurz: Alle, die mit Kunden in Kontakt sind.

REFERENTEN



Robert Spengler



Michael Vivell



Heike Kugler

»Die Möglichkeit, hier ein Seminar zu besuchen, sollte jede Annahmestelle nutzen. So verschenkt man sicher keinen Umsatz!«

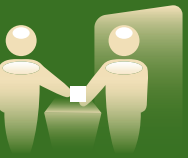
BRUNO WEISS, WÜRZBURG



TIPP: Dieses Seminar ist ein „Muss“ für alle im Verkauf. Es eignet sich für Annahmestellenleiter und für Mitarbeiter.

- Sie steigern Ihre Beratungsqualität
- Sie lernen, ein Beratungsgespräch erfolgreich abzuschließen
- Sie erfahren viel über sich, Ihre Ausstrahlung und Wirkung auf Ihre Kunden
- Sie tauschen sich mit anderen Verkäufern aus
- Sie steigern Ihre Freude am Verkauf
- Sie erlernen Techniken zum Einsatz von Werbemitteln
- Sie lernen auch Ihre Mitarbeiter und Kollegen im Verkauf besser einzuschätzen

u.v.m.



18|01

DIE TERMINE

Di 08.05.18

Code: 18|01|08

• Michael Vivell

Mi 16.05.18

Code: 18|01|09

• Robert Spengler

Di 05.06.18

Code: 18|01|10

• Robert Spengler

Di 19.06.18

Code: 18|01|11

• Heike Kugler

So 01.07.18

Code: 18|01|12

• Heike Kugler

So 08.07.18

Code: 18|01|13

• Robert Spengler



Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.otto-akademie.de

Mehr Infos zu den Referenten finden Sie ab Seite 37 und zum Kurs per Scan des QR-Codes.

SEMINARGEBÜHR
25€ inkl. MWST.



18|26

AUFBAUSEMINAR

GUT BERATEN – GUT VERKAUFT II BESSER BERATEN UND PROFITIEREN

DIE TERMINE

Mi 20.06.18

Code: 18|26|03

• Robert Spengler

Di 24.07.18

Code: 18|26|04

• Heike Kugler



Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

DAS SEMINAR (VORMALS „AKTIVES VERKAUFEN II“)

Sie haben bereits unser Seminar „Gut beraten – Gut verkauft I“ besucht und wollen Ihr verkäuferisches Geschick weiter entwickeln. Dann sind Sie hier genau richtig.

Sie frischen die Inhalte des Basisseminars auf, erfahren mehr über Körpersprache und wie man diese am besten einsetzt. Wie trete ich professionell auf und mit welchen einfachen Mitteln kann ich Produkte schnell erklären? In diesem Aufbau-seminar erhalten Sie viele Tipps und Anregungen, wie Sie überzeugend beraten und letztendlich auch verkaufen können.

Sie lernen, wie Sie mit der richtigen inneren Einstellung zu mehr Geschäftserfolg kommen. Erfahren Sie, was professionelles Auftreten gegenüber Ihren Kunden bewirkt. Sie lernen Hürden – wie z. B. Preisschwellen – zu identifizieren und abzubauen. Sie erarbeiten Fragetechniken, mit denen Sie ganz einfach Zusatzverkäufe generieren können.

Profitieren Sie von der Erfahrung unserer Referenten. Sie zeigen Ihnen, wie man mit einfachen Kniffen zu mehr Erfolg kommt.



TIPP: Wenn Sie Ihr Beratungs- und Verkaufsgeschick weiterentwickeln wollen, ist dieses Seminar genau richtig für Sie.

- Sie steigern Ihre Kompetenz im Beratungsgespräch
- Sie lernen, wie Sie mit Körpersprache und Stimme Kunden gewinnen können
- Sie erfahren, wie sich Produkte schnell und wirksam erklären lassen
- Sie lernen, Hürden im Kundengespräch zu identifizieren und zu beseitigen
- Sie verbessern Ihren professionellen Auftritt
- Sie erfahren, wie Sie mit der richtigen Fragetechnik zu mehr Erfolg kommen

u.v.m.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal, die bereits unser Seminar „Gut beraten – Gut verkauft I (vormals „Aktives Verkaufen I“) besucht haben.

Bitte beachten Sie, dass der Verkauf von Lotterieberzeugnissen bestimmten Einschränkungen unterliegt.

REFERENTEN



Heike Kugler



Robert Spengler

Mehr Infos zu den Referenten finden Sie ab Seite 37 und zum Kurs per Scan des QR-Codes.

SEMINARGEBÜHR
25€ inkl. MWST.



18|02

DIE TERMINE

Mo 11.06.18

Code: 18|02|03

• Hans-Joachim Hahn

So 01.07.18

Code: 18|02|04

• Hans-Joachim Hahn



Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

KUNDENPERSÖNLICHKEITEN BESSER VERSTEHEN BASIS FÜR MEINEN GESCHÄFTSERFOLG

DAS SEMINAR

(VORMALS „DER KUNDE IST WIE ER IST“)

Ein gelungener Einstieg in das Kundengespräch ist die vielversprechende Basis für eine gute und dauerhafte Kundenbeziehung. Dazu ist es wichtig, dass Sie die unterschiedlichen Kundentypen richtig einschätzen können. Denn jeder Kunde braucht seine individuelle Ansprache. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie anhand verschiedener Faktoren erkennen, welchen Kundentypen Sie vor sich haben und wie Sie das Beratungsgespräch positiv gestalten können.

Gute Menschenkenntnis hilft, den Geschäftserfolg positiv zu beeinflussen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Kunden schnell in unterschiedliche Kategorien einteilen und mit der richtigen Ansprache in ein erfolgreiches Beratungsgespräch einsteigen können. Welche Rolle spielen Sprache, Tonfall, Gestik und Mimik? Wie beeinflusst meine eigene Persönlichkeit das Kundengespräch? Wie passe ich meine Kommunikation gegenüber den Kunden erfolgreich an? Spannende Fragen und Antworten erwarten Sie in diesem kurzweiligen Praxisseminar.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal

- Sie profitieren von Ihrer verbesserten Menschenkenntnis
- Sie lernen, welche Rolle Gefühle bei Kundengesprächen spielen
- Sie lernen Ihr persönliches Beratungsverhalten kennen und wissen, worin Ihre persönlichen Stärken (und Schwächen?) liegen
- Sie können künftig das Kaufverhalten Ihrer Kunden richtig einschätzen und Kundenbedürfnisse besser erkennen
- Sie steigern Ihre Geschäftserfolge durch die Fähigkeit, sich besser auf unterschiedliche Kundentypen einstellen zu können
- Sie erfahren, wie Sie durch Aufbau einer positiven Atmosphäre das Vertrauen Ihrer Kunden langfristig aufrecht erhalten können

u.v.m.

REFERENT



Hans-Joachim Hahn

Mehr Infos zum Referenten finden Sie ab Seite 37.

SEMINARGEBÜHR
25€ inkl. MWST.



18|03

DIE TERMINE

Do 17.05.18

Code: 18|03|05

• Günter Schmid

Mi 13.06.18

Code: 18|03|06

• Matthias Hettl

Mo 09.07.18

Code: 18|03|07

• Matthias Hettl



Noch Plätze frei?

Informieren Sie sich unter:

www.lotto-akademie.de

REFERENTEN



Matthias Hettl



Günter Schmid

Mehr Infos zu den Referenten
finden Sie ab Seite 37.

SEMINARGEBÜHR
25€ inkl. MWST.

BESONDERS
INTERESSANT FÜR
NEUEINSTEIGER

SCHWIERIGE KUNDENGESPRÄCHE ERFOLGREICH MEISTERN

ERFOLGREICHES BESCHWERDEMANAGEMENT FÜR MEIN GESCHÄFT

DAS SEMINAR (VORMALS „GEKONNTER UMGANG
MIT SCHWIERIGEN KUNDEN“)

Kaum jemand im Einzelhandel hat nur einfache Kunden. Im echten Leben kommt es immer wieder vor, dass sich Kunden ungerecht behandelt fühlen oder auch bei Reklamationen die gute Kinderstube vermissen lassen. Was kann ich tun, um solche schwierigen Situationen im Geschäft zu entschärfen? Wie gehe ich mit solchen Gegebenheiten souverän um, ohne den Kunden nachhaltig zu verärgern? Nach diesem Seminar fällt Ihnen der Umgang mit kniffligen Kundensituationen nicht mehr schwer.

Der Umgang mit Beschwerden und Reklamationen verlangt Fingerspitzengefühl, denn der Kunde ist oft verärgert und gibt Ihnen dies oft genug auch deutlich zu verstehen. Mit einfachen Mitteln kann es immer öfter gelingen, zumindest eine neutrale Gesprächsbasis zu schaffen. Mit der richtigen Ansprache und Fragetechnik sowie einer professionellen Einwandbehandlung wandeln Sie einen unzufriedenen in einen zufriedenen Kunden um, der gerne wiederkommt. Die erprobten Tipps unserer erfahrenen Referenten helfen Ihnen, typische Fehler im Beschwerdemanagement zu vermeiden und unangenehme Kundensituationen sicher und souverän zu meistern. So gelingt es Ihnen, Beschwerden zum Vorteil für Ihr Geschäft zu nutzen.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal

- Sie schaffen eigene Sicherheit für Beschwerdegespräche
- Sie erkennen brenzlige Situationen und lernen diese im Kopf zu entschärfen
- Sie lernen, Ihren Standpunkt erfolgreich zu vertreten
- Killerphrasen von Kunden können Sie zukünftig erfolgreich abfangen
- Sie erlernen Techniken, wie Sie Kundeneinwände in Vorteile umwandeln können
- Sie wenden erfolgreich Beschwerdemanagement an und schaffen dadurch die Stammkunden von morgen

u.v.m.



TIPP: Der Erstkontakt entscheidet! Daher ist das Seminar perfekt für Annahmestellenleiter und alle Mitarbeiter geeignet.

BESONDERS
INTERESSANT FÜR
NEUEINSTEIGER

LADEN- UND SORTIMENTSOPTIMIERUNG

TIPPS, TRENDS UND GESTALTUNGSMÖGLICHKEITEN

DAS SEMINAR

Unsere leicht anwendbaren Gestaltungstipps helfen Ihnen, Ihr Ladengeschäft attraktiv einzurichten und mit einem auf Ihre Kunden abgestimmten Sortiment zu bestücken. Konkrete Beispiele veranschaulichen, wie Sie die Blicke der Kunden gezielt auf Ihren Laden und Ihr Sortiment lenken.

In gut gestaltete und mit dem richtigen Sortiment ausgestattete Geschäfte kommen Ihre Kunden gerne (zurück). Oft reichen einfache Mittel, um Interesse zu wecken. Wir zeigen, wie Sie eine freundliche, verkaufsfördernde Atmosphäre schaffen und Ihr Angebot sorgfältig auf Ihre Kunden abstimmen. Konkret erfahren Sie, wie Sie Ihr Sortiment optimieren, Trends erkennen können und mit kleinen Änderungen große Wirkung bei Ihren Kunden erzielen. So steigern Sie die äußeren und inneren Werte Ihres Geschäfts und erzielen mehr Umsatz.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und leitendes Personal



DENKEN SIE DARAN: Bringen Sie zu diesem Seminar Fotos von Ihrem Laden auf einem Datenträger (z.B. USB-Stick) mit. So erhalten Sie schon im Seminar individuelle Vorschläge für Ihr Geschäft.

- Sie lernen bewährte Gestaltungsregeln für attraktive Ladengeschäfte kennen
- Sie gewinnen die Aufmerksamkeit von Kunden durch gezielt eingesetzte Blickfänge
- Einfaches Abstimmen des eigenen Sortiments auf Ihre Kundschaft
- Sie erfahren, wie Sie sich von Wettbewerbern abheben
- Sie erkennen Trends frühzeitig und nutzen diese zum eigenen Vorteil
- Sortiment rechtzeitig wechseln und alte Warenbestände gut verkaufen
- Sie erfahren, wie Sie durch Impulsplatzierungen und Verbundkäufe Ihren Umsatz steigern

u.v.m.

»Das hat sich gelohnt: Innovative und kreative Ideen, die man gleich umsetzen kann.«

SEBASTIAN HILLER, ALTUSSHEIM



18|04

DIE TERMINE

So 10.06.18

Code: 18|04|03

• Andreas Müller

Mo 02.07.18

Code: 18|04|04

• Andreas Müller



Noch Plätze frei?

