

SEMINARPROGRAMM FÜR IHREN ERFOLG

MAI–JULI 2025

**LOTTO**
akademie
Zahlt sich aus.

UNS GIBT'S NUR HIER!



Spielefreigabe erst ab 18 Jahren. Glücksspiel kann süchtig machen, Infos und Hilfe unter www.hilge.de

Tantor

**WERBEN UND
GEWINNEN –
TOLLE PREISE
WARTEN**

(Aktionszeitraum:
11.2.–19.3.2025)

Paper-Shop
Pressath

Familiensache:

Wenn Papa auch der Chef ist



Sehr geehrte Damen und Herren in den Annahmestellen,

im Einzelhandel steht der direkte Kontakt zum Kunden im Vordergrund – eine vertraute und familiäre Atmosphäre wird da ganz besonders geschätzt. Die wird besonders spürbar, wenn das Geschäft schon über Generationen hinweg gemeinsam geführt wird.

Dieses Engagement ist für die Ladenbetreiber mehr als nur eine berufliche Tätigkeit – es ist gelebte Tradition, die in vielen Annahmestellen tagtäglich praktiziert wird. Natürlich profitieren die Jüngeren von den Erfahrungen der Älteren. Umgekehrt hat die nachfolgende Generation neue Ideen, um Abläufe zu optimieren oder den Umsatz zu steigern.

Zusätzlich frischen Wind, neue Blickwinkel und Perspektiven fürs Geschäft bieten die Seminare der LOTTO-Akademie. Egal ob Familienbetrieb, Neueinsteiger oder erfahrenes Annahmestellenpersonal: Hier bekommen alle aktuelle Tipps rund um Kundenbindung, Sicherheit, Rechtsfragen oder digitale News.

Den unbezahlbaren Austausch mit Kolleginnen und Kollegen gibt es gratis dazu – die LOTTO-Akademie freut sich auf Ihren Besuch!

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg!

**Claus Niederalt,
Präsident Staatliche Lotterie- und Spielbankverwaltung**



FAMILIENSACHE

In einem Unternehmen, das von zwei oder mehr Generationen geführt wird, steckt ganz besonders viel Herzblut. Wenn Jung und Alt Hand in Hand arbeiten oder ihre Erfahrungen aneinander weitergeben, treffen Tradition und Innovation aufeinander. Ein solches Geschäft ist nicht nur ein Arbeitsplatz, es ist Familiensache.

- **Laden- und Sortimentsoptimierung S. 19**
- **All-in-one: Chefwissen kompakt S. 24**
- **Nachfolgeregelung S. 29**
- **Ihre Rechte als Arbeitgeber S. 32**
- **Workshop: Datenschutz leicht gemacht S. 33**
- **Alles, was Recht ist S. 34**
- **Google Business S. 40**
- **Personalsuche professionell gestalten S. 47**

Egal ob in der Verwandtschaft in Ihrer Annahmestelle oder unter Kolleginnen und Kollegen – empfehlen Sie die LOTTO-Akademie weiter. **Im Rahmen der Aktion „Werben und gewinnen“ (siehe beiliegenden Flyer und beiliegendes Anmeldeformular) winken tolle Prämien für Sie – und ein Gratisseminar für jeden Geworbenen.**

Wie gewohnt finden Sie natürlich in dieser Ausgabe auch wieder spannende Angebote aus den Bereichen „Kunden erreichen“, „Erfolgreich führen“, „Unternehmerwissen“ und „Handel digital“.



LADEN- UND
SORTIMENTSOPTIMIERUNG



NACHFOLGEREGELUNG



IHRE RECHTE ALS ARBEITGEBER



WORKSHOP: DATENSCHUTZ
LEICHT GEMACHT



GOOGLE BUSINESS



PERSONALSUCHE PROFESSIONELL
GESTALTEN



KUNDEN ERREICHEN

- Gut beraten – gut verkauft I S. 15
Di, 13.05.25 / Mi, 04.06.25
- Gut beraten – gut verkauft II S. 16
Mi, 25.06.25
- Kundenpersönlichkeiten besser verstehen S. 17
Mi, 14.05.25 / Di, 24.06.25
- Schwierige Kundengespräche
erfolgreich meistern S. 18
So, 18.05.25 / Mo, 07.07.25
- Laden- und Sortimentsoptimierung S. 19
So, 06.07.25
- Geschenke verpacken –
schnell und kostengünstig S. 20
Mo, 30.06.25
- Mit Souveränität zum Erfolg S. 21
Do, 26.06.25



UNTERNEHMER- WISSEN

- All-in-one: Chef-Wissen kompakt S. 24
Di, 08.07.25–Mi, 09.07.25 (zwei Tage)
- Das kaufmännische 1x1 S. 25
Di, 08.07.25
- Die sichere Annahmestelle S. 26
Mi, 02.07.25
- Nie mehr wehrlos S. 27
Do, 08.05.25
- Ladendiebstahl erfolgreich vorbeugen S. 28
Mo, 14.07.25
- Nachfolgeregelung S. 29
Di, 01.07.25
- Rhetorik – die Kunst der freien Rede S. 30
So, 06.07.25
- Schlagfertigkeit und Argumentationstechniken S. 31
Di, 01.07.25
- Ihre Rechte als Arbeitgeber S. 32
Di, 24.06.25
- Workshop: Datenschutz leicht gemacht S. 33
Mi, 02.07.25
- Alles, was Recht ist S. 34
Do, 10.07.25



TIPPS & STORIES

- Seminar-News: Neues Seminar S. 6
- Titelstory: Familiensache: Wenn Papa auch
der Chef ist S. 8
- Die wichtigsten Fragen zur Nachfolge S. 12
- AkademieCLUB: Inside LOTTO-Zentrale S. 52



HANDEL DIGITAL

- Social Media S. 36
Di, 03.06.25
- Optimale Fotos für Social Media S. 37
Do, 15.05.25
- Wegweiser Digitalisierung S. 38
Mo, 02.06.25
- Cybercrime: Neue Gefahren und Schutz S. 39
Mi, 14.05.25 / Do, 22.05.25
- Google Business: Digital sichtbar werden S. 40
Di, 03.06.25



ERFOLGREICH FÜHREN

- Führungsalltag S. 42
Do, 05.06.25
- Mitarbeitergespräche S. 43
Di, 20.05.25
- Selbstmotivation S. 44
Do, 15.05.25
- Mitarbeitermotivation S. 45
Di, 15.07.25
- Zeit- und Stressmanagement S. 46
Mi, 21.05.25
- Personalsuche professionell gestalten S. 47
Mo, 07.07.25
- Mitarbeiterdiebstahl erfolgreich vorbeugen S. 48
So, 18.05.25



ONLINEKURSE

THEMENBEREICHE

- Telefonbetrug in der Annahmestelle
sofort feststellen S. 50
- Falschgeld erkennen und umgehend reagieren S. 50

INHALTSVERZEICHNIS



AKADEMIECLUB

- Cyberangriffe live erleben, erkennen
und verhindern S. 55
Do, 10.07.25



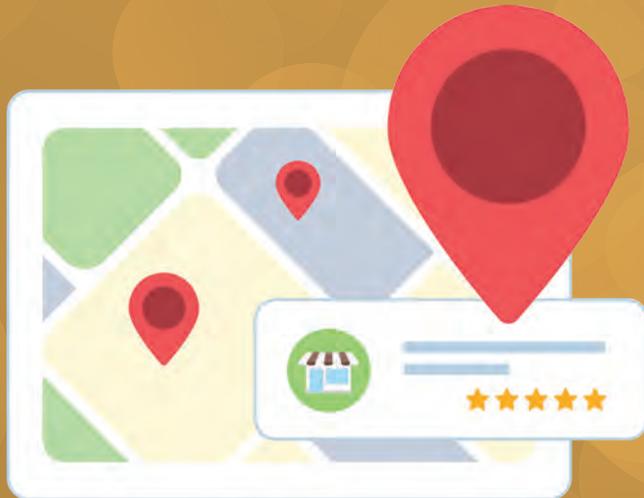
INFOS

- Unser Newsletter S. 11
- Unsere Trainer S. 56
- Übersicht Seminartermine S. 62
- Infos und Teilnahmebedingungen S. 64
- Kontakt S. 65
- Ihr Weg zu uns S. 66
- Nürnberg ist immer eine Reise wert S. 67



Neues Seminar **GOOGLE BUSINESS: LASSEN SIE SICH FINDEN!**

Immer mehr Menschen suchen über ihr Smartphone nach Geschäften – lassen Sie sich doch einfach finden! Unser Experte Oliver Reinsch zeigt Ihnen in einem neuen Seminar, wie Sie sich mit Google Business digital sichtbar machen. Besonders für Einzelhändler ist es ein unverzichtbares – und kostenloses – Werkzeug, das es ermöglicht, von potenziellen Kunden in ihrer Umgebung entdeckt zu werden und sich von der Konkurrenz abzuheben.



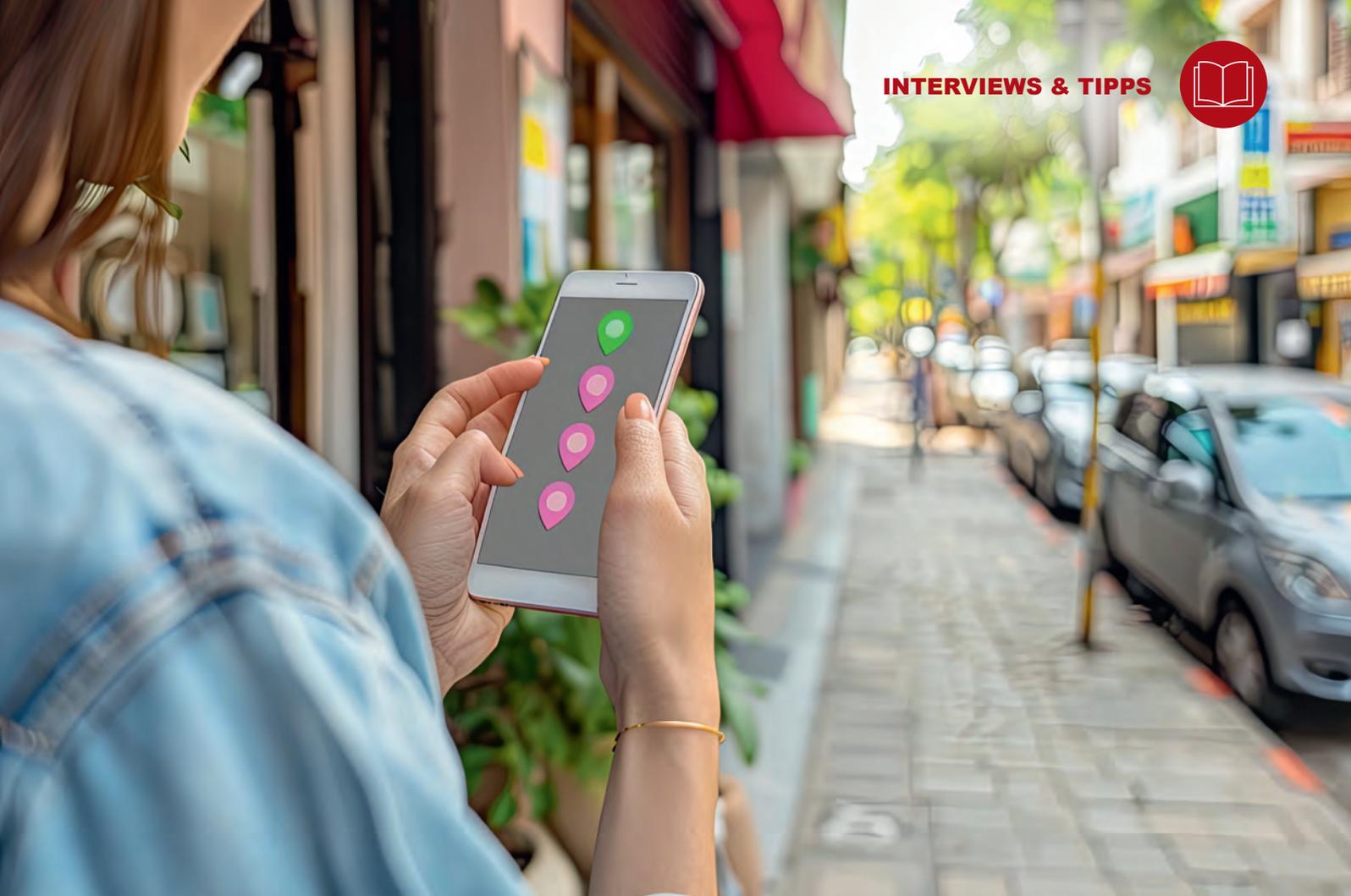
LOKAL AUFFINDBAR SEIN: Potenzielle Kunden, die in Ihrer Nähe nach Produkten oder Dienstleistungen suchen, können Ihr Geschäft schnell finden. Suchanfragen wie „LOTTO in meiner Nähe“ bringen die Adresse Ihrer Annahmestelle direkt aufs Smartphone von Interessierten – Wegbeschreibung inklusive.

FOTOS UND VIDEOS HOCHLADEN: Visuelle Inhalte sind besonders wichtig, um Aufmerksamkeit zu gewinnen. Laden Sie Fotos von Ihrem Geschäft, der Produktauswahl oder Aktionen hoch, um Ihre Angebote attraktiv zu präsentieren – und sich von der Konkurrenz abzuheben.

KONTAKTDATEN UND ÖFFNUNGSZEITEN PRÄSENTIEREN: Sie können Adresse, Telefonnummer, Website und Öffnungszeiten Ihres Unternehmens angeben. Das sorgt für Transparenz und verhindert, dass Kunden vor verschlossenen Türen stehen oder Schwierigkeiten haben, das Geschäft zu kontaktieren.

REZENSIONEN UND KUNDENBEWERTUNGEN: Kunden haben die Möglichkeit, Bewertungen und Rezensionen abzugeben. Sie können darauf antworten, um die Kundenbindung zu stärken, Probleme zu lösen und einen guten Eindruck zu hinterlassen.

DIREKTE INTERAKTION MIT KUNDEN: Egal ob Nachrichten oder Antworten auf häufig gestellte Fragen – nutzen Sie die Chance einer schnellen Kommunikation.



EINBLICKE UND STATISTIKEN: Google stellt Analyse-
daten bereit, die zeigen, wie oft Ihre Annahmestelle in der Suche
oder auf Google Maps angezeigt wurde, welche Suchbegriffe
Kunden verwendet haben und wie oft sie auf „Anrufe“ oder den
Link zur Website geklickt haben. Diese Daten helfen beim
Anpassen und Optimieren von Marketingstrategien.

ONLINEDIENSTLEISTUNGEN UND -BESTELLUNGEN:
Wer neben stationärem Handel auch Dienstleistungen oder
Produkte online anbietet, für den kann das Profil auch Direktlinks
zu Onlinebestellungen oder -reservierungen bereitstellen.

Experte Oliver Reinsch weiß außerdem, wie man Google Maps
nicht nur zur Stauvermeidung, sondern auch für seine Umsätze
nutzen kann – und sogar, wie sich mit Hilfe des Suchmaschinen-
giganten Personal finden lässt.

NÄHERE SEMINARINFOS AUF SEITE 40



FAMILIENSACHE: WENN PAPA AUCH DER CHEF IST

Für Carmen Sommer ist ihr Vater nicht nur Papa – sondern auch Chef und Geschäftspartner. Seit 2012 arbeiten die beiden zusammen im Papershop in Pressath. Das Generationengespann und seine drei Mitarbeiterinnen sind ein eingespieltes Team.

Zur Annahmestelle im Einkaufszentrum des oberpfälzischen Ortes kam Jürgen Sommer „wie die Jungfrau zum Kind“, wie er selbst erzählt. Der gelernte Gas-Wasser-Installateur und Groß- und Einzelhandelskaufmann hatte sie 1996 kurzfristig übernommen.

„Der Umgang mit Kunden hat mir schon immer großen Spaß gemacht, trotzdem war der Schritt in die Selbständigkeit ein





„Sprung ins kalte Wasser“, erzählt der inzwischen 63-Jährige. Doch er gelang ihm perfekt. Der Umsatz wuchs und mit ihm im Laufe der Jahre auch die Ladenfläche sowie das Sortiment.

„Am Anfang hatten wir hauptsächlich Schreibwaren“, schildert Sommer. Erst kam Fotoentwicklung dazu, „dann waren wir die Ersten, die Handys verkauft haben“. Inzwischen kommen viele Stammkunden nicht nur wegen LOTTO – sondern weil sie wissen, dass es im Papershop exklusive Geschenke wie Edelbrände und Öle sowie besondere Babyausstattung gibt.



Ein Lose-Mobile an der Decke dient als Blickfang. Besonders beliebt seien die in durchsichtiger Folie verpackten Lose mit einer kleinen Spezialität: ein tolles Mitbringsel, das direkt an der Kasse darauf wartet, mitgenommen zu werden.

An besonderen Tagen wird außen ein Extra-Verkaufsstand aufgebaut. Sogar eine eigene Blockhütte ist manchmal im Einsatz. Dann gesellen sich zum Sortiment gegrillte Bratwürste. „Es ist schon eine Herausforderung, sich immer ein bisschen abzusetzen, um den Umsatz zu fördern.“





TIPPS & STORIES

Schon allein deshalb wird Weiterbildung bei den Sommers großgeschrieben: Laden- und Sortimentsoptimierung, Geschenkeverpacken, der Umgang mit Kunden, Mitarbeitermotivation, Digitalthemen und Schlagfertigkeit – in der LOTTO-Akademie finden Vater und Tochter immer wieder interessante Seminare, die im Geschäftsalltag helfen.

Nach Feierabend reden die beiden nur selten über ihren Job und andersherum sind private Themen während der Arbeit meist tabu. „Wir versuchen, das möglichst zu trennen. Nach Feierabend und Urlauben muss aber schon manchmal kurz Wichtiges nachbesprochen werden, wenn es zum Beispiel um eine



Warenlieferung oder Postsachen geht. Aber das funktioniert gut“, erklärt Tochter Carmen, die als Kind schon mit Feuereifer mitgeholfen hat.

Eigentlich hatte sie nach der Schule eine ganz andere Richtung eingeschlagen und ihre Friseurlehre als eine der besten Auszubildenden der Oberpfalz abgeschlossen. Inzwischen steht sie seit zwölf Jahren an Papas Seite hinter der Theke – und wie früher springt auch jetzt wieder ab und zu eine ganz junge Dame durch den Laden: Die fünfjährige Lenia verteilt liebend gern Gummibärchen an die kleine Kundschaft. Mal schauen, ob sie später mal Opas Laden übernimmt ... 🍀





DAS WISSENSMAGAZIN – UNSER NEWSLETTER

Sie möchten immer sofort auf dem neuesten Stand sein – dann abonnieren Sie unseren Newsletter.

Bequem per Mail ...

- ... erfahren Sie, wenn es Gratis-Online-Seminare zu neuen Produkten gibt
- ... bekommen Sie Tipps von unseren Experten für Ihren Geschäftserfolg
- ... erhalten Sie Einladungen zu Gewinnspielen des AkademieCLUBS



Abonnieren Sie unseren Newsletter und profitieren Sie mit der LOTTO-Akademie!





Die wichtigsten Fragen zur Nachfolge

ES GIBT KEIN „ZU FRÜH“

Axel Stauffenberg ist Experte für Geschäftsnachfolge. Er koordiniert für Familienunternehmen und inhabergeführte Betriebe erfolgreiche Übergaben. In der LOTTO-Akademie gibt er im Seminar „Nachfolgeregelung“ seine Erfahrungen gern weiter.

Wann ist der optimale Zeitpunkt, um sich auf die Suche zu machen?

Axel Stauffenberg: Der beste Zeitpunkt ist erreicht, sobald Sie erste Gedanken an einen Rückzug haben. Eine Unternehmensnachfolge braucht Zeit. Idealerweise sollten Sie mindestens drei Jahre vor dem geplanten Ausstieg beginnen, an Ihrem Plan für eine Nachfolge zu arbeiten. So können oft noch diverse Maßnahmen wirksam ergriffen werden, um steuerlich zu optimieren. Es gilt der Grundsatz: Es gibt kein „zu früh“ aber auf jeden Fall ein „zu spät“.

Wie schätze ich den Wert meines Geschäfts?

Die wichtigsten Kennzahlen sind Umsatz und Gewinn. Dazu kommen Lage und Kundenstamm. Ein gut frequentiertes Gebiet erhöht den Wert, weil Vertrauen in die Zukunft besteht. Ein breites Angebot und interessantes Sortiment sichert Umsatz und steigert den Wert. Am besten stimmen Sie den möglichen Verkaufspreis für Ihr Geschäft in einer sehr frühen Phase mit einem Nachfolgeprofi ab. Dieser fügt das Puzzle aus allen Einzelaspekten zusammen und errechnet einen realistischen Verkaufspreis für Sie.

Wenn niemand aus der Familie übernehmen will – gibt es einen Königsweg, um Nachfolger zu finden?

Nein, den gibt es leider nicht. Aber es gibt viele zielführende Möglichkeiten, die zu einer erfolgreichen Nachfolge führen. Es gilt, alle zur Verfügung stehenden Wege zu nutzen, das erhöht Ihre Chancen, einen passenden Nachfolger zu finden.

Grundlage ist die Formulierung einer kurzen Darstellung Ihres Geschäfts. Fassen Sie auf einer Seite alle wichtigen Infos zusammen und fügen Sie ein oder zwei Fotos hinzu. Folgende Punkte sollten in der Gliederung beachtet werden: Standort, Sortiment, Besonderheiten (Vorteile),





Mitarbeiter, Eckdaten zu Umsatz und Ertrag, Grund für die Nachfolgersuche, gewünschter Übergabezeitpunkt und ein erwarteter Kaufpreis. Das so erstellte Exposé wird Ihnen helfen, Nachfolger zu überzeugen.

An wen gebe ich dieses Exposé?

Sie können es gezielt verschicken, online veröffentlichen, im Geschäft auslegen oder persönlich übergeben. Oft findet sich ein Käufer im eigenen Netzwerk. Sie können auch **(Gratis-)Plattformen für Unternehmensverkäufe** wie www.nexxt-change.org nutzen. Manchmal kennt jemand in der Umgebung jemanden, der interessiert ist. **Sprechen Sie Ihre Kunden persönlich an.** Fragen Sie Ihre Ansprechpartner in der zuständigen Bezirksstelle. Häufig ist dort bekannt, wer nach Expansionsmöglichkeiten oder einem neuen Standort sucht.

Was sind die größten Stolperfallen?

Zeitdruck bedeutet Stress und Hektik. Wenn Sie zu spät anfangen, finden Sie möglicherweise keinen geeigneten Nachfolger. **Unklarheiten bringen Ärger:** Sorgen Sie für klare Regelungen, sonst riskieren Sie Konflikte nach der Übergabe. Lassen Sie Verträge immer von einem Experten prüfen, um spätere Streitigkeiten um **Vertragsdetails** zu vermeiden. Ganz wichtig: Ihre Angestellten sind eine wichtige Ressource, die früh informiert werden sollte. Und auch Stammkunden schätzen Transparenz und Kontinuität.

Wenn Sie unsicher sind, besprechen Sie Ihr Nachfolgevorhaben frühzeitig mit Ihrem Steuerberater, Ihrem LOTTO-Ansprechpartner und/oder einem versierten Unternehmensberater. Diese Unterstützung wird regelmäßig über das BAFA (www.BAFA.de) gefördert.