Informieren Sie sich unter:

www.lotto-akademie.de

REFERENT



Andreas Müller

Mehr Infos zum Referenten finden Sie
ab Seite 37 und zum Kurs per Scan
des QR-Codes.

SEMINARGEBÜHR
25€ inkl. MWST.



DIE TERMINE

Mo 11.06.18
Code: 18|19|03
• Andreas Müller

Di 03.07.18
Code: 18|19|04
• Andreas Müller

 Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

LADENBAU UND SORTIMENTSGESTALTUNG WORKSHOP

DAS SEMINAR

Sie wollen Ihr Ladengeschäft umbauen und Ihr Sortiment aktualisieren? Dann ist dieser Workshop genau richtig für Sie: Erarbeiten Sie gemeinsam mit unserem erfahrenen Experten, wie Sie zum Beispiel die Laufwege in Ihrem Geschäft optimal gestalten oder Ihr Sortiment genau auf Ihre Kunden abstimmen.

Die Laufwege Ihrer Kunden haben erheblichen Einfluss auf Ihren Umsatz. Welche Bedeutung haben Licht- und Bodengestaltung? Nutzen Sie das Know-how unseres Experten und entwickeln Sie gemeinsam eine individuelle Lösung für die Neugestaltung Ihres Ladengeschäfts. Mithilfe einer Umfeldanalyse gelingt es Ihnen, Ihr Sortiment optimal auf Ihre Kunden und Wettbewerber auszurichten. Sie entdecken aktuelle Markttrends und profitieren davon.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter

- Sie erarbeiten einen neuen Einrichtungsplan für Ihr Geschäft
- Sie lernen bewährte Gestaltungsregeln für attraktive Ladengeschäfte kennen
- Sie erfahren, welche Einflüsse Licht- und Bodengestaltung auf Ihre Kunden haben
- Sie lernen das optimale Platzieren von Produktgruppen
- Sie erfahren, wie Sie Trends in Ihr Sortiment einbauen können
- Sie erarbeiten, welche Sortimente in Ihrem Geschäft angeboten werden sollten
- Sie entwickeln eine margensorientierte Sortimentsgestaltung

u.v.m.



DENKEN SIE DARAN: Bringen Sie zu diesem Workshop Fotos von Ihrem Laden auf einem Datenträger (z.B. USB-Stick) mit. So erhalten Sie schon im Seminar individuelle Vorschläge für Ihr Geschäft.

»Durch die mitgebrachten Fotos der eigenen Läden kam es zu einem regen Meinungsaustausch. So konnten wir einige Tipps und Anregungen zur Verbesserung für unser Geschäft mitnehmen.«

KURT UND MARIA BERTSCHE, AUGSBURG



SCHAUFENSTER ATTRAKTIV GESTALTEN IHR BLICKFANG FÜR MEHR KUNDEN

»Die vielen Ideen und Anregungen des Referenten haben mir gut gefallen. Super war auch der Austausch mit Kollegen und dass man selbst kreativ werden konnte.«

HEIKE HERZOG, FÜRTH



DAS SEMINAR

Mit einfachen Mitteln und geringem finanziellen Aufwand Ihr Schaufenster in einen attraktiven Blickfang verwandeln – wir zeigen Ihnen anhand von praktischen Übungen, wie das geht.

Übung macht den Meister – das gilt auch für die Schaufenstergestaltung. Wir erklären Ihnen die bewährten Gestaltungsgrundlagen. Anhand praktischer Übungen lernen Sie, wie Sie Deko-Materialien richtig auswählen und gekonnt einsetzen. Darüber hinaus erfahren Sie, welche Werkzeuge Sie für diese Maßnahmen benötigen. Dieses neue Wissen hilft Ihnen dauerhaft, Ihr Schaufenster immer wieder neu verkaufsfördernd zu gestalten.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal

- Sie lernen, Ihr Schaufenster mit Deko-Komponenten – auch von LOTTO – gekonnt zu verschönern
- Sie tauschen sich mit anderen Teilnehmern aus
- Sie sehen, wie sich oftmals erstaunlich einfache Deko-Maßnahmen positiv auswirken
- Sie erfahren bewährte Grundlagen für die gekonnte Schaufenstergestaltung
- Sie setzen leicht nachvollziehbare Tipps gleich in die Praxis um
- Sie nutzen Blickfänge, um das Interesse Ihrer Kunden zu wecken

u.v.m.



TIPP: Das ideale Seminar für alle Kreativen im Team. Sie lernen bewährte Gestaltungsgrundlagen, können Ihr Dekorationsgeschick ausbauen und mit pfiffigen Schaufenstern punkten.



DIE TERMINE

So 08.07.18
Code: 18|05|03
• Wolfgang Stephan

Do 12.07.18
Code: 18|05|04
• Wolfgang Stephan

 Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

REFERENT



Wolfgang Stephan

Mehr Infos zum Referenten finden Sie ab Seite 37 und zum Kurs per Scan des QR-Codes.

SEMINARGEBÜHR
25€ inkl. MWST.

REFERENT



Andreas Müller

Mehr Infos zum Referenten finden Sie ab Seite 37 und zum Kurs per Scan des QR-Codes.

SEMINARGEBÜHR
25€ inkl. MWST.

DIE TERMINE

Mo 25.06.18

Code: 18|20|03

• Wolfgang Stephan

Di 26.06.18

Code: 18|20|04

• Wolfgang Stephan



Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

REFERENT



Wolfgang Stephan

Mehr Infos zum Referenten finden Sie
ab Seite 37 und zum Kurs per Scan
des QR-Codes.

SEMINARGEBÜHR

25€ inkl. MWST.

GESCHENKE ATTRAKTIV VERPACKEN WERTVOLLE GESTALTUNGSTIPPS

DAS SEMINAR

Geschenke attraktiv zu verpacken ist leicht lernbar und macht Spaß. Wir geben Ihnen Ideen, welche Verpackungen mit welchen Geschenken besonders gut harmonieren. Und Sie erhalten jede Menge praktische Tipps, mit denen Sie Ihre eigenen Vorstellungen umsetzen können.

Viele Ihrer Produkte werden als Geschenk gekauft. Nutzen Sie die Möglichkeit, mit attraktiv verpackten Produkten die Kundenbindung zu erhöhen. Was Sie zum schnellen und schönen Verpacken von Produkten benötigen, lernen Sie in diesem kurzweiligen Seminar. Wir geben einen Überblick über die Werkzeuge und Materialien, mit denen Sie von der einfachen Grund- bis hin zur ausgefallenen Geschenkverpackung alle erdenklichen Varianten gestalten können. So schaffen Sie neue Impulse und erzielen einen Imagegewinn für Ihr Geschäft. Praktische Übungen runden dieses Seminar ab.

- Aktuelle Verpackungstrends mithilfe praktischer Übungen umsetzen
- Professionelle Grundverpackungen schnell anfertigen
- Effektvolle Faltungen richtig vornehmen
- Gutscheine in Verpackungen integrieren
- LOTTO-Produkte als Geschenkidee einsetzen
- Geschenke pfiffig dekorieren

u.v.m.



TIPP: Sie können drei Artikel aus Ihrem Sortiment mitbringen, an denen Sie die neuen Verpackungsideen gleich ausprobieren können.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal



UNTERNEHMER- WISSEN

DAS KLEINE 1x1

der Unternehmensführung hilft, den Geschäftsalltag noch besser zu organisieren und so Zeit für neue Ideen und die Kunden zu gewinnen. Praxisnah geben die Seminare Antworten auf Fragen, die Annahmestellenleiter stellen. Es geht um mehr Sicherheit beim Verhandeln von Verträgen, aber auch darum, welchen Rahmen das Arbeitsrecht vorgibt. Welche sinnvollen Ziele steckt sich ein Annahmestellenleiter und wie wird der Erfolg des Geschäfts gemessen?





18|06

BESONDERS
INTERESSANT FÜR
NEUEINSTEIGER

DAS KAUFMÄNNISCHE 1x1

GRUNDWISSEN FÜR IHR GESCHÄFT

DIE TERMINE

Mi 27.06.18

Code: 18|06|03

• Thomas Ackermann

Mo 16.07.18

Code: 18|06|04

• Barbara Seidl



Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

»In diesem Kurs habe ich fast vergessenes Wissen wiederbelebt und sehr gute Tipps erhalten, die ich sofort umsetzen konnte. Ich werde auf jeden Fall das Folgeseminar besuchen.«

SUSI CHRISTMANN, VILLINGEN-SCHWENNINGEN



DAS SEMINAR

Man muss nicht alles wissen: Lernen Sie von unseren Profis, welche kaufmännischen Grundlagen für Ihr Geschäft wirklich wichtig sind und wie Sie diese zu Ihrem Vorteil einsetzen. Sie erhalten einen praxisgerechten Überblick zu den wirtschaftlichen Grundthemen, der Ihnen in Ihrem geschäftlichen Alltag weiterhilft.

Von relevanten Grundkenntnissen der Betriebswirtschaft über die richtigen betrieblichen Versicherungen bis zum Umgang mit dem Finanzamt – hier gewinnen Sie einen wichtigen und hilfreichen Überblick über die kaufmännischen Aufgaben in Ihrem Unternehmen. Das gibt Ihnen die nötige Sicherheit, Ihren geschäftlichen Alltag erfolgreich zu meistern.

Praktische Beispiele verdeutlichen, wann ein Geschäft erfolgreich ist, wie betriebswirtschaftlicher Nutzen entsteht und vieles mehr. Konkrete Fragen der Teilnehmer sind erwünscht – von unseren erfahrenen Dozenten erhalten Sie verständliche Antworten darauf.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und leitendes Personal

- Sie erhalten einen nützlichen Überblick über wichtige wirtschaftliche Zusammenhänge, die für Ihr Geschäft relevant sind
- Sofort anwendbare Finanz- und Steuer-Tipps helfen Ihnen im geschäftlichen Alltag
- Sie lernen die Bedeutung aller Positionen Ihrer Abrechnungen besser kennen
- Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit Ihrem Steuerberater, dem Finanzamt und Geschäftspartnern
- Sie erfahren, welche betrieblichen Versicherungen wirklich wichtig sind

u.v.m.



TIPP: Zum ersten Kennenlernen oder Auffrischen betriebswirtschaftlicher Grundkenntnisse liefert dieses Seminar wichtige Informationen. Sie geben Sicherheit im geschäftlichen Alltag.

BETRIEBSWIRTSCHAFT

FÜR FORTGESCHRITTENE

DAS SEMINAR

Hier haben Sie die Chance, Ihr betriebswirtschaftliches Wissen mit weiterführenden, praxisnahen Kenntnissen auf eine neue Stufe zu heben. Damit können Sie wichtige geschäftliche Entscheidungen besser abwägen.

Mehr betriebswirtschaftliches Wissen hilft Ihnen, erfolgreicher zu wirtschaften. Mit diesem lebendigen Seminar bauen Sie Ihren Vorsprung in punkto Betriebswirtschaft um wichtige, praxisrelevante Kenntnisse aus. So können Sie besser beurteilen, ob sich Investitionen

lohlen, welche Finanzierungsmöglichkeiten geeignet sind und ob diese sich letztlich tatsächlich rechnen. Im Fokus des Seminars stehen konkrete Fragestellungen rund um Ihr Geschäft – und verständliche, praktisch anwendbare Hilfestellungen.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und leitendes Personal, betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse sind sinnvoll

»Wer erfolgreich sein will, darf sich nicht auf Fleiß und Glück verlassen. Weiterbildung gehört dazu. Das gilt auch für's betriebswirtschaftliche Know-how.«

RALF LIPPERT, FEUCHT



- Wir zeigen Ihnen, wie Sie wichtige Kennzahlen für Ihr Geschäft ermitteln
- Sie erfahren, wie Investitionen und Finanzierungen zusammenhängen
- Sie beurteilen sicher, ob sich eine Investition lohnt
- Sie lernen, wie Sie Gespräche mit Ihrer Bank gut vorbereiten und führen

- Sie gewinnen Sicherheit für geschäftliche Entscheidungen

u.v.m.



TIPP: Wer geschäftliche Entscheidungen auf einer fundierten betriebswirtschaftlichen Grundlage treffen will, ist hier genau richtig.



18|07

DIE TERMINE

Do 28.06.18

Code: 18|07|01

• Thomas Ackermann



Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

REFERENTEN



Barbara Seidl



Thomas Ackermann



Mehr Infos zu den Referenten finden Sie ab Seite 37 und zum Kurs per Scan des QR-Codes.

SEMINARGEBÜHR
25€ inkl. MWST.

REFERENT



Thomas Ackermann



Mehr Infos zur Referentin finden Sie ab Seite 37.

SEMINARGEBÜHR
25€ inkl. MWST.



18|08

DIE TERMINE

Di 10.07.18

Code: 18|08|01

• Andreas Wasielewski



Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

ALLES WAS RECHT IST

PRAKTISCHE RECHTSFRAGEN AUS DEM ALLTAG

DAS SEMINAR

Dieses Seminar macht Sie mit häufig auftauchenden Rechtsfragen vertraut. Reale Fälle veranschaulichen verständlich die wirtschaftlichen und rechtlichen Zusammenhänge. Lernen Sie Ihre Rechte – und konkrete Lösungen – kennen.

Rechtsfragen gehören zum geschäftlichen Alltag – mit dem richtigen Wissen verlieren sie ihren Schrecken. Im Seminar erfahren Sie, wie Sie Verträge auch ohne Jurastudium richtig verstehen, prüfen und welche Besonderheiten des Handelsrechts Sie als Unternehmer beachten sollten. Wir erklären leicht verständlich den Unterschied zwischen Leasing, Miete und Kauf. Sie erhalten praxisnahe Tipps, wie Sie im Fall des Falles Ihre Ansprüche durchsetzen.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter

- Wir vermitteln Grundwissen, mit dem Sie Verträge leichter verstehen und prüfen können
- Sie fallen nicht länger auf Klauseln in Gewerbemietverträgen herein
- Sie beurteilen sicher, ob sich Kauf, Miete oder Leasing für Sie lohnt
- Sie erlernen, Angebote aus rechtlicher und wirtschaftlicher Sicht richtig zu beurteilen
- Sie erfahren, welche Besonderheiten des Handelsrechts Sie als Unternehmer betreffen
- Sie lernen rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten im E-Commerce kennen
- Sie gehen sicher mit Ladendieben um
- Sie erfahren die unterschiedlichen Möglichkeiten einer Rechtsberatung

u.v.m.

»Was vermeintlich als trockene Materie gilt, wurde praxisnah und sehr interessant vermittelt. Daher kann ich das Seminar nur weiterempfehlen!«

KARIN SCHURG, HEILBRONN



NACHFOLGEREGELUNG

WIE ÜBERGEBE ICH MEIN GESCHÄFT BESTMÖGLICH?

DAS SEMINAR

Dieses Seminar gibt Ihnen Antworten auf wichtige Fragen zur Geschäftsübergabe. Entdecken Sie unterschiedliche Möglichkeiten, die Nachfolge erfolgreich, fair und steuersparend zu regeln, so dass alle Seiten profitieren: Sie, Ihr Nachfolger und Ihre Kunden.

Sie hören auf, wollen aber Ihr Geschäft in besten Händen wissen? Worauf Sie bei der Nachfolgeregelung achten müssen, vermitteln unsere erfahrenen Dozenten in diesem praxisnahen Seminar. Zahlreiche Beispiele geben Ihnen wichtige Anregungen und Hilfestellungen. Erfahren Sie, welche Unterlagen Sie benötigen, was Sie für die Übergabe bedenken müssen und wie Sie einen funktionierenden Plan dafür aufstellen. Welchen zeitlichen Vorlauf brauche ich? Wann ist der richtige Zeitpunkt, um über eine Nachfolge nachzudenken? Mit diesem Wissen können Sie frühzeitig die richtigen Schritte für die Geschäftsnachfolge einleiten und der Übergabe gelassen entgegensehen.

- Sie lernen den Wert Ihres Geschäfts realistisch einzuschätzen
- Wir zeigen Ihnen, wie Sie einen Plan für eine erfolgreiche Übergabe erstellen
- Sie entdecken Möglichkeiten, geeignete Nachfolger zu finden
- Sie finden Antworten auf wichtige Fragen, etwa nach dem richtigen Zeitpunkt für die Übergabe, nach den benötigten Unterlagen und den Informationspflichten gegenüber Ihrer Bezirksstellenleitung
- Sie erfahren, wo Sie sich umfassend beraten lassen können

u.v.m.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter, die beabsichtigen, ihr Geschäft in den nächsten 12 bis 24 Monaten weiterzureichen

»Besonders interessant für alle, bei denen wie bei uns in absehbarer Zeit ein Generationswechsel ansteht. Kompetente Referenten erklären eine „trockene Materie“ anschaulich und amüsant.«

JOZEF & ANA MARIJA BARABAS, OBERSTDORF



18|11

DIE TERMINE

Mi 11.07.18

Code: 18|11|02

• Thomas Ackermann
• Andreas Wasielewski



Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

REFERENTEN



Thomas Ackermann Andreas Wasielewski



Mehr Infos zu den Referenten finden Sie ab Seite 37 und zum Kurs per Scan des QR-Codes.

SEMINARGEBÜHR

25€ inkl. MWST.

REFERENT



Andreas Wasielewski

Mehr Infos zum Referenten finden Sie ab Seite 37 und zum Kurs per Scan des QR-Codes.

SEMINARGEBÜHR

25€ inkl. MWST.



18 | 12

DIE TERMINE

Di 17.07.18

Code: 18|12|01

• Barbara Seidl



Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

BETRIEBSOPTIMIERUNG

WIE ORGANISIERE ICH DEN BETRIEB BESTMÖGLICH?

»Aus diesem Seminar habe ich sehr gute Anregungen erhalten, die ich zur Verbesserung der betrieblichen Abläufe nutzen kann. Das nächste Seminar habe ich mir bereits ausgesucht.«

ERCAN AKMAN, HEUBACH



DAS SEMINAR

Dieses Praxisseminar erleichtert Ihren Geschäftsalltag. Es zeigt bewährte Methoden auf, Ihre geschäftlichen Abläufe zu strukturieren und schneller umzusetzen. So gewinnen Sie Zeit, die Sie in Ihren Erfolg investieren können.

Dieses Praxisseminar hilft Ihnen, grundlegende Themen wie Bankgeschäfte, Versicherungen, Buchhaltung, Abrechnung und Arbeitsabläufe richtig zu organisieren. Schaffen Sie sich Freiräume, indem Sie anfallende Aufgaben und Tätigkeiten nach Wichtigkeit strukturieren, umsetzen und möglichst abgeben. Bewährte Tipps zeigen, wie Sie Ihre Mitarbeiter optimal einsetzen, ihnen möglicherweise mehr Eigenverantwortung geben, sowie nötige Besprechungen kurz und effizient halten. Sie können zudem beim Austausch mit Kollegen vom Erfolg Anderer lernen und erfahren dabei, wie andere Händler ihren geschäftlichen Alltag meistern.

- Bewährte Tipps helfen Ihnen, effiziente Dienstpläne aufzustellen und richtig auf Ausfälle zu reagieren
- Sie entstressen Ihren Geschäftsalltag, indem Sie Aufgaben nach Wichtigkeit sortieren, erledigen und abgeben
- Wir liefern praktische Anregungen für Ihre Buchhaltung, Kassenabrechnung und Inventur
- Sie erhalten Hilfestellungen, wie Sie über längere Zeiträume Werbung richtig einsetzen, Ihre Öffnungszeiten gestalten und mehr

u.v.m.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und leitendes Personal mit betriebswirtschaftlichen Vorkenntnissen

BESONDERS
INTERESSANT FÜR
NEUEINSTEIGER

BUCHHALTUNG UND STEUERN

FINANZEN IM GRIFF BEHALTEN

DAS SEMINAR

In diesem Seminar erfahren Sie alles Wichtige zum Thema Buchhaltung und Steuern. Mithilfe der vermittelten Grundlagen können Sie Ihre Kassen und Bücher leichter führen.

In kompakter Form liefert Ihnen unsere erfahrene Dozentin konkrete Antworten auf wichtige Fragen für Ihr Geschäft: Erfahren Sie, welche Steuern für Ihr Geschäft relevant sind und wann Sie diese zahlen müssen, wie Sie Ihre Kassen und Bücher ordnungsgemäß führen und wie Sie einen PKW steuerlich optimal nutzen. Praktische Verhaltens-Tipps helfen Ihnen zudem, einer anstehenden Betriebsprüfung gelassen entgegenzusehen. Mit den gewonnenen Informationen können Sie Ihr Geschäft nachhaltig wirtschaftlich verbessern.

- Sie erfahren, wie Sie welche Belege sammeln sollten und wie Sie Ihre Kasse korrekt führen
- Sie führen Ihre Bücher so, dass das Finanzamt diese problemlos anerkennt
- Sie gewinnen einen Überblick, welche Steuern für Sie relevant sind und wann Sie diese zahlen müssen
- Sie lernen Grundlagen der Gewinnermittlung kennen und diese für Ihren Vorteil einzusetzen
- Nutzen Sie betriebswirtschaftliche Auswertungen und Bilanzen, um Investitionen besser zu planen
- Sie erhalten Informationen, wie Sie die Kosten Ihres Steuerberaters senken können

u.v.m.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und leitendes Personal



TIPP: Dieses Seminar entwirrt den Steuer-Dschungel und liefert hilfreiche, praxisrelevante buchhalterische Grundkenntnisse. Dies erleichtert Ihnen die Finanzplanung und beugt unliebsamen Steuernachforderungen vor.

»Es hat sich in diesem Seminar wieder mal gezeigt, dass auch alte Hasen im Geschäft noch etwas lernen können. Ein Tipp der sehr guten Referentin hat mir eine handfeste Ersparnis an Gewerbesteuern ermöglicht.«

HELMUT GRILLENBERGER, NÜRNBERG



18 | 23

DIE TERMINE

Di 26.06.18

Code: 18|23|02

• Astrid Maier



Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

REFERENTIN



Astrid Maier

Mehr Infos zur Referentin finden Sie ab Seite 37 und zum Kurs per Scan des QR-Codes.

SEMINARGEBÜHR

25€ inkl. MWST.

REFERENTIN



Barbara Seidl

Mehr Infos zum Referenten finden Sie ab Seite 37 und zum Kurs per Scan des QR-Codes.

SEMINARGEBÜHR

25€ inkl. MWST.



18|24

DIE TERMINE

Di 12.06.18

Code: 18|24|03

• RA Martin Rößler



Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

REFERENT



RA Martin Rößler

Mehr Infos zum Referenten finden Sie
ab Seite 37 und zum Kurs per Scan
des QR-Codes.

SEMINARGEBÜHR
25€ inkl. MWST.

IHRE RECHTE ALS ARBEITGEBER SICHERHEIT GEWINNEN IM „FALL DES FALLES“

*»Ein wichtiges Thema, welches hier
sehr gut und interessant vermittelt wird.
Es ist ein Muss für jede Annahmestelle mit
mehreren Mitarbeitern.«*

HELGA VOGEL, FÜRTH



DAS SEMINAR

Gottlob werden Sie nur selten mit arbeitsrechtlichen Fragen konfrontiert. Da Sie aber selten damit zu tun haben, stellen sich im „Fall der Fälle“ viele Fragen und Fallen. Das kann teuer werden. Was dürfen Sie als Arbeitgeber? Was müssen Sie als Arbeitgeber beachten? Was dürfen Sie auf keinen Fall tun?

Das Arbeitsrecht lässt viele Auslegungen zu. Unser Referent vertritt die Arbeitgeberseite und zeigt Ihnen praxisnah, wie Sie das Arbeitsrecht in Ihrem Sinn anwenden können. Wann kann ich Überstunden anordnen? Ist eine Entgeltzahlung im Krankheitsfall immer zu leisten oder gibt es Ausnahmen? Kann ich Mitarbeiter beim Verstoß gegen den Jugend- bzw. Spielerschutz haftbar machen? Welche Regelungen gibt es bei Aufhebungsverträgen zu beachten? Was ist erlaubt bei der Überwachung der Geschäftsräume und welche arbeitsrechtlichen Konsequenzen stehen mir gegenüber meinen Mitarbeitern zur Verfügung? Was muss ich bei der Urlaubsgewährung beachten? All diese Fragen werden ausführlich erläutert. Freuen Sie sich auf dieses abwechslungsreiche Seminar. Praxisfälle der Teilnehmer sind ausdrücklich erwünscht.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter

- Sie erhalten einen Überblick über wichtige Themen des Arbeitsrechts
- Sie lernen wichtige Regelungen zur Entgeltzahlung kennen
- Sie erfahren, welche Möglichkeiten der Haftung gegenüber Ihren Mitarbeitern bestehen
- Wir zeigen Ihnen, welche Regelungen bei Aufhebungsverträgen gelten
- Sie erfahren, wie Behörden mit dem Thema Mindestlohn umgehen und welche Rechte und Pflichten daraus für Sie entstehen

u.v.m.