NÄHERE SEMINARINFOS AUF SEITE 29



**KUNDEN
ERREICHEN**





GUT BERATEN – GUT VERKAUFT I

Trimmen Sie Ihr Verkaufstalent! Gute Beratung ist hier das A und O. In diesem Kurs vermitteln Ihnen unsere Einzelhandelsprofis, wie Sie Ihre Fachkompetenz steigern, auf Kundenwünsche eingehen und individuell reagieren. Sie erfahren, wie Sie Ihre persönliche Ausstrahlung und Werbemittel gewinnbringend einsetzen, und lernen viele weitere erfolgreiche Verkaufsfaktoren kennen. Jeder kann gutes Beraten lernen, trainieren und anwenden. Auch Sie!

IHR DIREKTER NUTZEN

- Ihre Beratungsqualität steigt
- Sie profitieren von Erfahrungen der anderen Teilnehmer
- Die Zahl Ihrer Kaufabschlüsse wird steigen
- Ihre Ausstrahlung gewinnbringend einsetzen – Sie wissen, wie's geht
- Kunden einschätzen fällt Ihnen leichter

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal mit Kundenkontakt



BONUS: ZUSÄTZLICHE ONLINE-LERNINHALTE

„Ein sehr angenehmer und informativer Tag. Ich habe einiges mitgenommen, vor allem in Sachen Kundengespräche und Sortiment, was ich in nächster Zeit umsetzen werde.“

Otto Weber, Passau



DETAILS

Di	13.05.	Robert Spengler Code: 25 01 03
Mi	04.06.	Michael Vivell Code: 25 01 04

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



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



KUNDEN ERREICHEN

DETAILS

Mi

25.06.

Robert Spengler
Code: 25|26|02

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



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

GUT BERATEN – GUT VERKAUFT II

Sie möchten Ihr verkäuferisches Geschick weiterentwickeln? Ihrer Beratungsqualität den letzten Schliff verleihen? Dann sind Sie in diesem Seminar genau richtig. Unser Experte zeigt Ihnen, wie professionelle Kundenberatung in der Praxis aussieht. Wie wichtig sind meine innere Einstellung und meine Körpersprache, wie identifiziere ich Kaufhürden beim Kunden? Lernen Sie, Ihre Kunden überzeugend und gleichzeitig sympathisch zu beraten – um noch bessere Umsätze zu erzielen.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie beraten noch überzeugender – der Körpersprache sei Dank
- Sie erkennen Preisschwellen, vermeiden diese und steigern so die Umsätze
- Sie erklären Produkte schnell und präzise
- Sie identifizieren Hürden im Kundengespräch

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal mit Vorkenntnissen aus unserem Seminar „Gut beraten – gut verkauft I“



BONUS: ZUSÄTZLICHE ONLINE-LERNINHALTE



„Meine erste Schulung bei der LOTTO-Akademie – und die war wirklich super. Sehr viel zum Mitmachen, ich habe es mir viel langweiliger vorgestellt. Ich komme auf jeden Fall wieder – und ich freue mich drauf!“

Fabian Haimerl, Schwandorf



KUNDENPERSÖNLICHKEITEN BESSER VERSTEHEN

Erfolg im Unternehmen hängt oft davon ab, wie gut man sich auf neue Gegebenheiten einstellen kann. Nicht alle Kunden sind gleich. Und je besser Sie die unterschiedlichen Kundentypen erkennen und mit ihnen umgehen können, desto erfolgreicher werden Sie sein. Denn ein gelungener Einstieg in ein Kundengespräch bildet die Basis für eine gute und dauerhafte Kundenbeziehung.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Ihr Beratungsverhalten wird optimiert
- Ihre Menschenkenntnis verbessert sich, Sie entwickeln ein Radar für die feinen Untertöne im Gespräch
- Sie schätzen Kundentypen und deren Kaufverhalten richtig ein
- Sie erkennen Ihre eigenen Stärken und Schwächen

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal

„Dank des Seminars weiß ich nun, wie man Beziehungen zu Kunden bewertet und aufbauen kann. Leicht erkennt man danach die vier verschiedenen Kundentypen und kann sich besser auf sie einstellen.“

Isabella Roth, Wassermungenau



DETAILS

Mi	14.05.	Robert Spengler Code: 25 02 03
Di	24.06.	Günter Schmid Code: 25 02 04

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



KUNDEN ERREICHEN

DETAILS

So 18.05. Günter Schmid
Code: 25|03|03

Mo 07.07. Günter Schmid
Code: 25|03|04

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

SCHWIERIGE KUNDENGESPRÄCHE ERFOLGREICH MEISTERN

Kunden machen immer Freude. Manche beim Kommen, andere beim Gehen. Unser Tipp: Nehmen Sie's sportlich! Es gibt immer jemanden, dem man nichts recht machen kann. Und es verlangt Fingerspitzengefühl, verärgerte Kunden auf eine Gesprächsebene zu bringen, auf der ein Problem besprochen und gelöst werden kann. Souverän mit Kunden umzugehen – ohne sie zu verärgern –, wird Ihnen nach diesem Seminar nicht mehr schwerfallen.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Souverän und sicher meistern Sie künftige Beschwerdegespräche
- Gelernte Techniken helfen Ihnen, Kundeneinwände in Vorteile umzuwandeln
- Ihren Standpunkt vertreten Sie erfolgreich
- Sie wenden Beschwerdemanagement erfolgreich an
- Sie schaffen Kundenzufriedenheit

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal



BONUS: ZUSÄTZLICHE ONLINE-LERNINHALTE



„Es war sehr interessant. Man hat viel erfahren, was man unbedingt für den Fall des Falles gehört haben sollte und was sich auch gut umsetzen lässt. Die Unterlagen, die wir bekommen haben, werde ich meinen Kolleginnen sicher zeigen.“

Andrea Sladek, Kronach



LADEN- UND SORTIMENTSOPTIMIERUNG

Sind Kaugummis, Schokolade, Schreibwaren & Co. eigentlich Schnelldreher oder Ladenhüter? Das hängt oft von deren Platzierung ab. Wir zeigen Ihnen, wie Sie in Ihrem Geschäft eine freundliche, verkaufsfördernde Atmosphäre schaffen. Was erwarten Ihre Kunden eigentlich, wenn sie das LOTTO-Schild sehen? Lernen Sie, Ihr Angebot perfekt auf Ihre Kunden abzustimmen. Und das mit einfachen Mitteln und ohne großen finanziellen Aufwand.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie heben sich von Wettbewerbern ab
- Sie wechseln Ihr Sortiment rechtzeitig
- Gestaltungsregeln für moderne Ladengeschäfte kennen Sie nun
- Sie stimmen Ihr Sortiment optimal auf Kundenbedürfnisse ab
- Impulsplatzierung und Verbundverkäufe steigern Ihren Umsatz

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter



BONUS: ZUSÄTZLICHE ONLINE-LERNINHALTE

„Es war wirklich wieder mal sehr interessant. Wir hatten alle Bilder von unseren Geschäften dabei und auf jeden wurde ganz persönlich eingegangen. Ich konnte viel für mich rausholen.“

Sonja Kirchberger, Fischbachau

DETAILS

So

06.07.

Andreas Müller
Code: 25|04|02

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



BITTE MITBRINGEN: Fotos von Ihrem Laden auf einem Datenträger (USB-Stick).





DETAILS

Mo 30.06.

Wolfgang Stephan
Code: 25|20|03

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



BITTE MITBRINGEN:
drei Produkte aus Ihrem
Sortiment, um neue Verpa-
ckungsideen gleich auszu-
probieren.

GESCHENKE VERPACKEN – SCHNELL UND KOSTENGÜNSTIG

Damit Sie auch im alltäglichen Trubel Geschenke routiniert und ansprechend verpacken können, zeigen wir Ihnen einige kreative Ideen. Diese lassen sich nicht nur in kürzester Zeit, sondern auch mit wenigen Materialien realisieren und sind deshalb absolut kostengünstig. In unserem ganztägigen Workshop bekommen Sie das notwendige Know-how, um souverän unterschiedlichste Artikel zu verpacken sowie für Spontankäufer fertige Geschenklösungen vorzuhalten.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie bekommen Impulse für verschiedenste Produktformate
- Sie sehen angesagte Verpackungsmaterialien und -trends
- Sie verpacken zielgruppenorientiert
- Sie lernen kleine, aber entscheidende Kniffe
- Sie fördern Ihr Impulsgeschäft

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal



*„Es war mein erstes Seminar und ich bin sehr begeistert.
Die Tipps sind super und lassen sich leicht umsetzen.
Der Trainer hat uns gezeigt, wie man schnell und
schön einpackt.“*

Carolina Schurz, Königsmoos



MIT SOUVERÄNITÄT ZUM ERFOLG

Situationen souverän meistern wie ein Spitzensportler: Wer will das nicht? Lernen Sie im Seminar die Fähigkeit des souveränen und starken Aufttritts. Dieser bringt Sie nicht nur privat, sondern vor allem im Geschäftsalltag auf die Poleposition. Souveränität hilft, Beratungsgespräche erfolgreicher abzuschließen, Probleme schneller zu lösen oder Konflikte gar nicht erst entstehen zu lassen. Unser Referent zeigt Ihnen spezielle Tricks, wie Sie ganz einfach zu mehr Souveränität finden.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie erkennen Ihre Stärken
- Ihre Körpersprache wird verbessert
- Sie profitieren von Ihrer positiven Einstellung
- Beratungsgespräche schließen Sie erfolgreicher ab
- Sie kommunizieren selbstsicherer

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal mit Kundenkontakt



BONUS: ZUSÄTZLICHE ONLINE-LERNINHALTE

„Das Seminar bringt unglaublich viel und ist ein tolles Rundum-sorglos-Paket! Was man hier lernt, kann man privat genauso anwenden wie bei normalen Kundengesprächen und Reklamationen oder Personalgesprächen. Der weite Weg hat sich gelohnt!“

Helge Seidel, Aschaffenburg

DETAILS

Do

26.06.

Robert Spengler
Code: 25|33|02

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

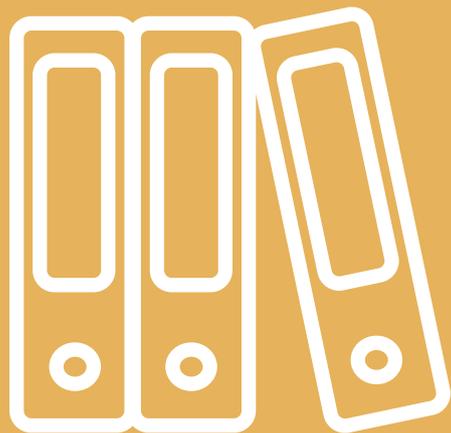
SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de





UNTERNEHMER- WISSEN







DETAILS

Di	08.07.	Michael Vivell
Mi	09.07.	Ralf Finken
Code: 25 67 02		

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 42,02 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



Dieses Seminar dauert zwei Tage, die Inhalte bauen aufeinander auf!