TIPP: Fast schon ein Pflichtseminar für alle Unternehmer mit Personalverantwortung. Dieses Seminar bietet wertvolle Unterstützung bei arbeitsrechtlichen Problematiken.

LADENDIEBSTAHL ERFOLGREICH VORBEUGEN TIPPS UND TRICKS GEGEN INVENTURDIFFERENZEN

DAS SEMINAR

Wer war nicht schon Opfer von Ladendieben? Immer häufiger kommt es vor, dass sich Diebe an Ihrem Warenbestand vergreifen und Ihnen wirtschaftlichen Schaden zufügen. Doch das muss nicht sein. Ganz ausschließen wird man Diebstähle nie können. Es gibt aber Mittel und Wege, die Diebstahlrate in Ihrem Laden deutlich zu reduzieren. Wie das geht, erfahren Sie in diesem Seminar.

Sie lernen, wie Sie potentielle Ladendiebe schon im Vorfeld erkennen und mit einfachen aber wirksamen Mitteln von ihrem Vorhaben abbringen können. Sie erfahren mehr über die verschiedenen Diebestypen und ihr Vorgehen. Wie sensibilisiere ich meine Wahrnehmung für dieses Thema und wie kann ich meine Mitarbeiter/Kollegen darauf aufmerksam machen? Ab welchem Zeitpunkt ist ein Diebstahl vollendet und welche Rechte

*»Sehr praxisnah und spannende
Fallbeispiele! Ich und viele
Kursteilnehmer wären gerne noch
länger geblieben.«*

EVA-KATHARINA BRAUN, GRENZACH-WYHLEN



TIPP: Dieses Seminar bietet allen die Möglichkeit, sich effektiv gegen Ladendiebe zu schützen. Weniger Warenschwund ist mehr Ertrag!

habe ich gegenüber dem Verdächtigen? Wie wickle ich einen Ladendiebstahl korrekt ab? Brauche ich immer die Polizei oder gibt es noch andere Optionen? Alle diese Fragen beantwortet dieses Seminar und gibt darüber hinaus weitere, hilfreiche Anregungen, wie Sie Ihr Geschäft sicherer gegenüber Ladendieben machen können.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal

- Sie wissen die aktuellen Zahlen/Daten/Fakten rund um das Thema Ladendiebstahl
- Sie erfahren die häufigsten Tricks der Ladendiebe
- Sie lernen die unterschiedlichen Diebestypen kennen
- Sie gewinnen einen Überblick über wirksame Gegenmaßnahmen
- Sie lernen, wie Sie schon im Vorfeld einen Diebstahl verhindern können
- Sie erfahren, wie Sie einen Dieb ansprechen sollten und den Diebstahl korrekt abwickeln können

u.v.m.



18|29

DIE TERMINE

Mo 14.05.18

Code: 18|29|05

• Rita Katharina Biermeier

Mo 18.06.18

Code: 18|29|06

• Rita Katharina Biermeier

Mo 09.07.18

Code: 18|29|07

• Rita Katharina Biermeier



Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

REFERENTIN



Rita Katharina Biermeier

Mehr Infos zur Referentin finden Sie
ab Seite 37 und zum Kurs per Scan
des QR-Codes.

SEMINARGEBÜHR
25€ inkl. MWST.



18|30

DIE TERMINE

Mo 14.05.18

Code: 18|30|05

• Ralf Finken

Mo 18.06.18

Code: 18|30|06

• Ralf Finken



Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

INTERNET, FACEBOOK UND CO EINFACH UND ERFOLGREICH FÜR IHRE ANNAHMESTELLE NUTZEN

DAS SEMINAR

Smartphones, Apps, Internet, Facebook und weitere soziale Medien sind ein Teil unseres Alltags geworden. Viele Menschen nutzen diese Dienste mittlerweile ganz selbstverständlich. Sie möchten Ihr Geschäft auch zeitgemäß im World-Wide-Web präsentieren? Dann ist dieses Seminar genau richtig für Sie. Hier erfahren Sie, wie Sie diese moderne Form der Kommunikation für Ihr Geschäft gewinnbringend einsetzen können.

Informationen, Angebote, Preisvergleiche, Onlineshops etc. sind inzwischen mit wenigen Klicks für den Verbraucher erreichbar. Ist es da für Sie nicht auch sinnvoll, auf den Zug der Digitalisierung aufzuspringen? Wie schaffe ich es, meine Kunden auch auf das (Online-)Angebot meines Geschäfts hinzuweisen und welcher Mehrwert ergibt sich daraus für mein Geschäft? Lohnt sich all der Aufwand und wie intensiv muss ich mich um meinen Onlineauftritt kümmern? Mit all diesen Fragen beschäftigt sich dieses Seminar und wir zeigen Ihnen, wie Sie mit einigen Tricks und Hintergrundwissen ohne viel Kosten in der digitalen Welt gut präsent sein können. Zudem erhalten Sie wichtige Tipps, wie und welche Auftritte Sie im Internet für sich nutzen können.



**WIR SIND
AUCH DABEI.
LIKEN SIE UNS!**

»Eine Online-Präsenz ist heute wichtiger denn je, auch im Einzelhandel. Dafür war das Seminar eine sehr gute Orientierungshilfe.«

ANDRÉ BISCHOFF, FÜRTH

- Sie lernen die unterschiedlichen Möglichkeiten der Darstellung im Internet kennen
- Sie erfahren, welche Apps Sie für Ihr Geschäft gewinnbringend einsetzen können
- Wir zeigen Ihnen Möglichkeiten, wie Sie durch einfache Aktionen Ihr Geschäft einer großen Anzahl von Personen bekannt machen können
- Wir zeigen Ihnen beispielhafte Facebook-Auftritte verschiedener Geschäfte und Branchen
- Sie erfahren die Grundzüge einer erfolgreichen Facebook-Präsenz
- Sie bekommen Möglichkeiten an die Hand, die Online-Welt in Ihr Geschäft zu holen.

u.v.m.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und technisch interessierte Mitarbeiter mit Geschäftsverantwortung



WILLKOMMEN BEI FACEBOOK IN EINEM TAG ZUR EIGENEN FACEBOOK-SEITE (WORKSHOP)

DER WORKSHOP

Am Ende dieses Workshops haben Sie eine fertige Facebook-Seite für Ihr Geschäft erstellt. Sie vernetzen sich mit den anderen Teilnehmern, laden Freunde ein und erkunden „live“ die Möglichkeiten, die sich auf Facebook für Sie bieten.

Facebook ist als Kommunikationsmedium in der digitalen Welt absoluter Marktführer. In Deutschland nutzen 28 Millionen Menschen diesen Kommunikationskanal, davon 21 Millionen jeden Tag. Das sind Millionen Gründe für Sie als Annahmestellenleiter dabei zu sein.

Doch nicht jeder ist ein Profi, wenn es um die Gestaltung eigener Facebook-Seiten geht. In diesem Workshop erarbeiten Sie unter fachkundiger Anleitung Ihren eigenen Facebook-Auftritt für Ihr Geschäft. Welche technischen und rechtlichen Vorgaben müssen erfüllt werden und wie mache ich korrekt auf das Glücksspielangebot aufmerksam? Welche Möglichkeiten

bietet mir meine Facebook-Präsenz? Hier erfahren Sie alles Wissenswerte rund um diesen Kommunikationskanal.

Wichtig: Grundvoraussetzung für die Erstellung einer Facebook-Seite ist eine funktionierende E-Mail-Adresse. Bitte stellen Sie sicher, dass diese am Seminartag vorhanden ist.

Bitte machen Sie sich im Vorfeld zu diesem Workshop intensiv Gedanken, wie Sie Ihr Geschäft in Facebook präsentieren möchten. Facebook bietet bereits jetzt schon eine Vielzahl von erfolgreichen Beispielen. Schauen Sie mal rein.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und technisch interessierte Mitarbeiter mit Geschäftsverantwortung



BITTE MITBRINGEN/BEACHTEN:

- Einen eigenen WLAN-fähigen Laptop mit USB-Port (und Netzteil)
- Bitte sicherstellen, dass Ihre (aktuelle) E-Mail-Adresse von Ihrem mitgebrachten Laptop aus abrufbar ist
- Digitales Bildmaterial – Fotos von Ihnen, Ihrem Team, Ihrem Geschäft, usw.



**WIR SIND
AUCH DABEI.
LIKEN SIE UNS!**



18|31

DIE TERMINE

Mi 27.06.18

Code: 18|31|03

• Ralf Finken



Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

REFERENT



Ralf Finken

Mehr Infos zum Referenten
finden Sie ab Seite 37.

**SEMINARGEBÜHR
25€ inkl. MWST.**

REFERENT



Ralf Finken

Mehr Infos zum Referenten
finden Sie ab Seite 37.

**SEMINARGEBÜHR
25€ inkl. MWST.**



ERFOLGREICH FÜHREN

**WO MENSCHEN
MITEINANDER** arbeiten, liegen
Freud und manchmal auch Leid
nah beieinander. Die Teilnehmer
lernen, welchen Nutzen es hat,
in eine zeitgemäße Mitarbei-
terführung zu investieren. Denn
gute Mitarbeiter zu finden und
auch im Geschäft zu halten,
ist ein wichtiger Erfolgsfaktor.
Aber wie steht es eigentlich
um den eigenen Ansporn nach
vielen Jahren Tätigkeit in der
Annahmestelle? Selbstmotivation,
Kenntnisse über Methoden, Stress
abzubauen und wie gut delegiert
wird, sind Seminarthemen.



FÜHRUNGSSALLTAG

BEWÄHRTE INSTRUMENTE KENNENLERNEN

DAS SEMINAR

In diesem vielseitigen Praxisseminar trainieren Sie Ihre Fähigkeiten zur Mitarbeiterführung. Sie erfahren, wie Sie sich gegenüber Ihren Mitarbeitern fair und sicher verhalten, Vertrauen aufbauen und den Teamgeist stärken. Entwickeln Sie Ihren persönlichen Führungsstil weiter.

Hat der Patriarch ausgedient? Unser Seminar vermittelt die Grundlagen einer zeitgemäßen Mitarbeiterführung. Wir zeigen Ihnen, wie Sie gute Mitarbeiter finden und halten. Sie lernen, eine motivierende Arbeitsatmosphäre zu schaffen und das rechte Maß an Eigenverantwortung zuzulassen. Denn treue Mitarbeiter sind auch ein Garant für treue Kunden – und damit eine wichtige Säule für Ihren Erfolg.

Sie lernen, wie wichtig Ausstrahlung und Auftreten für den Umgang mit Ihrem Personal sind. Praktische Übungen helfen, freundlich und doch klar Ihren Standpunkt zu kommunizieren. Wir betrachten darüber hinaus spezielle Gruppen von Mitarbeitern, etwa Teilzeitkräfte, und geben Ihnen sofort anwendbare Tipps für den sicheren Umgang mit ihnen.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter

- Sie erfahren mehr über Ihren persönlichen Führungsstil
- Gute Mitarbeiter halten – hier lernen Sie, wie Sie vorgehen sollten
- Praktische Tipps helfen Ihnen, klar zu kommunizieren und Ihren Führungsstil zu verbessern
- Erfahren Sie, wie Sie Ziele definieren und Ergebnisse besprechen
- Stärken Sie den Teamgeist Ihrer Mitarbeiter
- Lernen Sie den Zusammenhang zwischen Mitarbeiter- und Kundentreue kennen
- Sie lernen, was sich beim Delegieren von Aufgaben bewährt hat

u.v.m.

*»Gerade für junge Mitarbeiter wie mich,
die eine Führungsaufgabe übernehmen wollen,
genau richtig, um weiterzukommen.«*

BENEDIKT WESTERMAIR, UNTERHACHING



18|14

DIE TERMINE

Do 21.06.18

Code: 18|14|02

• Frank Wiesner



Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

REFERENT



Frank Wiesner

Mehr Infos zum Referenten finden Sie
ab Seite 37 und zum Kurs per Scan
des QR-Codes.