ALL-IN-ONE: CHEF-WISSEN KOMPAKT

Acht Themenblöcke in zwei Tagen – das perfekte Paket für alle mit einer eigenen LOTTO-Annahmestelle: von richtiger Körpersprache über Kundentypen bis hin zu Personalsuche, dazu BWL-Grundlagen und die neuesten Tipps in Sachen Steuern und Recht sowie digitaler Handel und Social Media. Und wie organisiere ich das alles? Auch das erfahren Sie im Seminar. Die beiden Tage lohnen sich nicht nur für Neueinsteiger – auch erfahrene Annahmestellenleiter bekommen einen Refresh rund um die wichtigsten Herausforderungen des betrieblichen Alltags.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie steigern Ihre Beratungsqualität
- Sie führen Kasse und Bücher richtig
- Sie kennen die wichtigsten Steuern und Gesetze sowie Kennzahlen wie Umsatz, Rohertrag und Liquidität
- Sie entwickeln ein gutes Gefühl für Personalführung
- Sie erfahren, wie Sie Ihr Geschäft optimal organisieren
- Sie lernen Möglichkeiten des digitalen Verkaufens kennen

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter

„Zwei sehr informative, aber auch sehr kurzweilige Tage mit zwei tollen Dozenten. Einsteiger erfahren alles Wichtige, aber auch als erfahrener Annahmestellenleiter bekommt man viel interessanten Input für neue Wege.“

Georg Hagl, Dorfen





DAS KAUFMÄNNISCHE 1X1



Zu einer guten Performance gehören auch immer solide Grundlagen. Von unserem Profi lernen Sie im Seminar, wie Sie betriebliche Versicherungen richtig auswählen, wie Sie mit dem Finanzamt umgehen oder welche Steuer- und Finanztipps Ihnen im geschäftlichen Alltag helfen. Anhand von Beispielen erfahren Sie außerdem, ab wann ein Geschäft erfolgreich ist und wie betriebswirtschaftlicher Nutzen entsteht. Und das alles einfach erklärt und sofort anwendbar!

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie erkennen wirtschaftliche Zusammenhänge
- Sie wissen, was betriebswirtschaftlich relevant ist und was nicht
- Finanz- und Steuertipps wenden Sie richtig an
- Sie kennen wichtige Positionen Ihrer Abrechnung
- Sie agieren souverän gegenüber Finanzamt und Geschäftspartnern
- Sie wählen die richtigen betrieblichen Versicherungen

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und leitendes Personal

DETAILS

Di

08.07.

Ralf Finken
Code: 25|06|02

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



Bei Interesse kann die betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) zur allgemeinen Besprechung mitgebracht werden.



DETAILS

Mi 02.07. Arno Helfrich
Code: 25|18|02

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

„Ein toller Tag mit detaillierten Informationen und sehr gutem Lernmaterial in entspannter Atmosphäre – und mit interessanten Gesprächen. Einige hatten zum ersten Mal wissentlich ‚echtes‘ Falschgeld in der Hand.“

Alexander Malik, Gersthofen

DIE SICHERE ANNAHMESTELLE

Die Gefahr lauert überall: Betrüger entwickeln immer neue perfide Methoden, um an Geld zu kommen, und Einbrecher nutzen Lücken in Ihrem Sicherheitssystem. Welche Risiken hat Bargeld? Was kann ich tun, wenn ich merke, dass ich Falschgeld in der Kasse habe? Im Seminar werden Filmausschnitte und Schaustücke gezeigt – und in interaktiven Übungen lernen Sie, wie Sie sich schützen können. Natürlich gibt es auch Tipps zu elektronischen, digitalen und mechanischen Sicherungen.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie kennen die Arbeitsweisen von Einbrechern
- Sie identifizieren Gefahrenmomente und agieren im Ernstfall richtig
- Sie sind Trickbetrüger einen Schritt voraus, weil Sie die Maschen kennen
- Sie nehmen kein Falschgeld an

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal





NIE MEHR WEHRLOS

100%igen Schutz vor Streit im Laden oder gar Überfällen? Gibt es nicht. 100%ige Vorbereitung? Gibt's – in unserem Seminar! Sie trainieren den Ernstfall und lernen, Ihr Gegenüber besser einzuschätzen, alles über Deeskalationsstrategien und das richtige Verhalten bei Überfällen. Dabei steht Ihre eigene Sicherheit immer im Mittelpunkt.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie aggressive Situationen deeskalieren können
- Sie wenden Verhaltensprävention bewusst an
- Sie setzen Stimme und Körpersprache richtig ein
- Im Fall der Fälle verhalten Sie sich richtig

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal



„Wahnsinnig informativ! Man wird in extreme Situationen gebracht – und weiß danach, wie man sich schützen und beispielsweise durch die Änderung der eigenen Körperhaltung oder der Stimme reagieren kann.“

Daniela Prochnau-Schmidt, Höchststadt a. d. Aisch

DETAILS

Do 08.05.

Harald Frießner,
Harry Bräuer
Code: 25|38|02

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



DETAILS

Mo 14.07.

Rita Katharina
Biermeier
Code: 25|29|02

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

LADENDIEBSTAHL ERFOLGREICH VORBEUGEN

Bis man bemerkt, dass etwas fehlt, ist es meistens schon zu spät. Wer war nicht schon Opfer von Ladendieben? Leider kommt es immer häufiger vor, dass sich Diebe am Warenbestand vergreifen und wirtschaftlichen Schaden verursachen. Gut, dass es bewährte Mittel und Wege gibt, mit denen Sie die Diebstahlrate in Ihrem Laden reduzieren können. Unsere erfahrene Dozentin zeigt Ihnen, wie Sie potenzielle Ladendiebe früh erkennen und mit einfachen, aber wirksamen Mitteln von ihrem Vorhaben abbringen.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie kennen die häufigsten Tricks der Ladendiebe und unterschiedliche Diebestypen
- Sie ergreifen wirksame Gegenmaßnahmen
- Durch neues Wissen können Sie Diebstähle verhindern
- Sie lernen richtiges Verhalten bei einem Diebstahl
- Sie erhalten aktuelle Fakten zum Thema Ladendiebstahl

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal



BONUS: ZUSÄTZLICHE ONLINE-LERNINHALTE

„Die Zeit ging sehr schnell rum und wir haben sehr viel Neues erfahren. Zum Beispiel, wie man jemand anspricht, wenn etwas sein sollte. Das haben wir dann richtig geübt, so dass es im Fall des Falles auch klappt.“

Mireike Gärtner, Coburg





NACHFOLGEREGELUNG

Die Nachfolge steht an. Erfahren Sie von einem Nachfolgeexperten, woran Sie alles denken müssen. Er wird Ihnen auch zeigen, wie Sie Ihren passenden Nachfolger finden. Anhand eines Phasenmodells lernen Sie, Ihre Nachfolge zu organisieren und erfolgreich umzusetzen. So werden Sie die richtigen Schritte zur rechten Zeit gehen, damit Sie idealerweise die gewünschte Ablöse erzielen können. Lernen Sie, Ihre eigene Nachfolge optimal zu organisieren.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie finden einen passenden Nachfolger
- Sie schätzen Ihre Ablöse realistisch ein
- Ihre Nachfolge läuft organisiert und strukturiert
- Sie beziehen Ihr Umfeld im richtigen Moment mit ein
- Sie wählen den Zeitpunkt richtig

ZIELGRUPPE

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

DETAILS

Di

01.07.

Axel Stauffenberg
Code: 25|11|02
TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de


Mit überarbeiteten Inhalten
und neuem Trainer!

„Sehr interessant! Und gar nicht juristisch trocken – sondern sehr locker und unterhaltsam gestaltet. Wir haben einiges gehört, woran wir gar nicht gedacht haben. Das Wissen wird uns sehr weiterhelfen.“

Hans und Monika Kohl, Kirchenthumbach





DETAILS

So

06.07.

Günter Schmid
Code: 25|42|02

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

RHETORIK – DIE KUNST DER FREIEN REDE

Überzeugungskraft kann man trainieren. Denn in vielen Situationen entscheidet nicht nur, was man sagt, sondern vor allem, wie man es sagt. In unserem Seminar lernen Sie an nur einem Tag die besten Elemente der Rhetorik kennen, die für alle Situationen das passende Wort garantieren. Egal, ob für eine Rede, eine Geschäftspräsentation oder auch die Tischrede beim nächsten Familienfest.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie werden an Selbstsicherheit gewinnen
- Sie erleben, wie Sie mit persönlichen Geschichten Menschen bewegen
- Sie werden Worte mit Wirkung einsetzen und dabei authentisch bleiben
- Sie trainieren das Sprechen aus dem Stegreif
- Sie nutzen das Schmerz-Lust-Prinzip, um Ihre Zuhörer zu motivieren
- Sie werden frei und überzeugend sprechen können

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal



„Ein sehr lohnenswerter Tag und ein voller Erfolg für mich! Der Dozent ist auf jeden persönlich eingegangen und hat es geschafft, mir das Lampenfieber zu nehmen – und frei zu sprechen. Das Gelernte hilft einem nicht nur im Geschäft, sondern natürlich auch privat weiter.“

Manfred Wohlrab, Waldsassen



SCHLAGFERTIGKEIT UND ARGUMENTATIONSTECHNIKEN

Ärgern Sie sich auch manchmal über eine Situation oder einen blöden Spruch – und vor allem über Ihre anschließende Sprachlosigkeit? Minuten später fallen einem oft tausend Dinge ein, die man hätte erwidern können. Doch „hätte“ ist leider zu spät. Die gute Nachricht aber ist: Argumentationstechniken und die daraus resultierende Schlagfertigkeit kann man lernen! Was Ihnen das bringt? Selbstsicherheit und Überzeugungskraft. Davon profitieren Sie in den unterschiedlichsten Situationen. Sei es im Kunden- oder Mitarbeitergespräch oder in Verhandlungen mit Lieferanten.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie lernen, gelassen und dennoch schnell zu reagieren
- Sie „zähmen“ sich und Ihr Gegenüber
- Sie lernen, den Ball mit Fragetechniken zurückzuspielen
- Sie gewinnen Respekt und Ansehen
- Sie lernen, die Techniken passgenau zu nutzen

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal

DETAILS

Di

01.07.

Robert Spengler
Code: 25|47|02

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

„Man kann ohne Übertreibung sagen, dass das Seminar sensationell ist. Ein echt hammermäßiger Trainer, die Zeit ist wie im Flug vergangen. Es sind viele – zum Teil auch persönliche – Beispiele nachgespielt worden. Ich habe sehr viel für mich rausgezogen und mitgenommen.“

Maria Bertsche, Augsburg





DETAILS

Di 24.06. Martin Rößler
Code: 25|24|02

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

IHRE RECHTE ALS ARBEITGEBER

Für Arbeitgeber gibt es nicht nur Pflichten. Nein – es gibt auch Rechte! Wann kann ich Überstunden anordnen? Ist immer eine Entgeltzahlung im Krankheitsfall zu leisten? Kann ich Mitarbeiter beim Verstoß gegen Jugend- und Spielerschutz haftbar machen? Diese und viele andere Fragen werden im Seminar beantwortet, damit Sie genau wissen: Was darf ich eigentlich? Damit Sie im Fall des Falles auf der sicheren Seite sind. Konkrete Fragen und Fallbeispiele sind im Seminar ausdrücklich erwünscht.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über die Rechte des Arbeitgebers
- Sie kennen die Regelungen zur Entgeltzahlung
- Sie wissen um die Haftung gegenüber Mitarbeitern
- Sie kennen die Regelungen bei Aufhebungsverträgen

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter

„Beim Seminar konnte ich mir in lockerer und intensiver Austauschrunde einen wichtigen Überblick über Themen des Arbeitsrechtes verschaffen. Für mich eines der wichtigsten Seminare in meinem Portfolio als Arbeitgeber.“

Marco Scholz, Veitsbronn





WORKSHOP: DATENSCHUTZ LEICHT GEMACHT

Von der Archivierung der Rechnungen über Krankmeldungen per WhatsApp bis hin zur Zeiterfassung beim Personal: Überall fallen Daten an. Doch wie gehe ich damit um? Wie schütze ich sie und untermauere so das Vertrauensverhältnis gegenüber Kundschaft, Personal und Lieferanten? Was muss ich wann löschen? Eigentlich alles kein Problem – in diesem Workshop wird die Datenschutzgrundverordnung, kurz DSGVO, fast schon zum Vergnügen. Am Ende des Tages erhalten Sie nicht nur Ihr Zertifikat, sondern Sie nehmen auch Ihr ganz persönliches Datenschutzhandbuch mit nach Hause – selbst erarbeitet und ganz individuell für die eigene Annahmestelle angepasst, mit Platz für Ihre Ergänzungen und zum Weitergeben an die Kolleginnen und Kollegen.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie erarbeiten Ihr eigenes Datenschutzhandbuch
- Sie kennen die für Sie relevanten Aspekte des Datenschutzes und den Einsatz im Alltag
- Sie wissen, wie Sie welche Daten verarbeiten
- Sie kennen die Löschrufen von Bewerbungsunterlagen und Rechnungen
- Sie nutzen technische und organisatorische Maßnahmen zur Sicherung

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und leitendes Personal



„Nach diesem Workshop ist die DSGVO kein Schreckgespenst mehr. Man wird perfekt an das Thema herangeführt und ist danach tatsächlich im Besitz eines eigenen, auf die ganz persönlichen und geschäftlichen Bedürfnisse zugeschnittenen Handbuchs.“

Ferdinand Münch, Pfreimd

DETAILS

Mi

02.07.