SEMINARGEBÜHR
25€ inkl. MWST.



18 | 15

DIE TERMINE

Mi 04.07.18

Code: 18|15|02

• Werner Berschneider



Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

MITARBEITERGESPRÄCHE SCHWIERIGE THEMEN ERFOLGREICH MEISTERN



»Anfangs skeptisch, am Ende des Tages aber voll überzeugt. Der Seminartag hat sich gelohnt.«

ELKE UND GÜNTER GALLENBERGER, MOOSINNING



Begleiten Sie das Ehepaar Gallenberger bei Ihrem Seminarbesuch in der LOTTO-Akademie.

DAS SEMINAR

Hier erhalten Sie sofort umsetzbare Tipps für das Führen schwieriger Personalgespräche, sowohl mit einzelnen Mitarbeitern als auch im Team. Außerdem lernen Sie die positive Wirkung des Lobens gezielt einzusetzen.

Professionell in schwierigen Situationen aufzutreten und seinen Standpunkt zu vertreten, ist gar nicht schwer – und mit der richtigen Einstellung für Jeden trainierbar. Sie lernen, frühzeitig zu erkennen, wo es Schwierigkeiten mit Ihren Mitarbeitern gibt. Übungen helfen Ihnen, in Konfliktsituationen freundlich und doch bestimmt aufzutreten. Sie erhalten praktische Hilfestellungen, um Mitarbeiter gezielt anzusprechen. Wie setze ich Fragen, Einwände, Lob und Tadel wirksam ein? Was können Sie tun, damit es bei Konflikten keine Verlierer gibt?

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter

- Sie erkennen potenzielle Schwierigkeiten mit Ihren Mitarbeitern frühzeitig
- Sie entschärfen brenzlige Situationen schon im Kopf
- Wir zeigen Ihnen, wie Sie sich auf schwierige Gespräche vorbereiten
- Sie erfahren, wie Sie richtig kritisieren
- Sie loten frühzeitig Ihre Handlungsspielräume aus
- Sie lernen, Mitarbeiter auch vor anderen zu loben

u.v.m.



TIPP: Besonders für noch unerfahrene Arbeitgeber hält dieses Seminar viele hilfreiche Anregungen und Übungen parat.

REFERENT

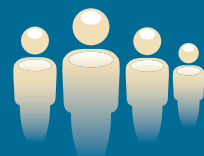


Werner Berschneider

Mehr Infos zum Referenten finden Sie ab Seite 37 und zum Kurs per Scan des QR-Codes.

SEMINARGEBÜHR

25€ inkl. MWST.



18 | 16

DIE TERMINE

So 10.06.18

Code: 18|16|03

• Werner Knigge

Mo 02.07.18

Code: 18|16|04

• Werner Knigge



Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

MOTIVATION WIE MOTIVIERE ICH MICH IMMER WIEDER NEU?

DAS SEMINAR

Sie erfahren in diesem Seminar, was Sie antreibt oder hemmt. Dieses lebendige Seminar führt Sie durch eine spannende Reise der Selbstreflexion. Lernen Sie wichtige Quellen zur Selbstmotivation kennen und aktivieren Sie diese. Erfahren Sie zudem, was eine positive Ausstrahlung für die Zusammenarbeit mit Ihrem Team bedeutet und wie Sie sich auf Ihren Verkaufserfolg auswirkt.

Wer mit Freude und Spaß bei der Sache ist, verkauft besser. Die gute Nachricht: Sich selbst zu motivieren ist für jeden trainierbar und im Alltag anwendbar. Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Quellen zur Selbstmotivation finden und immer wieder nutzen. Mit dem gewonnenen Wissen und einem positiven, realistischen Bild vor Augen bauen Sie auch Stress leichter ab und wandeln ihn in positive Energie um. Indem Sie ehrlich in sich hineinhören, können Sie Ursachen, die Ihre Motivation blockieren, ausfindig machen und beheben. So schützen Sie sich auch vor Frustration. Ihre positive Einstellung färbt auf Ihre Mitarbeiter und Kunden ab – und wirkt sich schließlich nachhaltig auf Ihren geschäftlichen Erfolg aus.

- Sie finden Ihre persönlichen Motivationsquellen
- Sie erlernen wirksame Techniken, mit denen Sie sich selbst motivieren können
- Sie erfahren, wie Sie diese Techniken im Alltag einsetzen können
- Sie lernen, wie sich Ihre Einstellung auf Ihre Kunden und Mitarbeiter auswirkt
- Gestalten Sie mit dem gewonnenen Wissen Ihre Zukunft aktiv

u.v.m.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal



TIPP: Fernab jeglicher Esoterik liefert dieses Seminar sofort nutzbare Anregungen für eine erfolgreiche Selbstmotivation im Alltag – ein Muss für alle im Handel tätigen Personen!

»Der kurzweilige Austausch mit den anderen Teilnehmern war wie immer toll. Gleichzeitig wurden in diesem Seminar Ideen mit dem Dozenten entwickelt, die zur weiteren Motivation beitragen.«

PETRA WOHLRAB, SCHIRNDING



REFERENT



Werner Knigge

Mehr Infos zum Referenten finden Sie ab Seite 37 und zum Kurs per Scan des QR-Codes.

SEMINARGEBÜHR

25€ inkl. MWST.



DIE TERMINE

So 17.06.18
Code: 18|17|04
• Astrid Pieper

Do 19.07.18
Code: 18|17|05
• Susanne Prechtl

 Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

REFERENTINNEN



Susanne Prechtl



Astrid Pieper

Mehr Infos zu den Referentinnen
finden Sie ab Seite 37 und zum Kurs
per Scan des QR-Codes.

SEMINARGEBÜHR
25€ inkl. MWST.

ZEIT- UND STRESSMANAGEMENT HERAUSFORDERUNGEN STRESSFREI MEISTERN

DAS SEMINAR

Weniger Stress im Alltag – dieses Seminar zeigt, wie Sie diesem Ziel näher kommen. Sie erfahren, wie Stress entsteht und wie Sie ihn mit Hilfe bewährter Methoden abbauen oder vermeiden.

Stress entsteht meist dann, wenn (zu) viele Aufgaben in (zu) kurzer Zeit erledigt werden müssen. Doch er hat oft auch noch weitere Ursachen. Unser Seminar zeigt auch solche auf, die nicht gleich offensichtlich sind – etwa listige Zeitdiebe und lästige Störungen. Lernen Sie praxiserprobte Methoden kennen, diese auszuschalten und Ihren Stresspegel zu senken. Mit bewährten Zeitmanagement-Verfahren schaffen Sie es, Aufgaben nach Wichtigkeit zu strukturieren und abzuarbeiten. So erledigen Sie mehr relevante Aufgaben und verbessern dadurch Ihren Umgang mit Stress im Alltag.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal



TIPP: Ein Top-Seminar für alle, die ständig das Gefühl haben, nicht alle Aufgaben erledigt zu bekommen – also für fast alle.

- Sie lernen zwischen positivem und negativem Stress zu unterscheiden
- Sie erfahren, wie Stress entsteht und wie er sich auf Ihre Gesundheit auswirken kann
- Sie gewinnen einen Überblick über Ihre persönlichen Stressauslöser
- Sie entlarven Ihre persönlichen Zeitdiebe und Störungen – und vermeiden diese durch aktives Zeitmanagement
- Praktische Übungen und bewährte Lösungen helfen Ihnen, Herausforderungen stressfrei zu meistern

u.v.m.

»Im Geschäftsleben wird Zeitmanagement immer wichtiger und hilft auch Stress zu vermeiden. Ich fand die Tipps im Seminar sehr wertvoll und werde einiges davon sofort umsetzen.«

KRISTINE SENTER, NÜRNBERG



ERFOLGREICH COACHEN IN MEINER ANNAHMESTELLE MEHR ERFOLG DURCH KOMPETENTES PERSONAL

DAS SEMINAR

Als Inhaber einer LOTTO-Annahmestelle sind Sie auch der „Trainer“ Ihrer Mitarbeiter. Kommen Sie dieser Aufgabe nach, schöpfen Sie die Möglichkeiten Ihrer Mitarbeiter optimal aus. Die Entwicklung Ihrer Mitarbeiter auf allen geschäftlichen Ebenen ist ein Prozess, der ständig fortgeführt werden muss, um den Erfolg sicherzustellen.

Sie erfahren mehr über die Rolle und die Aufgaben des Geschäftsinhabers als „Trainer seiner Mannschaft“. Ist jeder meiner Mitarbeiter seinen Fähigkeiten entsprechend eingesetzt? Wie führe ich „Blitz-Coachings“ im Tagesgeschäft durch? Wie erkläre ich bestimmte Verkaufssituationen schnell und zielführend? Wie schöpfe ich die Potenziale meiner Mitarbeiter optimal aus? Wie bringe ich meine Mitarbeiter dazu, erfolgreiche Verkaufsaktionen durchzuführen? Wie nutze ich das Wissen und die Erfahrung meiner Mitarbeiter für mein Geschäft? In diesem Seminar lernen Sie die richtigen Instrumente und Methoden kennen, um Wissen erfolgreich und dauerhaft zu vermitteln.

Am Ende des Seminars sind Sie in der Lage, Ihre Mitarbeiter vor Ort eigenständig zu trainieren und zu entwickeln.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und leitendes Personal

- Sie erfahren mehr über Ihre Rolle als „Trainer“
- Sie lernen, Ihre Vorstellungen klar zu kommunizieren
- Sie erfahren, wie sich Blitz-Coachings im Geschäft realisieren lassen
- Sie lernen, das Potenzial Ihrer Mitarbeiter optimal auszuschöpfen
- Sie lernen dranzubleiben, ohne dass dies ein „Zeitfresser“ wird

u.v.m.



»Ein sehr interessantes Seminar – man erfährt einiges über eigene Schwächen und Stärken. „Jeder will Spaß“ ist ein Grundsatz, den ich zukünftig beherzigen und mit meinen Mitarbeitern erarbeiten werde.«

INGRID METZGER, WILHELMSDORF



DIE TERMINE

Do 05.07.18
Code: 18|25|02
• Ralf Finken



Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

REFERENT



Ralf Finken

Mehr Infos zum Referenten finden Sie
ab Seite 37 und zum Kurs per Scan
des QR-Codes.

SEMINARGEBÜHR
25€ inkl. MWST.



18|27

DIE TERMINE

So 17.06.18

Code: 18|27|02

• Ralf Finken



Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

REFERENT



Ralf Finken

Mehr Infos zum Referenten finden Sie
ab Seite 37 und zum Kurs per Scan
des QR-Codes.

SEMINARGEBÜHR
25€ inkl. MWST.

PERSONALSUCHE PROFESSIONELL GESTALTEN EINFACH UND ERFOLGREICH ZU NEUEM PERSONAL

DAS SEMINAR

Dieses Seminar gibt Ihnen wichtige Antworten auf viele Fragen rund um die erfolgreiche Personalsuche.

Gutes und motiviertes Personal zu finden, wird immer schwieriger. Freundliche und kompetente Mitarbeiter sind ein wichtiger Erfolgsfaktor für Ihr Geschäft. Doch wie finde ich den Mitarbeiter, der optimal in mein Team passt? Personalsuche ist zeitaufwändig und damit auch teuer. Daher sollte man sich schon im Vorfeld gut überlegen, welche Anforderungen an den neuen Mitarbeiter gestellt werden. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie strukturiert an die Personalsuche herangehen. Wie gestalte ich ein Stellenangebot und wo wird es zielführend veröffentlicht? Welche Möglichkeiten gibt es neben der klassischen Stellenanzeige in der Tagespresse? Wie bereite ich mich auf das Vorstellungsgespräch optimal vor und wie kann ich erkennen, ob Bewerber gut zu meinem Geschäft, zu meinem Team und meinen Kunden passen? Viele Praxisbeispiele und Checklisten helfen Ihnen, Ihre eigene Strategie zur Mitarbeitersuche zu entwickeln.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal mit
Führungsaufgaben

»Der Arbeitsmarkt ändert sich ständig. Der Kurs vermittelt sehr gute Strategien, wie man am besten auf solche Veränderungen reagiert. Auch der Austausch mit Kollegen gibt immer wieder neue Impulse.«

STEFFEN NEUMANN, MÜNCHEN



TIPP: Der demographische Wandel zwingt uns zur kreativen Mitarbeitersuche. Hier erfahren Sie, welche Möglichkeiten für Sie und Ihr Geschäft bestehen. Es sind mehr, als Sie für möglich halten!