Martin Rößler
Code: 25|64|01

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



DETAILS

Do 10.07. Martin Rößler
Code: 25|08|01

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

ALLES, WAS RECHT IST

Kann ich den AGB widersprechen? Wie muss eine gültige Unterschrift aussehen? Warum sollte ich eine Generalvollmacht ausstellen? Und wer haftet, wenn eine Bestellung falsch aufgegeben wird oder Kundschaft etwas kaputt macht? Dieses Seminar ist keine trockene Juristerei: Anhand von aus dem Leben gegriffenen sowie persönlichen Beispielen erfahren Sie im interaktiven Austausch Wissenswertes aus dem Paragraphenschungel. Zudem werden alle relevanten Rechtsaspekte gestreift.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie streifen alle Rechtsgeschäfte, die Sie im Bereich Ihrer Annahmestelle betreffen
- Sie werden für relevante Gefahren sensibilisiert
- Sie wissen, dass Gesetze Auslegungssache sind
- Sie verlieren die Angst vor Paragraphen

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und leitendes Personal

„Ein interessanter und lustiger Tag, bei dem man sogar erfährt, was man bei der eigenen Unterschrift falsch machen kann und auf was man unbedingt achten muss. Es gab natürlich auch viel zu Arbeits- und Kündigungsrecht, alles sehr anschaulich und gut zu verstehen.“

Sascha Eigner, Amberg





**HANDEL
DIGITAL**





DETAILS

Di 03.06. Andreas Müller
Code: 25|44|02

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

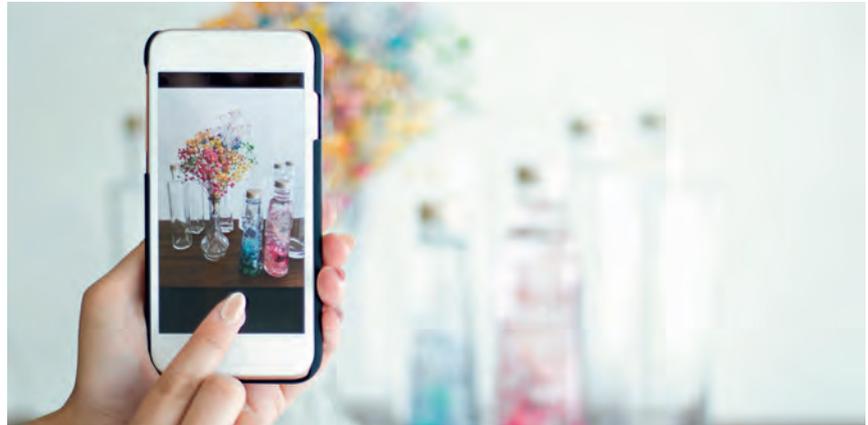
SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

SOCIAL MEDIA



Facebook oder doch lieber Instagram? XING oder LinkedIn? Was bringt mir YouTube – und welche Möglichkeiten bietet mir WhatsApp? Ihre Kunden sind in Social Media aktiv, also sollten Sie es auch sein! Vertiefen Sie im Seminar Ihre Kompetenzen in diesem wichtigen Zukunftsfeld. Erfahren Sie alles über Kosten und Nutzen und die Wichtigkeit einer durchdachten Strategie. Außerdem weiß Trainer Andreas Müller, welche Vorgaben seitens LOTTO Bayern Sie bei Ihrem Auftritt in den sozialen Medien zu beachten haben.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie kennen die gängigen Kanäle sowie ihre Vor- und Nachteile
- Sie bekommen einen Überblick über Kosten und Nutzen
- Sie lernen, Ihre Aktivitäten strategisch anzugehen
- Sie erfahren, welche Vorgaben von LOTTO Bayern Sie beachten müssen

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal



OPTIMALE FOTOS FÜR SOCIAL MEDIA

Ins rechte Licht gerückt: Wirkungsvolles Bildmaterial ist der Schlüssel zu erfolgreicher Kommunikation auf allen digitalen Kanälen. Wie hole ich das Beste aus meinen Fotos heraus? Was sollte ich vermeiden und was eignet sich für welchen Social-Media-Kanal? Der Trainer und passionierte Fotograf Robert Spengler kennt die Antworten, die Gesetze der Bildgestaltung und hilfreiche Tools. Das Seminar richtet sich an Neueinsteiger und Menschen mit ersten Erfahrungen in Fotografie und Videoproduktion. Der Schwerpunkt liegt auf dem Erstellen von Bildmaterial für Social-Media-Kanäle. Die Teilnehmenden sollten daher ein Social-Media-Konto haben.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie erkennen interessante Motive
- Sie entdecken die Vielseitigkeit Ihrer Smartphone-Kamera
- Sie wissen, wie Sie mit einfachen Tricks mehr aus einem Bild herausholen
- Sie kennen Programme zur Bearbeitung



„Sehr informativ, sehr kurzweilig und dabei auch sehr lustig. Für mich gab es viele Aha-Momente mit Tipps für gute Motive und Voreinstellungen beim Handy.“

Karin Fröhlich, Meitingen

DETAILS

Do

15.05.

Robert Spengler
Code: 25|65|02
TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de


Unbedingt Smartphone oder Fotoapparat mitbringen!



DETAILS

Mo

02.06.

Andreas Müller
Code: 25/43/02

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

WEGWEISER DIGITALISIERUNG

Ihr Kickstart in die digitale Welt! Mit Hilfe unseres Trainers Andreas Müller erarbeiten Sie die Stärken des stationären Einzelhandels und wie Sie diese für sich in der digitalen Welt nutzen können. Facebook und Co., eigene Internetseite, eigener Webshop, Google My Business, Amazon, Tablet, Handy usw. – die digitale Welt bietet eine Fülle von Möglichkeiten. Nicht alle sind sinnvoll. Nicht alles, was machbar ist, ist auch erlaubt. Die digitale Welt bietet die Chance, das eigene Geschäft, neue Produkte oder Leistungen, Services, Events und vieles mehr zu präsentieren – und das schnell und kostengünstig!

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie bekommen einen Einblick in die digitale Welt mit ihren vielen Facetten und Möglichkeiten
- Sie erarbeiten sich Ihren eigenen digitalen Fahrplan
- Sie wissen, was Sie dürfen und was nicht

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter



„Eine Schulung, die einen auf jeden Fall weiterbringt. Der Referent hat uns gut an das Thema herangeführt und ist auf alle Fragen eingegangen. Tolle Tipps, ich werde auf jeden Fall die Fortsetzungen besuchen.“

Heinz Lauber, Schrobhausen



CYBERCRIME: NEUE GEFAHREN UND SCHUTZ

Die Kreativität von IT-Betrü gern ist grenzenlos. Angriffe auf Onlinebanking, Identitätsdiebstahl, Fake Shops, Phishing, Zahlungsumleitungsbetrug und noch vieles mehr: Cyberattacken in Deutschland verursachen jährlich Milliardenschäden. Vor dem Hintergrund des digitalen Wandels im Einzelhandel ist es immer wichtiger, dass Sie sich mit den vielfältigsten Bedrohungen auseinandersetzen und die aktuellen Betrugsmaschen kennen – um Ihr Geschäft und auch sich selbst zu schützen. Ein Muss für jeden, der sicher im Internet unterwegs sein will.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Überblick über die Arten von Cybercrime
- Sie erkennen Bedrohungen wie Fake Shops
- Sie wissen, was zu tun ist, wenn doch etwas passiert
- Einblick in die Ermittlungsweisen der Cyberfahnder

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal



„Mein erstes Seminar hier und ich bin total begeistert. Der Trainer hatte viele Beispiele und mir wurde sehr bewusst, dass ich in manchen Dingen doch etwas leichtsinnig war. Der ganze Tag war toll!“

Monika Dandl, Dillingen

DETAILS

Mi	14.05.	Marc Maisch Code: 25 68 03
Do	22.05.	Marc Maisch Code: 25 68 04

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



DETAILS

Di 03.06. Oliver Reinsch
Code: 25/69/01

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



WICHTIG:

- Bitte teilen Sie uns nach der Anmeldung Ihre Mail-Adresse ([unter lottoakademie@lotto-bayern.de](mailto:lottoakademie@lotto-bayern.de)) mit.
- Die Einrichtung eines Google-Accounts im Vorfeld ist zwingend notwendig.
- **UNBEDINGT Laptop/Computer mitbringen!**

GOOGLE BUSINESS: DIGITAL SICHTBAR WERDEN



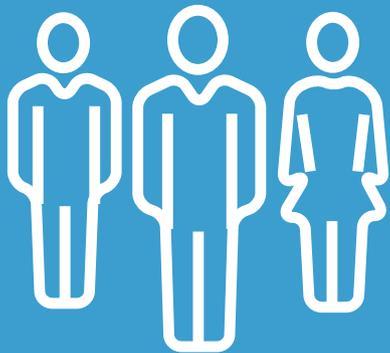
Lassen Sie sich mit Google finden! Im „Google Business“-Workshop erfahren Sie, wie Sie den Bogen zwischen Ihrem traditionellen Geschäft und den neuen digitalen Möglichkeiten schlagen. Entdecken Sie die vielfältigen Tools und Dienstleistungen und erfahren Sie, wie Sie diese effektiv nutzen können, um digital sichtbar zu werden und somit mehr Kunden zu erreichen. Keine Angst, alles wird Schritt für Schritt erklärt – inklusive Exkurs in die Welt der künstlichen Intelligenz, um automatisch wertvolle Texte für Ihr Geschäft zu produzieren.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Unkomplizierte digitale Strategien für Ihr Geschäft
- Praktische Übungen mit Google Business
- Überblick über oftmals kostenlose Google-Angebote
- Mit Google machen Sie Ihr Geschäft fit für die Zukunft
- Sie gewinnen Vertrauen in Ihre digitalen Fähigkeiten. Nutzen Sie künstliche Intelligenz für Ihr Geschäft

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal



**ERFOLGREICH
FÜHREN**





DETAILS

Do 05.06. Michael Vivell
Code: 25|14|02

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

FÜHRUNGSALLTAG

Ein guter Trainer führt seine Mannschaft so, dass sie es gar nicht merkt. Ist das auch bei zeitgemäßer Mitarbeiterführung so? Zufriedene Mitarbeiter sind der Schatz Ihres Unternehmens, ein Garant für treue Kunden und somit eine tragende Säule Ihres Geschäfts. Daher gilt für Sie: verbindlich sein, Vertrauen aufbauen, Teamgeist stärken. Lernen Sie mit unserem Dozenten moderne und innovative Führungselemente kennen.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie sichern sich die Wertschätzung Ihres Teams
- Sie geben richtiges Feedback
- Sie definieren Ziele und besprechen die Ergebnisse professionell
- Sie halten und motivieren gute Mitarbeiter
- Sie stärken den Teamgeist Ihrer Mitarbeiter

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter

„Sehr spannend! Man lernt bei solchen Veranstaltungen immer nette Leute kennen, tauscht sich aus und bekommt Einblick, wie es bei den anderen läuft – positiv oder negativ. Ich habe einiges an Inspiration mitgenommen.“

Karlheinz Schmidt, Karlstadt





MITARBEITERGESPRÄCHE



Mitarbeitergespräche empfinden sowohl Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber oft als unangenehm. Das muss nicht sein. Mit den richtigen Tipps und der nötigen Professionalität werden auch Sie sowohl mit Einzelnen als auch im Team problemlos konstruktive Gespräche führen können. Sie lernen zum Beispiel die positive Wirkung des Lobes gezielt einzusetzen. Und wie Sie frühzeitig erkennen, wo es zu Schwierigkeiten in der Zusammenarbeit kommen könnte. Alle Voraussetzungen also, um für das nächste Mitarbeitergespräch optimal in Form zu sein.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie erkennen Schwierigkeiten mit Mitarbeitern frühzeitig
- Sie entschärfen bestimmte Situationen schon im Kopf
- Auf komplizierte Gespräche sind Sie gut vorbereitet
- Sie geben Kritik und Lob richtig weiter
- Ihre Handlungsspielräume loten Sie frühzeitig aus
- Sie lernen, Mitarbeiter auch vor anderen zu loben

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter

DETAILS

Di

20.05.