- Sie lernen, wie wichtig die Vorbereitung bei der Personalsuche ist
- Wir zeigen Ihnen, wie Sie sich erfolgreich von Ihren Mitbewerbern absetzen können, um somit zu einem attraktiven Arbeitgeber zu werden
- Sie erfahren, wo Sie Stellenangebote zielgruppen-gerecht veröffentlichen können und welche Rolle Ihre Mitarbeiter dabei spielen
- Wir zeigen Ihnen, wie Sie sich gut auf Vorstellungsgespräche vorbereiten
- Sie lernen, wie Sie herausfinden können, wer zu Ihnen und Ihrem Geschäft passt
- Sie erfahren, was Sie beim Probearbeiten beachten sollten

u.v.m.



MITARBEITERDIEBSTAHL ERFOLGREICH VORBEUGEN ERKENNEN UND RICHTIG REAGIEREN

DAS SEMINAR

Etwa 23% der Inventurdifferenzen sind nach unabhängigen Studien im deutschen Einzelhandel auf Mitarbeiterdiebstähle zurückzuführen. Dabei können die Schadenssummen pro Fall sehr viel höher als bei Kundendiebstählen sein. Doch oftmals kommt zum materiellen Schaden auch die menschliche Komponente hinzu.

Ihre Mitarbeiter sind wichtige Bausteine Ihres Erfolgs. Vertrauen und Wertschätzung sind ein wesentlicher Teil Ihrer Mitarbeiterführung. Doch das von Ihnen entgegengebrachte Vertrauen wird zuweilen auch missbraucht. Damit es erst gar nicht so weit kommt, bietet Ihnen dieses Seminar Hilfe zur Prävention an. Hier erfahren Sie, welche Mittel Ihnen zur Verfügung stehen, um Mitarbeiterdiebstahl zu reduzieren bzw. weitestgehend zu vermeiden. Sie erfahren, wie Sie internen Kassen- und Inventurdifferenzen auf die Spur kommen. Was sind die Anzeichen, die mich skeptisch werden lassen müssen? Gibt es bestimmte Verhaltensmuster? Wie gehe ich mit einem Mitarbeiter um, den ich beim Diebstahl erwischt habe? Was darf ich rechtlich und was sollte ich unbedingt beachten? Fragen über Fragen, die in diesem Seminar erschöpfend beantwortet werden.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Angestellte
mit Führungsverantwortung



»Das Seminar hat die Sinne geschärft, ohne jedoch übertriebenes Misstrauen zu verursachen.«

KARIN NÄGELE, RAVENSBURG



TIPP: Jeder Geschäftsinhaber mit Personal kann betroffen sein. Besuchen Sie das Seminar, damit Sie schon im Vorfeld Maßnahmen ergreifen können, um es gar nicht erst zum Ernstfall kommen zu lassen.

- Sie erfahren, wie Sie wichtige Präventionsmaßnahmen richtig einsetzen
- Sie wissen die wichtigsten Diebstahltricks und wie Sie diese entlarven
- Sie lernen, Ihren Blick für bestimmte Situationen zu schärfen
- Sie erhalten Informationen, wie Sie Mitarbeiter korrekt ansprechen können
- Sie wissen, welche Mittel zur Kontrolle zulässig sind und wann Sie diese einsetzen können
- Wir zeigen Ihnen, wie Sie mit einem Mitarbeiter rechtssicher umgehen sollten, der Ihr Vertrauen missbraucht hat

u.v.m.



18|28

DIE TERMINE

Di 15.05.18

Code: 18|28|04

• Rita Katharina Biermeier

Di 19.06.18

Code: 18|28|05

• Rita Katharina Biermeier



Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

REFERENTIN



Rita Katharina Biermeier

Mehr Infos zur Referentin
finden Sie ab Seite 37.

SEMINARGEBÜHR
25€ inkl. MWST.



18 | 32

DIE TERMINE

Di 10.07.18

Code: 18|32|03

• RA Martin Rößler



Noch Plätze frei?
Informieren Sie sich unter:
www.lotto-akademie.de

REFERENT



RA Martin Rößler

Mehr Infos zum Referenten
finden Sie ab Seite 37.

SEMINARGEBÜHR
25€ inkl. MWST.

ARBEITSZEUGNISSE MIT LEICHTIGKEIT SCHREIBEN UND VERSTEHEN

DAS SEMINAR

Das Arbeitszeugnis ist ein wichtiger Bestandteil bei der Einstellung und der Beendigung eines Arbeitsverhältnisses. Im Spannungsfeld der wohlwollenden, aber auch wahrheitsgemäßen Beurteilung des Arbeitnehmers gilt es im Rahmen des Arbeitsrechts einige Dinge zu beachten. In diesem Seminar erfahren Sie alles Notwendige, um ein Arbeitszeugnis rechtssicher abfassen bzw. richtig lesen und interpretieren zu können.

Welche Rechte hat ein Mitarbeiter, wenn es um die Ausstellung eines Arbeitszeugnisses geht? Gibt es eine Zeugnispflicht für den Arbeitgeber? Welche Formulierungen geben seine Leistungen realistisch wieder? Was darf und was muss in einem Arbeitszeugnis stehen? Gibt es Geheimcodes? Fragen über Fragen, deren Beantwortung sich dieses kurzweilige Seminar widmet. Doch nicht nur bei der Beendigung des Arbeitsverhältnisses ist das Arbeitszeugnis von Bedeutung. Auch bei der Einstellung spielt es bei der Bewerberauswahl eine wichtige Rolle. Im Zusammenspiel mit Ihrer persönlichen Einschätzung ergibt sich ein aussagekräftiges Bild. Bei welchen Aussagen ist Vorsicht geboten? Auf welche Merkmale muss ich besonders achten? Dieses Seminar klärt umfassend die Fragen zum Thema Arbeitszeugnis. Viele praktische Beispiele und Formulierungshilfen runden diesen Seminartag thematisch ab. Ein Muss für jeden Arbeitgeber mit Personalverantwortung.



TIPP: Ein kurzweiliges und informatives Praxisseminar für jeden Unternehmer mit Personalverantwortung. Wer Arbeitszeugnisse richtig abfassen und verstehen will, ist hier genau richtig.

- Sie erhalten einen Überblick zu den verschiedenen Zeugnisarten und wann diese ausgestellt werden
- Sie lernen die gesetzlichen Pflichten bei der Zeugniserstellung kennen
- Sie gewinnen Sicherheit beim Abfassen von Arbeitszeugnissen im Spannungsfeld von Wahrheit und Wohlwollen
- Sie erfahren, welche Formulierungen erlaubt und welche nicht erlaubt sind
- Sie erfahren, wie Sie ein Arbeitszeugnis richtig interpretieren können
- Wir zeigen Ihnen, welche Aussagen hinter einzelnen Formulierungen wirklich stehen
- Sie erhalten praktische Gliederungshilfen für das einfache Abfassen von Arbeitszeugnissen

u.v.m.

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und
Angestellte mit Personalverantwortung

»Durch den Kurs erhielt ich wichtige Infos, worauf genau man bei den Formulierungen in Arbeitszeugnissen achten sollte. Sehr spannend!«

FERDINAND MÜNCH, WEIDEN I. D. OBERPFLAZ



REFERENTEN

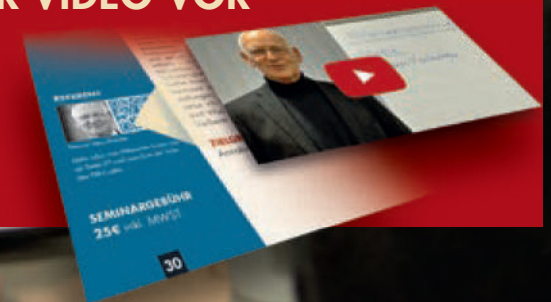
DIE NÄHE ZUR PRAXIS ZEICHNET UNSERE TRAINER AUS. Alle verfügen über langjährige Erfahrung und viele von ihnen kennen die Problematiken sowie Fragestellungen im Einzelhandel aus ihrer früheren Tätigkeit. Damit erwarten Sie ausgewiesene Fachleute in der LOTTO-Akademie.



REFERENTEN STELLEN IHRE SEMINARE PER VIDEO VOR

VERSCHAFFEN SIE SICH EINEN ERSTEN EINDRUCK ÜBER DIE SEMINARE UND REFERENTEN.

Einfach QR-Code in der Termin-Spalte mit dem Smartphone scannen oder auf unserer Homepage in den Seminardetails das entsprechende Video aufrufen.





THOMAS ACKERMANN Die Betrachtung der umfassenden betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge im Alltag eines Geschäftes steht im Mittelpunkt meiner Seminare. Dabei ist es wichtig, die Praxis immer zu sehen. Nach meiner kaufmännischen Ausbildung habe ich ein Studium für strategisches Management und ganzheitliche Unternehmensführung absolviert. Als Wirtschaftsberater habe ich mich auf kleine und mittelständische Unternehmen spezialisiert. Wir sehen uns in einem meiner Seminare!



WERNER BERSCHNEIDER Unternehmensführung und Selbstentwicklung sind die Schwerpunkte meiner Seminare. Aus meiner Erfahrung als Vertriebsingenieur entwickelte sich – nach verschiedenen Weiterbildungen – ein Schwerpunkt im Bereich „Individualcoaching und Management“. Als langjähriger Geschäftsführer einer Schweizer Unternehmensberatung habe ich viel Erfahrung in den individuellen Problemstellungen kleiner und mittelständischer Unternehmen gesammelt, die ich gerne in meinen Seminaren und Fachbüchern weitergebe.



RITA KATHARINA BIERMEIER Meine Seminare sind eine perfekte Kombination: 20 Jahre Erfahrung auf sämtlichen Hierarchiestufen des Einzelhandels gepaart mit meiner Kompetenz als qualifizierte Trainerin. Mein wertvolles Praxiswissen gebe ich den Teilnehmern mit Freude weiter. Diese kehren danach informierter auf die Verkaufsfläche zurück und treten dadurch professioneller auf – zum Wohl Ihrer Umsätze. Mit visueller Präsentationstechnik vermittele ich Trainingsinhalte auf einfache und anschauliche Art. Meine Mission: Am Ende gewinnen alle Beteiligten – Geschäftsinhaber, Mitarbeiter und Kunden.



RALF FINKEN Mein Motto ist „Aus der Praxis für die Praxis“. Diese Maxime ist auch die Grundlage meiner Seminare, die ich als Unternehmensberater, Fachbuchautor und Trainer seit 2002 in den Bereichen Führung, Verkaufen und Betriebswirtschaftslehre für den Facheinzelhandel führe. Leiter und Mitarbeiter von LOTTO-Annahmestellen erfahren in meinen Seminaren, wie sie mit bewährten Methoden ihre betrieblichen Abläufe und die Kommunikation im Team verbessern können.



HANS-JOACHIM HAHN Einen Schwerpunkt meiner Seminare bildet die zielgerichtete Kommunikation zwischen Annahmestellenpersonal und Kunden. Denn wer klar und souverän kommuniziert, wird verstanden. Das kann jeder lernen. Wichtig ist mir, Hilfestellungen zu vermitteln, die eine positive Atmosphäre schaffen, und dem Personal gleich anwendbare Tipps mit auf den Weg zu geben. Als ausgebildeter Coach und Trainer sowie aufgrund meiner langjährigen Erfahrung im Vertrieb weiß ich, worauf es im Umgang mit Kunden im Tagesgeschäft ankommt.



MATTHIAS K. HETTL In meinen Seminaren erhalten Leiter und Mitarbeiter von LOTTO-Annahmestellen erprobtes Know-how für den Umgang mit schwierigen Kunden und Reklamationen. Sie lernen, Situationen und Personen richtig einzuschätzen, typische Fehler im Kundengespräch zu vermeiden, und sicher zu reagieren. Als Trainer gebe ich meine Erfahrungen aus einer Vielzahl von Seminaren zur Kundenorientierung und im Verkauf weiter.



WERNER KNIGGE „Die Magie der Ausstrahlung“ und „Wer wirkt gewinnt“ – die Titel meiner Bücher sind zugleich Inhalt meiner Seminare, die ich als Trainer für Führungskräfte und Mitarbeiter leite. Mein Ziel ist es, mit praxisbezogenen Tipps die Motivation und Führungskompetenz der Teilnehmer nachhaltig zu verbessern. Dazu betrachten wir, wie sich Motivation und verschiedene Arten der Kommunikation auf das Verhältnis von Gesprächspartnern auswirken. Denn wer souverän, offen und motiviert kommuniziert, kann seinen Standpunkt leichter durchsetzen. Mein Wissen habe ich unter anderem als Einsatzleiter bei Groß- und Spezialeinsätzen sowie bei Kommunikationstrainings für das bayerische Innenministerium genutzt.



HEIKE KUGLER Die Teilnehmer meiner Seminare erhalten wertvolle Impulse, wie sie durch aktives Verkaufen die Umsätze im Sortimentsgeschäft erhöhen können. Mit viel Spaß und Praxisbezug entdecken sie neue Facetten an sich – und lernen, ihr Potenzial als Verkäufer zu entfalten. Denn Verkaufen hat viel mit Ausstrahlung und der Wirkung auf Kunden zu tun. Diese und weitere Inhalte vermittele ich seit 1997 als Trainerin, Coach und Sportpsychologin für Unternehmen und Spitzensportverbände. Seit 2011 bin ich zudem Professorin für Kommunikation und Coaching an der Hochschule für angewandtes Management Erding/Berlin.



ASTRID MAIER Spannende Einblicke in die finanziellen Zusammenhänge des eigenen Unternehmens stehen im Mittelpunkt meiner Seminare. Teilnehmer erfahren Wichtiges rund um die Themen Buchhaltung, Steuern und Bilanzen. Dadurch lernen Sie, den kaufmännischen Teil der Unternehmensführung besser zu beherrschen. Die Tätigkeit in meiner eigenen Kanzlei in München liefert mir dazu viele praktische Beispiele. Damit ich meine Seminarteilnehmer umfassend beraten kann, habe ich mich zudem als Trainerin und Coach qualifiziert. Freuen Sie sich auf ein aktives, kurzweiliges Seminar!



ANDREAS MÜLLER Als Trainer und Coach für den Einzelhandel zeige ich den Teilnehmern meiner Seminare seit 1997, wie sie ihre Mitarbeiter einbinden, ihr Sortiment optimal zusammenstellen und ihren Laden verkaufsfördernd aufbauen und gestalten. Zu meinen Trainings- und Beratungsschwerpunkten zählen der Convenience-Markt mit seinen Kiosken, LOTTO-Annahmestellen, Coffee-Shops, Tankstellen, Bahnhofsgeschäfte und Bäckereien. Seit 2011 agiere ich zudem als Geschäftsführer von The Retail Marketeers Academy in Hamburg.



ASTRID PIEPER Zu wenig Zeit, zu viel zu tun – das geht fast allen Menschen so. Doch es gibt Wege aus dem Hamsterrad – ich zeige den Teilnehmern meiner Seminare, wie sie mit richtiger Priorisierung und konsequentem Handeln die täglichen Herausforderungen so stressfrei wie möglich meistern. Als Coach und Trainerin greife ich dabei auf umfangreiche Erfahrungen in den Bereichen Kommunikation, Führung und Selbstorganisation zurück. Zudem habe ich als Projektleiterin für Automobilzulieferer, Flughafenbetreiber und IT-Firmen gearbeitet. Darüber hinaus lehre ich seit 2001 Management, Team- und Sozialkompetenz an der Hochschule Darmstadt.



SUSANNE PRECHTL Das einzig Beständige ist der Wandel: Wie sich Mitarbeiter, Führungskräfte und das eigene Geschäft bestmöglich entwickeln, ist zentrales Thema meiner Veranstaltungen. Dazu gebe ich sofort nutzbare Hilfestellungen für effektive Stressbewältigung und für das Klären von Konflikten. Meine Teilnehmer profitieren von meiner langjährigen Erfahrung im Personalbereich, zum Beispiel als Mitglied der Geschäftsführung der Direktbank Cortal Consors in Nürnberg, die das Fundament meiner jetzigen Tätigkeit als Trainerin, Beraterin und Coach bildet.



RA MARTIN RÖSSLER Ich bin Rechtsanwalt und Fachanwalt für Arbeitsrecht. Seit über einem Jahrzehnt habe ich mich auf die außergerichtliche und gerichtliche Vertretung von Arbeitgebern (in kleinen und mittelständischen Firmen) spezialisiert. Seit Jahren bin ich für verschiedene Bildungsträger u. a. IHK, Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft (bbw) gemeinnützige GmbH und den Prüfungsausschuss für geprüfte Rechtsfachwirte der Rechtsanwaltskammer Nürnberg und München als Dozent und Referent tätig.



GÜNTER SCHMID Teilnehmer meiner Seminare erwartet ein Füllhorn nützlicher Informationen. Das breite Themenspektrum reicht von praxisrelevanten Inhalten der Betriebswirtschaftslehre über Rhetorik-, Verkaufs- und Telefontrainings bis hin zum Zeitmanagement. Dabei agiere ich immer aus der Praxis für die Praxis. Die Erfahrungen aus meinen praktischen Tätigkeiten im Ein- und Verkauf gebe ich heute als Trainer und Coach an meine Seminarteilnehmer erfolgreich weiter.



RA KAREN SCHULTZ-KRATOCHWILL Im Rahmen meiner Anwaltstätigkeit berate und vertrete ich kleine und mittelständische Firmen. Meine Spezialgebiete sind Arbeits- und Vertragsrecht mit dem Schwerpunkt Vertragsgestaltung. Diese Themen bilden auch den Mittelpunkt meiner Seminare, die ich seit vielen Jahren leite. Darüber hinaus bin ich als Dozentin bei mehreren Bildungsträgern wie der IHK und der Hamburger Fern-Hochschule tätig.



BARBARA SEIDL In meinen Seminaren stehen betriebliche Veränderungsprozesse und die damit verbundenen Herausforderungen im Mittelpunkt. Dabei bringe ich umfangreiche Praxis-Erfahrung durch das Leiten unseres Bäckereibetriebes mit mehreren Filialen mit. Meine jahrelangen Erfahrungen in der Führung unserer Bäckereien und meine Tätigkeit als Mediatorin, Seminarleiterin und Coach machen meine Seminare zu anwendbaren, praxisnahen Fortbildungen.



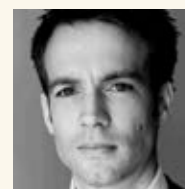
ROBERT SPENGLER „Nur Werkzeuge, die einfach sind, sind auch leicht einzusetzen.“ – das gilt besonders für den Verkauf und die Personalführung. Mehrere Jahre führte ich LOTTO-Annahmestellen mit den Sortimenten Presse, Tabak und Geschenkartikel. Von meinen Erfolgsrezepten profitieren heute meine Seminarteilnehmer. Meine Tipps sind einfach und helfen dabei, andere Menschen für sich zu gewinnen. Meine Methode: Beispiele aus dem Alltag und klare Strategien, gespickt mit einer Portion Humor.



WOLFGANG STEPHAN Adam und Eva ließen sich noch mit einem Apfel verführen. Heute müssen Verkäufer schon tiefer in die Trickkiste greifen, um ihre Kunden zu begeistern. Welche Tipps und Tricks für die Verkaufsförderung nachhaltig am besten funktionieren, zeige ich in meinen kurzweiligen, immer praxisbezogenen Seminaren. Als selbständiger Trainer und Berater vermittele ich meine ganzheitliche Betrachtungsweise auch in individuell entwickelten Firmentrainings.



MICHAEL VIVELL Als langjährige Führungskraft im Vertrieb ist mir klar, dass die Umsetzbarkeit von Prozessen und Abläufen genauso entscheidend für den Erfolg eines Unternehmens ist, wie der erkennbare Mehrwert für alle Beteiligten. Voraussetzung für die Umsetzung einer erfolgreichen Verkaufsstrategie ist der schnelle Aufbau eines Vertrauensverhältnisses. Hierfür bleibt in der Praxis wenig Zeit. Dennoch lassen sich die Wünsche Ihrer Kunden dadurch leichter erkennen. Ihren Kunden jederzeit auf Augenhöhe zu begegnen, steht daher im Mittelpunkt meiner Seminare, die ich seit 2003 als Trainer leite.



ANDREAS WASIELEWSKI In meinen Veranstaltungen gebe ich gezielt Antworten auf Rechtsfragen, die sich Annahmestellenleiter in ihrem geschäftlichen Alltag stellen. Teilnehmer erhalten wichtige und praxisnahe Hilfestellungen zum Vertrags- und Handelsrecht. Ein weiterer Schwerpunkt meiner Seminare ist die Geschäftsnachfolge. Denn es gibt unterschiedliche Arten, die Übergabe eines Unternehmens erfolgreich und fair so zu regeln, dass alle Seiten profitieren: der Eigentümer, sein Nachfolger und die Kunden. Als studierter Jurist und langjähriger Dozent für Bildungseinrichtungen vermittele ich praxisrelevante Inhalte, die auf solidem Fundament stehen.



FRANK WIESNER Als Trainer für Teamentwicklung und Management vermittele ich den Teilnehmern meiner Seminare die Grundlagen einer zeitgemäßen Mitarbeiterführung. Sie erkennen schnell den Nutzen, in souveräne, ehrliche Kommunikation und Motivation Zeit und Energie zu investieren. Den nötigen Praxisbezug liefert mir mein eigenes Unternehmen, mit den Schwerpunkten Unternehmens- und Markenentwicklung sowie Coaching. Zudem habe ich das Markenleitbild und den Markenauftritt für die Audi AG mit entwickelt und dabei wichtige Erfahrungen gesammelt.