Astrid Pieper
Code: 25|15|02

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



DETAILS

Do 15.05. Werner Knigge
Code: 25|16|02

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

SELBSTMOTIVATION

Wer mit Freude und Spaß bei der Sache ist, ist erfolgreicher. Das Gute: Jeder kann es lernen, wieder mehr Freude und damit Erfolg bei der Arbeit zu haben! Unser Dozent zeigt Ihnen in diesem Seminar, wie Sie Ihre Quellen zur Selbstmotivation finden und diese immer wieder im Geschäftsalltag nutzen. Mit dem gewonnenen Wissen und einem positiven, realistischen Bild vor Augen bauen Sie Stress ab und können diesen sogar in positive Energie umwandeln. Indem Sie ehrlich in sich hineinhören, entdecken Sie die Ursachen für Motivationsblockaden und können diese beheben.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie wenden bewährte Techniken zur Selbstmotivation an
- Ihre Kunden und Mitarbeiter spüren Ihre positive Ausstrahlung
- Sie finden Ihre persönlichen Motivationsquellen
- Sie setzen das Gelernte ganz einfach im Alltag um
- Sie steigern Ihren Umsatz durch mehr Motivation

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal



*„Es war ein schöner Tag, der auf jeden Fall motiviert hat.
Die angesprochenen Themen haben mich auch zum
Nachdenken angeregt.“*

Stefanie Hühn, Coburg



MITARBEITERMOTIVATION

„Hoch die Hände, Wochenende!“ ist alles, was Ihre Mitarbeiter motiviert? Dann wird es höchste Zeit, sie neu zu begeistern. Weil finanzielle Anreize nur kurzfristig motivieren, lernen Sie in unserem Seminar wirksame Vorgehensweisen kennen, die Ihre Mitarbeiter langfristig und von innen heraus motivieren. Denn Interesse, Wertschätzung oder einfach ein Lächeln bringen oftmals mehr als „bare Münze“.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie loben richtig
- Sie erkennen Unzufriedenheit frühzeitig
- Bei Demotivation reagieren Sie richtig
- Durch Austausch schaffen Sie Kontinuität
- Sie gestalten das Arbeitsumfeld positiver

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und leitendes Personal



BONUS: ZUSÄTZLICHE ONLINE-LERNINHALTE



„Tolle Tipps, ich habe viel mitgenommen – oft sind es ein paar Kleinigkeiten, die die Motivation wieder steigern. Und ich freue mich auf mein nächstes Seminar ‚Personalsuche‘.“

Monika Kucharczyk, Nürnberg

DETAILS

Di

15.07.

Rita Katharina
Biermeier
Code: 25|37|02

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



DETAILS

Mi 21.05. Astrid Pieper
Code: 25|17|02

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

ZEIT- UND STRESSMANAGEMENT

Zeit ist ein wesentlicher Faktor, um im Wettbewerb zu punkten. Aber hohes Tempo ist nicht alles. Bei zu viel Arbeit und zu wenig Zeit entsteht Stress, der sich negativ aufs Arbeitsklima, auf die Qualität der Arbeit und auf Ihre Gesundheit auswirkt. Im Seminar identifizieren Sie Ihre persönlichen „Zeitdiebe“ und lernen, sie intelligent auszu-tricksen. Mit bewährten Zeitmanagementverfahren, die Ihnen helfen, Aufgaben nach Wichtigkeit zu strukturieren und mit Leichtigkeit abzuarbeiten. Damit Ihr Stresspegel nachhaltig sinkt und Sie mehr Zeit und Lebensqualität gewinnen.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie gewinnen einen Überblick über Ihre Stressauslöser
- Positiver oder negativer Stress? Sie können jetzt unterscheiden
- Sie nutzen Zeitmanagement effektiv
- Sie optimieren Ihre Tagesstruktur und Arbeitsweise

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal



BONUS: ZUSÄTZLICHE ONLINE-LERNINHALTE

„Die Methoden und Techniken, die eigene Effizienz zu steigern und stressige Situationen besser zu bewältigen, lassen sich gut in den Alltag integrieren. Die Atmosphäre war sehr angenehm und locker.“

Franz Rannetsperger, Ampfing





PERSONALSUCHE PROFESSIONELL GESTALTEN

So wichtig wie noch nie! Freundliche und kompetente Mitarbeiter sind ein wichtiger Erfolgsfaktor für Ihr Geschäft. 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 für die Personalsuche zu entwickeln.

IHR DIREKTER NUTZEN

- 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 zielgruppengerecht 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

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und leitendes Personal

„Ein sehr effektiver Tag, der sowohl von vielen guten Tipps und Hintergrundinformationen vom Trainer als auch vom gegenseitigen Austausch geprägt war. Ich konnte sehr viel mitnehmen.“

Mario Schwaiger, Straubing

DETAILS

Mo

07.07.

Andreas Müller
Code: 25|27|02

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de





DETAILS

So 18.05.

Rita Katharina
Biermeier
Code: 25|28|02

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

MITARBEITERDIEBSTAHL ERFOLGREICH VORBEUGEN

Unsportliches Verhalten gibt es leider überall. Und wenn Mitarbeiter zu Dieben werden, ist das ein übles Foul, das eine rote Karte nach sich zieht. Denn es kommt nicht nur zu einem materiellen Schaden, auch das von Ihnen entgegengebrachte Vertrauen wird grundlegend zerstört. Wir können Sie zwar nicht davor schützen, dass ein Mitarbeiter Sie bestiehlt. Aber wir können Ihr Bewusstsein dafür schärfen und Ihnen die richtigen Mittel zur Kontrolle aufzeigen. Auch die Rechtslage wird beleuchtet, damit Sie wissen, was es unbedingt zu beachten gilt und wie Sie reagieren sollten.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie setzen Präventionsmaßnahmen richtig ein
- Sie kennen und entlarven die wichtigsten Diebstahltricks
- Sie schärfen Ihren Blick für bestimmte Situationen
- Sie sprechen Mitarbeiter korrekt an
- Sie setzen zulässige Mittel zur Kontrolle ein
- Bei Vertrauensmissbrauch handeln Sie rechtssicher

ZIELGRUPPE

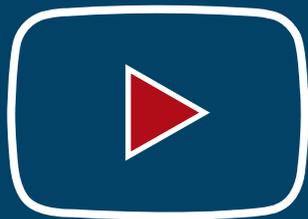
Annahmestellenleiter und Personal mit Führungsverantwortung



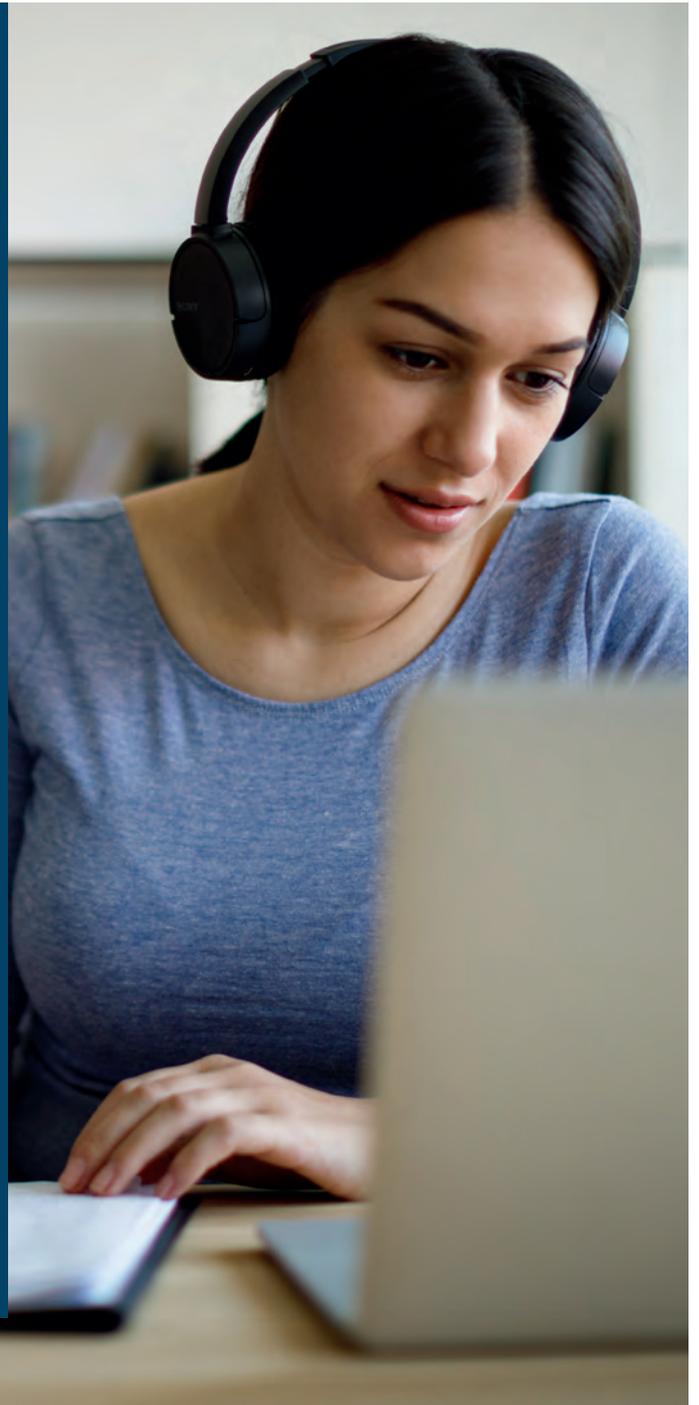
BONUS: ZUSÄTZLICHE ONLINE-LERNINHALTE

„Viel Input mit starkem Praxisbezug und Fallbeispielen – sehr hilfreich für den Alltag! Besonders gut finde ich auch immer den Erfahrungsaustausch über die verschiedenen Branchen hinweg.“

Helge Jan Seidel, Aschaffenburg



**ONLINE-
KURSE**





TELEFONBETRUG IN DER ANNAHMESTELLE SOFORT FESTSTELLEN



„Guten Tag, mein Name ist Müller von LOTTO Bayern.“ Wirklich? Kennen Sie Herrn Müller? In diesem Onlinekurs lernen Sie, wie Sie verdächtige Anrufe schnell erkennen und richtig reagieren. Und Sie erfahren, was zu tun ist, falls Sie einem Betrüger auf den Leim gegangen sind. Hierzu gibt es noch ein kleines Wissensquiz.