SEMINARTERMINE



TERMIN	CODE	THEMA	REFERENT	SEITE	TERMIN	CODE	THEMA	REFERENT	SEITE
Di 08.05.18	18 01 08	Gut beraten – gut verkauft I – mehr Kompetenz im Verkaufsgespräch	Michael Vivell	09	Di 26.06.18	18 23 02	Buchhaltung und Steuern – Finanzen im Griff behalten	Astrid Maier	23
Mo 14.05.18	18 29 05	Ladendiebstahl erfolgreich vorbeugen – Tipps und Tricks gegen Inventurdifferenzen	Rita Katharina Biermeier	25	Mi 27.06.18	18 06 03	Das kaufmännische 1x1 – Grundwissen für Ihr Geschäft	Thomas Ackermann	18
	18 30 05	Internet, Facebook und Co – einfach und erfolgreich für Ihre Annahmestelle nutzen	Ralf Finken	26		18 31 03	Willkommen bei Facebook – in einem Tag zur eigenen Facebook-Seite (Workshop)	Ralf Finken	27
Di 15.05.18	18 28 04	Mitarbeiterdiebstahl erfolgreich vorbeugen – erkennen und richtig reagieren	Rita Katharina Biermeier	35	Do 28.06.18	18 07 01	Betriebswirtschaft – für Fortgeschrittene	Thomas Ackermann	19
Mi 16.05.18	18 01 09	Gut beraten – gut verkauft I – mehr Kompetenz im Verkaufsgespräch	Robert Spengler	09	So 01.07.18	18 01 12	Gut beraten – gut verkauft I – mehr Kompetenz im Verkaufsgespräch	Heike Kugler	09
Do 17.05.18	18 03 05	Schwierige Kundengespräche erfolgreich meistern – erfolgreiches Beschwerdemanagement...	Günter Schmid	12		18 02 04	Kundenpersönlichkeiten besser verstehen – Basis für meinen Geschäftserfolg	Hans-Joachim Hahn	11
Di 05.06.18	18 01 10	Gut beraten – gut verkauft I – mehr Kompetenz im Verkaufsgespräch	Robert Spengler	09	Mo 02.07.18	18 04 04	Laden- und Sortimentsoptimierung – Tipps, Trends und Gestaltungsmöglichkeiten	Andreas Müller	13
So 10.06.18	18 04 03	Laden- und Sortimentsoptimierung – Tipps, Trends und Gestaltungsmöglichkeiten	Andreas Müller	13		18 16 04	Motivation – wie motiviere ich mich immer wieder neu?	Werner Knigge	31
	18 16 03	Motivation – wie motiviere ich mich immer wieder neu?	Werner Knigge	31	Di 03.07.18	18 19 04	Ladenbau und Sortimentsgestaltung – Workshop	Andreas Müller	14
Mo 11.06.18	18 02 03	Kundenpersönlichkeiten besser verstehen – Basis für meinen Geschäftserfolg	Hans-Joachim Hahn	11	Mi 04.07.18	18 15 02	Mitarbeitergespräche – schwierige Themen erfolgreich meistern	Werner Berschneider	30
	18 19 03	Ladenbau und Sortimentsgestaltung – Workshop	Andreas Müller	14	Do 05.07.18	18 25 02	Erfolgreich coachen in meiner Annahmestelle – mehr Erfolg durch kompetentes Personal	Ralf Finken	33
Di 12.06.18	18 24 03	Ihre Rechte als Arbeitgeber – Sicherheit gewinnen im „Fall des Falles“	RA Martin Rößler	24	So 08.07.18	18 01 13	Gut beraten – gut verkauft I – mehr Kompetenz im Verkaufsgespräch	Robert Spengler	09
Mi 13.06.18	18 03 06	Schwierige Kundengespräche erfolgreich meistern – erfolgreiches Beschwerdemanagement...	Matthias Hettl	12		18 05 03	Schaufenster attraktiv gestalten – Ihr Blickfang für mehr Kunden	Wolfgang Stephan	15
So 17.06.18	18 17 04	Zeit- und Stressmanagement – Herausforderungen stressfrei meistern	Astrid Pieper	32	Mo 09.07.18	18 03 07	Schwierige Kundengespräche erfolgreich meistern – erfolgreiches Beschwerdemanagement...	Matthias Hettl	12
	18 27 02	Personalsuche professionell gestalten – einfach und erfolgreich zu neuem Personal	Ralf Finken	34		18 29 07	Ladendiebstahl erfolgreich vorbeugen – Tipps und Tricks gegen Inventurdifferenzen	Rita Katharina Biermeier	25
Mo 18.06.18	18 29 06	Ladendiebstahl erfolgreich vorbeugen – Tipps und Tricks gegen Inventurdifferenzen	Rita Katharina Biermeier	25	Di 10.07.18	18 08 01	Alles was recht ist – praktische Rechtsfragen aus dem Alltag	Andreas Wasielewski	20
	18 30 06	Internet, Facebook und Co – einfach und erfolgreich für Ihre Annahmestelle nutzen	Ralf Finken	26		18 32 03	Arbeitszeugnisse – mit Leichtigkeit schreiben und verstehen	RA Martin Rößler	36
Di 19.06.18	18 01 11	Gut beraten – gut verkauft I – mehr Kompetenz im Verkaufsgespräch	Heike Kugler	09	Mi 11.07.18	18 11 02	Nachfolgeregelung – wie übergebe ich mein Geschäft bestmöglich?	Ackermann & Wasielewski	21
	18 28 05	Mitarbeiterdiebstahl erfolgreich vorbeugen – erkennen und richtig reagieren	Rita Katharina Biermeier	35	Do 12.07.18	18 05 04	Schaufenster attraktiv gestalten – Ihr Blickfang für mehr Kunden	Wolfgang Stephan	15
Mi 20.06.18	18 26 03	Gut beraten – gut verkauft II – besser beraten und profitieren	Robert Spengler	AUFBAU-SEMINAR10	Mo 16.07.18	18 06 04	Das kaufmännische 1x1 – Grundwissen für Ihr Geschäft	Barbara Seidl	18
Do 21.06.18	18 14 02	Führungsalltag – bewährte Instrumente kennenlernen	Frank Wiesner	29	Di 17.07.18	18 12 01	Betriebsoptimierung – wie organisiere ich den Betrieb bestmöglich?	Barbara Seidl	22
Mo 25.06.18	18 20 03	Geschenke attraktiv verpacken – wertvolle Gestaltungstipps	Wolfgang Stephan	16	Do 19.07.18	18 17 05	Zeit- und Stressmanagement – Herausforderungen stressfrei meistern	Susanne Prechtl	32
Di 26.06.18	18 20 04	Geschenke attraktiv verpacken – wertvolle Gestaltungstipps	Wolfgang Stephan	16	Di 24.07.18	18 26 04	Gut beraten – gut verkauft II – besser beraten und profitieren	Heike Kugler	AUFBAU-SEMINAR10

UNSER ONLINE-SERVICE

UNSERE WEBSEITE BIETET IHNEN VIELE MÖGLICHKEITEN UND SERVICES RUND UM UNSER SEMINARPROGRAMM.



SEMINARPLATZ EINFACH ONLINE ANFRAGEN

Loggen Sie sich auf der Webseite ein und finden Sie Ihr passendes Seminar. Fragen Sie den Termin mit wenigen Klicks bei Ihrer Bezirksstelle an. Diese nimmt dann Ihre Anmeldung vor.

Sie sind Annahmestellenleiter? Dann erhalten Sie unter dem Menüpunkt „Meine Mitarbeiter“ einen schnellen Überblick zu den Seminaren Ihrer Mitarbeiter.

Übrigens: Kurzentschlossene finden nach dem Login auch Vorschläge für Seminare innerhalb der nächsten Wochen, für die noch Plätze frei sind!

Login-Name
Passwort
ANMELDEN
Passwort vergessen

PASSWORT VERGESSEN?

Kein Problem. Klicken Sie auf „Passwort vergessen“ im Anmeldefenster und folgen den Anweisungen. Sie können uns

auch unter **089-2 86 55 10** anrufen – wir helfen Ihnen gerne.



AKTUELLE INFORMATIONEN UND FAQ

Finden Sie aktuelle News und Antworten auf häufig gestellte Fragen.



SEMINARUNTERLAGEN

Zu Ihren bereits besuchten Seminaren können Sie bequem Unterlagen downloaden.



MITFAHRBÖRSE

Sie suchen eine Mitfahrgelegenheit oder möchten selbst eine anbieten? Die Mitfahrbörse ist die ideale Plattform dafür (siehe Seite 46).



**WIR SIND
AUCH DABEL.
LIKEN SIE UNS!**



**BEWERTEN
SIE UNS
AUF GOOGLE!**



MIT DEM WISSENSMAGAZIN AUF DEM NEUESTEN STAND BLEIBEN

Sie möchten immer up-to-date sein? **Dann abonnieren Sie jetzt unser kostenloses Wissensmagazin „Ihr Geschäft“!**

Die LOTTO-Akademie informiert Sie per E-Mail über aktuelle und interessante Themen rund um den Einzelhandel.

www.lotto-akademie.de

SIE HABEN IHR WUNSCHSEMINAR AUSGEWÄHLT?

BUCHUNGSANFRAGEN RICHTEN SIE BITTE TELEFONISCH ODER MIT BEILIEGENDEM FORMULAR AN IHRE BEZIRKSSTELLE. GERNE KÖNNEN SIE AUCH UNSEREN ONLINE-SERVICE HIERZU UNTER www.lotto-akademie.de NUTZEN.

Ihre Bezirksstelle meldet Sie bei der LOTTO-Akademie an. Sie erhalten von der Akademie rund drei Wochen vor Seminarbeginn Ihre Buchungsbestätigung.

Unsere modernen Tagungsräume befinden sich in unmittelbarer Nähe des Nürnberger Hauptbahnhofs. Dort benutzen Sie bitte den Südausgang.

Wir empfehlen die Anreise mit der Deutschen Bahn, da die umliegenden Parkmöglichkeiten sehr eingeschränkt sind. Falls Sie dennoch mit dem Auto anreisen wollen, raten wir, die Park-and-Ride-Möglichkeiten des öffentlichen Nahverkehrs in Nürnberg zu nutzen. Näheres finden Sie unter www.vgn.de/park_and_ride.

HOTELEMPFEHLUNGEN:



UNSERE
HOTELEMPFEHLUNGEN

Falls Sie Übernachtungsmöglichkeit nahe der LOTTO-Akademie suchen, dann schauen Sie doch einmal auf unsere Homepage unter www.lotto-akademie.de.

NÜRNBERG IST IMMER EINE REISE WERT!

Entdecken Sie die Nürnberger Sehenswürdigkeiten, wie z.B. die St. Lorenzkirche, die Kaiserburg oder den Handwerkerhof! Mehr zu den touristischen Attraktionen erfahren Sie unter tourismus.nuernberg.de oder zukünftig über unsere Homepage.

WICHTIGE HINWEISE:

- Sie erhalten von der LOTTO-Akademie **ca. drei Wochen vor Seminarbeginn Ihre Buchungsbestätigung**. Danach kann das Seminar nicht mehr kostenfrei storniert werden. Es werden in diesem Fall die vollen Seminargebühren in Höhe von 25,- € berechnet.
- Sollten Sie für das gebuchte Seminar verhindert sein, können Sie entweder eine Ersatzperson kostenfrei anmelden oder, je nach Verfügbarkeit, sich auf ein anderes Seminar des gleichen Seminarprogramms kostenfrei umbuchen lassen. Die Seminare sind nur für AST-Leiter und -Personal mit entsprechender Bedienerkennung buchbar.
- Bei Stornierungen wenden Sie sich bitte direkt an die LOTTO-Akademie. Wir setzen uns dann mit Ihrer Bezirksstelle in Verbindung. Sollten Sie bis zehn Tage vor Seminarbeginn noch keine Buchungsbestätigung erhalten haben, wenden Sie sich bitte ebenfalls an die LOTTO-Akademie.
- **Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, hochwertige Seminare zu besonders günstigen Konditionen zu besuchen. Die tatsächlichen Kosten dieser Seminare liegen um ein Vielfaches höher. Sollten Sie Ihrem Seminar unentschuldigt fernbleiben, fällt zusätzlich zur Seminargebühr eine Ausfallgebühr in Höhe von 250,- € an.**

SPAREN SIE REISEKOSTEN – BILDEN SIE FAHRGEMEINSCHAFTEN!



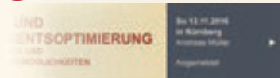
Sie sind auf der Suche nach einer Mitfahrgelegenheit zur LOTTO-Akademie oder haben in Ihrem Auto noch Platz für nette Reisegesellschaft? Finden Sie Ihre Begleiter in unserer Online-Mitfahrbörse. Und So einfach geht's:

1 UNTER WWW.LOTTO-AKADEMIE.DE EINLOGGEN



Melden Sie sich mit Ihren Zugangsdaten auf der LOTTO-Akademie Website an.

2 GEBUCHTES SEMINAR AUFRUFEN



Rufen Sie Ihr gebuchtes Seminar unter „Meine Seminare“ auf und scrollen Sie bis zum Ende der Seminarbeschreibung.

3 MITFAHRGELEGENHEIT ANBIETEN ODER SUCHEN



Falls kein passendes Angebot dabei ist, können Sie Ihr Mitfahrangebot oder -gesuch gleich hier eingeben.

4 FORMULAR AUSFÜLLEN & SPEICHERN



Füllen Sie das entsprechende Formular aus. Im Feld „Fahrtdetails“ teilen Sie alle wichtigen Infos für potenzielle Mitfahrer mit. Speichern Sie Ihre Angaben. Sie können Ihren Eintrag jederzeit bearbeiten oder löschen.

5 INFORMATIONEN ZU PARKPLÄTZEN

Diejenigen, die eine Mitfahrgelegenheit per Auto bieten, können sich unter www.parkinglist.de über vorhandene Parkplätze informieren.



SO FINDEN SIE UNS:



Nelson-Mandela-Platz 22, 1 OG.
90459 Nürnberg

Tel. 089-2 86 55 10

Fax 0911-12 03 03 15

E-Mail lottoakademie@lotto-bayern.de

Web www.lotto-akademie.de

Eingang auf der linken Seite
des Hauptgebäudes.



Weitere Informationen für Ihre Reiseplanung finden Sie unter www.lotto-akademie.de



EIN TAG, DER SICH AUSZAHLT

Sie möchten wissen, ob sich ein Seminarbesuch bei uns lohnt? Sehen Sie sich unsere Videos an und überzeugen Sie sich selbst!



Frau Hautmann berichtet über ihre Erfahrungen und den direkten Nutzen der Seminare für ihren Geschäftsalltag.



Begleiten Sie das Ehepaar Gallenberger bei Ihrem Seminarbesuch in der LOTTO-Akademie und erleben Sie einen Seminartag aus erster Hand.

Neugierig geworden?

Dann Wunschseminar gleich online oder über Ihre Bezirksstelle anfragen.