INHALTE

- Wie Sie verdächtige Anrufe schnell erkennen
- Wie Sie richtig reagieren
- Was zu tun ist, falls doch der Fall der Fälle eintritt
- Kleines Wissensquiz



Dauer: ca. 10–15 Minuten

FALSCHGELD ERKENNEN UND UMGEHEND REAGIEREN



Nach diesem Kurs, den wir in Kooperation mit der Deutschen Bundesbank anbieten, wissen Sie, welche Sicherheitsmerkmale Euro-Scheine auszeichnen und wie Sie Falschgeld diskret prüfen und erkennen. Abschließend lernen Sie, was mit Falschgeld passiert sowie weitere rechtliche Aspekte. Zum Abschluss gibt's ein Wissensquiz.

INHALTE

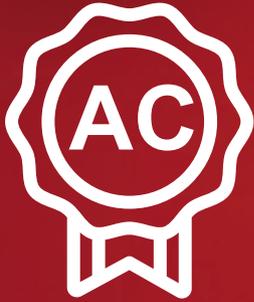
- Falschgeld durch diskrete Prüfung erkennen
- Sicherheitsmerkmale im Detail
- Was mit Falschgeld passiert und rechtliche Aspekte
- Kleines Wissensquiz



Dauer: ca. 15–20 Minuten

Newsletter abonnieren,
Auszeit gewinnen!

AKADEMIECLUB



AKADEMIE- CLUB



Exklusive
Seminare



VIP-
Veranstaltungen



Weitere
Informationen

FREUEN SIE SICH AUF IHRE BESONDEREN VORTEILE!

- Ab 5 Seminarteilnahmen werden Sie automatisch kostenloses Mitglied.
- Ab 10 Seminarteilnahmen können Sie alle Seminare kostenfrei besuchen.



INSIDE LOTTO-ZENTRALE UND WIESN-ZELT HINTER DIE KULISSEN GEBLICKT

Sie wollten schon immer mal dabei sein, wenn die Losbriefe gedruckt werden, oder dem Chef der Terminalwartung Ihre Probleme ganz direkt und vor Ort beschreiben? Acht Gewinnerinnen und Gewinner, die sich für das AkademieCLUB-Event „Hinter die Kulissen blicken“ beworben hatten, kamen in diesen besonderen Genuss in der LOTTO-Zentrale in München.





Und nicht nur das: Claus Niederal, Präsident der Staatlichen Lotterie- und Spielbankverwaltung, nahm die Glückspilze persönlich im Foyer in Empfang. Nach einer kurzen Begrüßung im Konferenzraum der Chefetage ging es für die Gruppe zum Leiter der Terminalwartung, der allen geduldig Rede und Antwort stand. Es folgte ein Blick in den Ziehungsraum der Glücksspirale, in dem jeden Samstag die kleinen gelben Kugeln rollen, um die Gewinnzahlen der Woche auszulosen.

Richtig laut wurde es wenige Meter weiter in der Losbriefproduktion. Mit großem Getöse werden dort tagtäglich tausendfach kleine Papierbriefchen gedruckt, gefaltet und verpackt. Auch hier nahm sich der Referatsleiter viel Zeit, um die Funktionsweise der verschiedenen Maschinen zu erläutern und so manchen Mythos aufzuklären.





Noch mehr Wissen tankten alle Teilnehmer im Anschluss auf dem Oktoberfest. Dank eines Wiesn-Guides wurde es ganz exklusiv: Im Hacker-Zelt warfen sie einen sonst absolut verbotenen Blick in die Küche, in der täglich für 10.000 Menschen gekocht wird, begutachteten die Computer, die die Pipelines aus den 90.000(!)-Liter-Fässern steuern, und erfuhren vom Security-Unternehmer aus erster Hand, was der Verfassungsschutz und das größte Volksfest der Welt miteinander zu tun haben.

Danach gab es für alle eine deftige Brotzeit – und natürlich eine frisch gezapfte Maß. Prost!

Auch Sie könnten bei den VIP-Events dabei sein. Denn nach dem Besuch von nur fünf Seminaren der LOTTO-Akademie ist man schon Mitglied des AkademieCLUBS – und hat damit die Chance auf tolle Gewinne und exklusive Seminare.



CYBERANGRIFFE LIVE ERLEBEN, ERKENNEN UND VERHINDERN



Cyberkriminalität hat viele Gesichter: Erleben Sie live und hautnah, wie Cyberkriminelle Angriffe auf IT-Systeme durchführen. Anhand von Beispielen werden verschiedene Angriffsszenarien der Hacker erläutert. Im Seminar erhalten Sie die wichtigsten Informationen zu allen aktuellen Themen wie Phishing, unsicheren WLANs, Identitätsdiebstahl und den verschiedenen Arten von Schadsoftware wie z.B. Verschlüsselungstrojanern und Computerviren. Außerdem werden die Grundlagen für sicheres Verhalten in sozialen Netzwerken, beim Datenspeichern und in Sachen Passwortwahl vermittelt.

Spannend – und unverzichtbar für alle, die sich effektiv vor Cyberkriminalität schützen wollen.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Exklusive Einblicke in die Welt der Cyberkriminellen
- Ihr Bewusstsein für kritische Situationen wird geschärft
- Sie lernen sicherheits- und datenschutzbewusstes Verhalten
- Sie erkennen die verschiedenen Arten von Schadsoftware
- Sie wissen, was im Ernstfall zu tun ist

ZIELGRUPPE

AkademieCLUB-Mitglieder

DETAILS

Do	10.07.	Marco Di Filippo Code: 25 72 02
-----------	---------------	------------------------------------

TRAINERINFOS: Seite 57–61

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

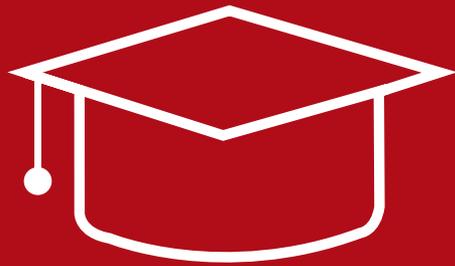
SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

NUR FÜR
AKADEMIECLUB-
MITGLIEDER



**UNSERE
TRAINER**





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.

Meine Seminarthemen: Seite 28, 45, 48



HARRY BRÄUER | HARALD FRIESSNER

„Gewalt geschieht nicht, sie entsteht.“ – Wir glauben daran. Wieso? Wir sind zwei erfahrene Beamte der Kriminalpolizei München und seit 1997 im Bereich Gewaltprävention und Opferschutz tätig. Zu unseren Aufgabenbereichen gehören das Training von selbstbewusstem Verhalten in Not- und Gewaltsituationen sowie die Aus- und Fortbildung von Polizeibeamten zu diesem Thema. Spannende Einblicke, leicht durchführbare Praktiken und zwei Profis warten auf Sie!

Unser Seminarthema: Seite 27



MARCO DI FILIPPO

Ich bin Computerenthusiast und beschäftige mich seit über 20 Jahren mit den Gefahren, die die virtuelle Welt mit sich bringt. In meinen Vorträgen und Workshops vermittele ich IT-Sicherheit anschaulich, unterhaltsam und vor allem nachhaltig. Eines meiner Werkzeuge ist das Live-Hacking, mit dem eindrucksvoll vermittelt wird, wie Internetkriminelle vorgehen. Besonders wichtig ist mir, Schwachstellen aufzudecken und Menschen dafür zu sensibilisieren, dass das Thema Cybersicherheit wirklich alle betrifft.

Mein Seminarthema: Seite 55





UNSERE TRAINER



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 durchführe. 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.

Meine Seminarthemen: Seite 24, 25



ARNO HELFRICH

Ich bin seit 2003 Leiter der Kriminalprävention bei der Münchner Polizei und in dieser Funktion Referent für Zivilcourage, Trickdiebstahl, Einbruchschutz und Gefahren im Kundenverkehr. Außerdem habe ich Lehraufträge im Seniorenstudium an der Ludwig-Maximilians-Universität und an der Seniorenakademie HELP (Seniorenbegleiter, Berufsbetreuer) und bin Autor des Fachbuches „Auf Nummer sicher“ sowie verschiedener Fachartikel. Bei mir lernen Sie, wie Sie Ihre Annahmestelle vor Einbrechern schützen, Betrügern nicht auf den Leim gehen und Diebe erkennen.

Mein Seminarthema: Seite 26



WERNER KNIGGE

„Die Magie der Ausstrahlung“ und „Wer wirkt, gewinnt“ – die Titelthemen 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 bei Kommunikationstrainings für das bayerische Innenministerium weitergegeben.

Mein Seminarthema: Seite 44



MARC MAISCH

Ich bin als Fachanwalt für IT-Recht tätig. Ich berate Unternehmen und Start-ups im IT- und Datenschutzrecht, erstelle oder überprüfe AGB und Verträge oder vertrete Unternehmen vor Gericht. Ich habe mich auf die Ermittlung und Abwehr von Cyberangriffen sowie die Prävention dagegen spezialisiert – mein Team aus Ermittlern, IT-Forensikern sowie Hackern und ich kennen die Maschen der Täter. Als Keynote Speaker bin ich international sehr gefragt und häufig als Experte für Internetkriminalität im Fernsehen zu sehen.

Mein Seminarthema: Seite 39



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-Aannahmestellen, Coffee-Shops, Tankstellen, Bahnhofsgeschäfte und Bäckereien. Seit 2011 agiere ich zudem als Geschäftsführer von The Retail Marketeers Academy in Hamburg.

Meine Seminarthemen: Seite 19, 36, 38, 47



ASTRID PIEPER

Als Coachin und Trainerin greife ich auf meine umfangreichen Erfahrungen in den Bereichen Mitarbeiterkommunikation, Führung und Selbstorganisation zurück, die ich als Projektleiterin für Automobilzulieferer, Flughafenbetreiber und IT-Firmen gemacht habe. Darüber hinaus lehre ich seit 2001 Management, Team- und Sozialkompetenz an der Hochschule Darmstadt. Den Teilnehmern meiner Seminare zeige ich, wie sie mit richtiger Priorisierung und konsequentem Handeln die täglichen Herausforderungen so stressfrei wie möglich meistern oder wie Mitarbeitergespräche professionell geführt werden.

Meine Seminarthemen: Seite 43, 46





UNSERE TRAINER



OLIVER REINSCH

Ich bin seit mehr als 15 Jahren nicht nur ein Pionier in der digitalen Personalbeschaffung für namhafte Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz, sondern auch Experte in der Digitalisierung kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU). Als Trainer lege ich Wert darauf, technisch komplexe Inhalte verständlich und praxisnah zu vermitteln. Meine Mission ist es, Unternehmen und Einzelhandelsgeschäfte dabei zu unterstützen, den digitalen Wandel nahtlos zu vollziehen, damit sie auf dem aktuellen Stand technologischer Innovationen arbeiten können – auch ohne großes Budget.

Mein Seminarthema: Seite 40



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.

Meine Seminarthemen: Seite 32, 33, 34



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.

Meine Seminarthemen: Seite 17, 18, 30



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.

Meine Seminarthemen: Seite 15, 16, 17, 21, 31, 37



AXEL STAUFFENBERG

Ich bin Nachfolgeexperte und gebe Unternehmern mein Fachwissen und meine langjährige Praxiserfahrung mit Leidenschaft weiter. So erfahren Sie als Seminarteilnehmer, wie Sie einen passenden Nachfolger finden. Sie lernen, Ihre eigene Nachfolge optimal zu organisieren. Ich bin seit 2005 selbstständiger Unternehmensberater und weiß, welche besonderen Aufgaben und Hürden eine Nachfolge mit sich bringt. Ich kenne aber auch die passenden, praxiserprobten Lösungen. Ich zeige Ihnen den richtigen Weg, damit Sie Ihre Nachfolge erfolgreich umsetzen.

Mein Seminarthema: Seite 29



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 selbstständiger Trainer und Berater vermittele ich meine ganzheitliche Betrachtungsweise auch in individuell entwickelten Firmentrainings.

Mein Seminarthema: Seite 20



MICHAEL VIVELL

Als langjähriger 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. Wie Sie Ihren Kunden – aber auch Ihren Mitarbeitern in der Rolle als Führungskraft – jederzeit auf Augenhöhe begegnen, steht daher im Mittelpunkt meiner Seminare.

Meine Seminarthemen: Seite 15, 24, 42





SEMINARTERMINE

TERMIN	CODE	THEMA	TRAINER	SEITE
Do 08.05.25	25 38 02	Nie mehr wehrlos	Harald Frießner & Harry Bräuer	27
Di 13.05.25	25 01 03	Gut beraten – gut verkauft I	Robert Spengler	15
Mi 14.05.25	25 02 03	Kundenpersönlichkeiten besser verstehen	Robert Spengler	17
Mi 14.05.25	25 68 03	Cybercrime: Neue Gefahren und Schutz	Marc Maisch	39
Do 15.05.25	25 16 02	Selbstmotivation	Werner Knigge	44
Do 15.05.25	25 65 02	Optimale Fotos für Social Media	Robert Spengler	37
So 18.05.25	25 03 03	Schwierige Kundengespräche erfolgreich meistern	Günter Schmid	18
So 18.05.25	25 28 02	Mitarbeiterdiebstahl erfolgreich vorbeugen	Rita Katharina Biermeier	48
Di 20.05.25	25 15 02	Mitarbeitergespräche	Astrid Pieper	43
Mi 21.05.25	25 17 02	Zeit- und Stressmanagement	Astrid Pieper	46
Do 22.05.25	25 68 04	Cybercrime: Neue Gefahren und Schutz	Marc Maisch	39
Mo 02.06.25	25 43 02	Wegweiser Digitalisierung	Andreas Müller	38
Di 03.06.25	25 44 02	Social Media	Andreas Müller	36
Di 03.06.25	25 69 01	Google Business: Digital sichtbar werden	Oliver Reinsch	40
Mi 04.06.25	25 01 04	Gut beraten – gut verkauft I	Michael Vivell	15
Do 05.06.25	25 14 02	Führungsalltag	Michael Vivell	42
Di 24.06.25	25 02 04	Kundenpersönlichkeiten besser verstehen	Günter Schmid	17
Di 24.06.25	25 24 02	Ihre Rechte als Arbeitgeber	Martin Rößler	32
Mi 25.06.25	25 26 02	Gut beraten – gut verkauft II	Robert Spengler	16
Do 26.06.25	25 33 02	Mit Souveränität zum Erfolg	Robert Spengler	21
Mo 30.06.25	25 20 03	Geschenke verpacken – schnell und kostengünstig	Wolfgang Stephan	20



TERMIN	CODE	THEMA	TRAINER	SEITE
Di 01.07.25	25 11 02	Nachfolgeregelung	Axel Stauffenberg	29
Di 01.07.25	25 47 02	Schlagfertigkeit und Argumentationstechniken	Robert Spengler	31
Mi 02.07.25	25 18 02	Die sichere Annahmestelle	Arno Helfrich	26
Mi 02.07.25	25 64 01	Workshop: Datenschutz leicht gemacht	Martin Rößler	33
So 06.07.25	25 04 02	Laden- und Sortimentsoptimierung	Andreas Müller	19
So 06.07.25	25 42 02	Rhetorik – Die Kunst der freien Rede	Günter Schmid	30
Mo 07.07.25	25 03 04	Schwierige Kundengespräche erfolgreich meistern	Günter Schmid	18
Mo 07.07.25	25 27 02	Personalsuche professionell gestalten	Andreas Müller	47
Di 08.07.25	25 06 02	Das kaufmännische 1x1	Ralf Finken	25
Di 08.07.25	25 67 02	All-in-one: Chef-Wissen kompakt	Michael Vivell	24
Mi 09.07.25	25 67 02	All-in-one: Chef-Wissen kompakt	Ralf Finken	24
Do 10.07.25	25 08 01	Alles, was Recht ist	Martin Rößler	34
Mo 14.07.25	25 29 02	Ladendiebstahl erfolgreich vorbeugen	Rita Katharina Biermeier	28
Di 15.07.25	25 37 02	Mitarbeitermotivation	Rita Katharina Biermeier	45

NUR FÜR AKADEMIECLUB-MITGLIEDER

Do 10.07.25	25 72 02	Cyberangriffe live erleben, erkennen und verhindern	Marco Di Filippo	55
-------------	----------	---	------------------	----

+++ Ein Seminar gefunden? Einloggen und Platz anfragen! +++





INFOS UND TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Seminare sind nur für AST-Leiter und -Personal mit aktiver Bedienerkennung buchbar! Sie haben Ihren Seminarwunsch bereits mitgeteilt und wurden von Ihrer Bezirksstelle angemeldet? Der erste Schritt zum Champion! Hier finden Sie wichtige Infos zur Buchung, die Sie beachten sollten. Bei Fragen können Sie sich jederzeit an uns wenden.



BUCHUNGSBESTÄTIGUNG

Sie erhalten ca. drei Wochen vor Seminarbeginn Ihre Buchungsbestätigung mit weiteren Informationen zum Seminar per Post an Ihre Annahmestelle.



STORNIERUNG UND UMMELDUNG

Bis zu drei Wochen vor Seminarbeginn sind Stornierungen kostenfrei möglich. Danach wird die volle Seminargebühr berechnet.

Sollten Sie an einem gebuchten Seminar nicht teilnehmen können, können Sie entweder eine Ersatzperson kostenfrei anmelden oder, je nach Verfügbarkeit, sich auf ein anderes Seminar des gleichen Seminarprogramms kostenfrei umbuchen lassen.

Für 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.



AUSFALLGEBÜHR

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, hochwertige Seminare zu besonders günstigen Konditionen zu besuchen. Die tatsächlichen Kosten liegen um ein Vielfaches höher.

Sollten Sie Ihrem Seminar unentschuldig fernbleiben, fällt zusätzlich zur Seminargebühr eine Ausfallgebühr in Höhe von 250 Euro an.



DATENSCHUTZ

Alle Informationen über die Verarbeitung Ihrer personenbezogenen Daten im Zusammenhang mit der Anmeldung und Teilnahme an unseren Seminaren erhalten Sie im Internet unter: www.lotto-akademie.de/datenschutz



HAUSTIERVERBOT

Das Mitbringen von Tieren in die LOTTO-Akademie ist grundsätzlich nicht gestattet.



KONTAKT

Wir freuen uns auf Sie!



SCHREIBWEISE

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.



KONTAKT

Bleiben Sie mit uns in Kontakt:

Tel. 089 28655-910

Fax 089 28655-922

E-Mail lottoakademie@lotto-bayern.de



INFORMATIONEN

IHR WEG ZU UNS

Wir empfehlen Ihnen die Anreise mit der Bahn, da wir uns in unmittelbarer Nähe des Hauptbahnhofs Nürnberg befinden.



ANREISE MIT DER BAHN

Da sich die LOTTO-Akademie direkt am Nürnberger Hauptbahnhof (Ausgang „Südstadt“) befindet, ist eine Anreise mit der Bahn empfehlenswert. Sie sparen sich dadurch die Parkplatzsuche und Parkgebühren.



ANREISE MIT DEM AUTO

Im Umfeld der LOTTO-Akademie sind nur eingeschränkt Parkmöglichkeiten vorhanden. Falls Sie dennoch mit dem Auto anreisen, empfehlen wir Ihnen, sich rechtzeitig unter www.parkhaus-nuernberg.de über die Parkmöglichkeiten in der Nähe der LOTTO-Akademie zu informieren. Eine attraktive Alternative dazu sind die Park-and-ride-Parkplätze der VGN: www.vgn.de/service/park-and-ride/



ÜBERNACHTUNGSMÖGLICHKEITEN

Sie bleiben länger in Nürnberg? Rund um den Hauptbahnhof finden Sie eine Reihe von Übernachtungsmöglichkeiten in allen Kategorien.

DIREKT AM HAUPTBAHNHOF

Nelson-Mandela-Platz 22 (1. OG)
90459 Nürnberg

Tel. 089 28655-910

Fax 089 28655-922

E-Mail lottoakademie@lotto-bayern.de

Web www.lotto-akademie.de



NÜRNBERG IST IMMER EINE REISE WERT

Egal ob architektonisch, historisch oder kulinarisch: Die alte Reichsstadt Nürnberg bietet für jeden etwas.



Kulinarik auf der Burg: Der geschichtsträchtige Platz vor dem Tiergärtnerort – im Schatten des Geburtshauses von Albrecht Dürer (I.) – ist ein beliebter Treffpunkt der Nürnberger, die sich dort ...



... nicht nur Schäufferle mit Kloß schmecken lassen, sondern auch gern nur einen Kaffee in der Sonne trinken.



IMPRESSUM

Herausgeber: Staatliche Lotterie- und Spielbankverwaltung, LOTTO-Akademie, Nelson-Mandela-Platz 22, 90459 Nürnberg
Telefon 089 28655-910 • Telefax 089 28655-922

Verantwortlich: Harald Lindner • Layout: FJR Werbeagentur, München

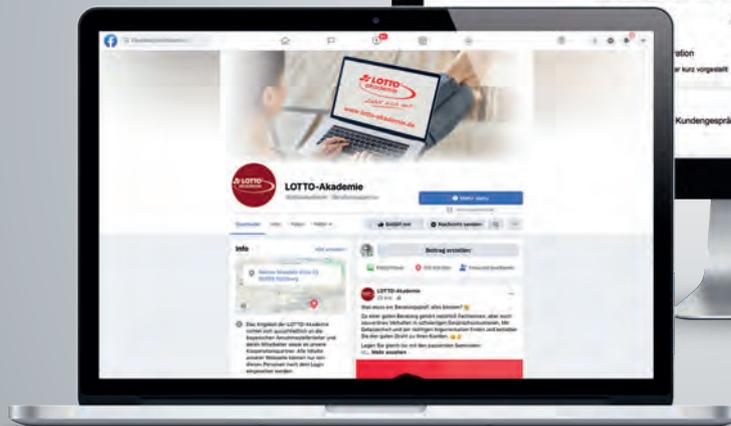
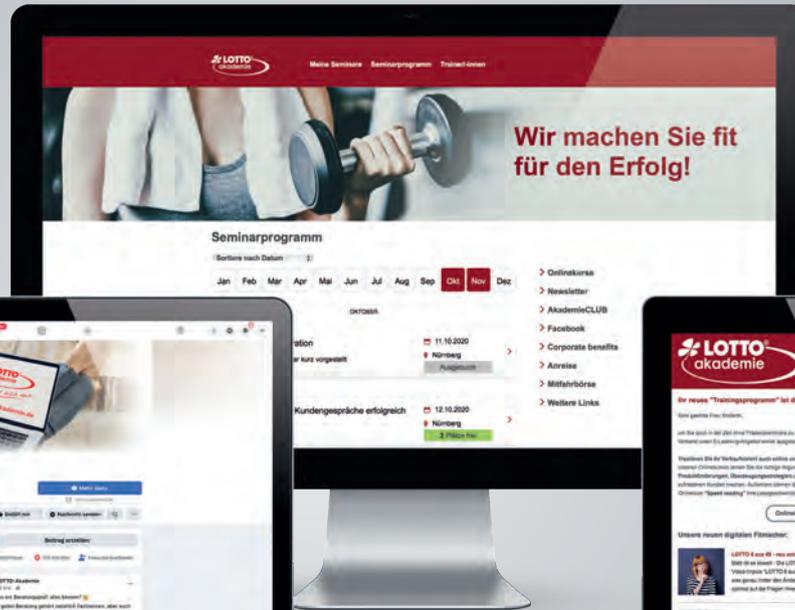
Fotos: LOTTO-Akademie (Wolfgang S. Keim, Andrea Uhrig), AdobeStock, iStock

WIR SIND AUCH ONLINE FÜR SIE DA!



Unsere Onlinekanäle

www.lotto-akademie.de



 www.facebook.com/lottoakademie/



Newsletter

 **LOTTO**[®]
Bayern

