

Handelsfachwirt IHK mit Kaufmann im Groß- und Außenhandel für Abiturienten

Es ist schwierig, zuverlässige und engagierte Auszubildende zu bekommen und zudem ist der Wettbewerb bei der Suche um die besten Schulabgänger groß.

Zielgruppen für die Fortbildung zum **Handelsfachwirt im Abiturientenmodell mit Kaufmann im Groß- und Außenhandel** (Fachrichtung Großhandel) sind Abiturienten und Studienabbrecher, die eine praxisnahe Aus- und Fortbildung suchen und nicht monatelang Theorie im Hörsaal lernen wollen.

In nur insgesamt 10 zweiwöchigen Präsenzphasen wird im BZE die Theorie vermittelt und der Berufsschulunterricht dadurch ersetzt.

Durch die kombinierte Aus- und Fortbildung kann der Ausbildungsabschluss zum „**Kaufmann im Groß- und Außenhandel**“ statt in den üblichen 3 Jahren bereits mit der IHK-Prüfung nach 18 Monaten erlangt werden. Im zweiten Teil wird der **Handelsfachwirt** als bundesweit anerkannter IHK-Abschluss auf Bachelor-Niveau geschult.

In der Zeit zwischen den Seminaren wird im Unternehmen gearbeitet und das gelernte Wissen kann direkt und aktiv angewendet werden. Fachfragen aus der Praxis können im nächsten Seminar mit den Dozenten und den anderen Teilnehmern diskutiert werden.

Es besteht als Zusatzoption die Möglichkeit den Ausbilderschein in nur 4 Tagen zu erwerben, da die benötigten theoretischen Kenntnisse in der Fortbildung zum Handelsfachwirt vermittelt werden.

Was sind die Vorteile dieses Fortbildungsmodells?

- Attraktives Angebot für Abiturienten im Rahmen Ihres Personalmarketings
- Verkürzung der Ausbildung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel (Fachrichtung Großhandel) auf 18 Monate ohne Besuch der Berufsschule
- Verlässliche Personaleinsatzplanung, denn alle Termine sind frühzeitig bekannt
- Perfekte Verbindung von Theorie und Praxis
- Durch Blockunterricht liegt die volle Konzentration auf den Schulungsinhalten
- Durch die gemeinsame Unterbringung in unseren Häusern sind Lern- und Arbeitsgruppen über den Unterricht hinaus möglich
- Mit Bestehen der Prüfung zum Handelsfachwirt wird der schriftliche Teil der Ausbilder-eignungsprüfung zuerkannt
- Sämtliche Prüfungsformalitäten werden vom BZE übernommen.

Weitere Details

Zielgruppe

- Nachwuchsführungskräfte mit Abitur
- Abiturienten
- Studienabbrecher

Schwerpunkte

- Beschaffung und Logistik
- Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation
- Großhandelsgeschäfte
- Handelsmarketing
- Unternehmensführung und -steuerung

Dauer

10 Seminare à 2 Wochen (= 20 Wochen insgesamt) verteilt auf 3 Jahre
Zusatzoption: Ausbilderschein in nur 4 weiteren Tagen

Voraussetzung

Allgemeine Hochschulreife oder Fachhochschulreife

Ablauf

Abschnitt 1:

Kaufmann im Groß- und Außenhandel

- 6 Seminare à 2 Wochen innerhalb von 18 Monaten
- Start jeweils zum 01.08. eines Jahres

Abschnitt 2:

Handelsfachwirt

- 4 Seminare à 2 Wochen verteilt über 18 Monate

Ziel:

- Kaufmann im Groß- und Außenhandel Fachrichtung Großhandel und
- Geprüfter Handelsfachwirt (IHK)

Für Abiturienten



Karrierechancen

- Abteilungs- oder Niederlassungsleiter
- Gruppen-, Bereichs- oder Teamleitung
- Sales- oder Produkt Manager
- Key-Account Manager
- Führungs- oder Fachkraft in den Bereichen Einkauf, Verwaltung, Personal etc.

BZE Vorteile

- Komplettpaket inkl. Unterbringung und Verpflegung
- Bearbeitung aller Prüfungsformalitäten mit der IHK
- keine Berufsschule
- geringe Fehlzeiten im Betrieb
- BZE-eigene Skripte
- Referenten aus der Praxis

Ansprechpartnerin



Katrin Bauersachs
Bereichsleiterin
034741 - 97 - 203
Katrin.Bauersachs@bze.de



Logistikmeister IHK

mit Fachkraft für Lagerlogistik für Abiturienten

Ohne funktionierende Logistik bleiben im Handel die Regale leer und in der Industrie die Produktion stehen. Auch wenn die Automatisierung der Prozesse in der Logistik fortschreitet, wird natürlich weiterhin qualifiziertes Personal gebraucht.

Bei der Verbesserung der Prozesse in der Logistik ist es von Vorteil, diese selber zu kennen und schon einmal durchgeführt zu haben. Dann kann aus der Praxis heraus nach Optimierungsmöglichkeiten gesucht werden. Diese Praxis wird im ersten Teil mit der **Ausbildung zur Fachkraft für Lagerlogistik IHK** vermittelt. Im zweiten Teil wird mit der **Fortbildung zum Logistikmeister IHK** das tiefergehende Fachwissen gelehrt.

Sie haben mit diesem **Abiturientenmodell** die Möglichkeit, potenzielle Führungskräfte frühzeitig an sich zu binden und zu entwickeln. Innerhalb von drei Jahren werden **drei Bildungsabschlüsse** erlangt: die Fachkraft für Lagerlogistik, der Ausbiderschein und der Logistikmeister (IHK). Und das mit nur sehr geringen Fehlzeiten im Betrieb. Denn in nur insgesamt 11 zweiwöchigen Präsenzphasen im BZE wird die Theorie vermittelt und der Berufsschulunterricht wird dadurch ersetzt. Bereits nach 18 Monaten kann der Ausbildungsabschluss zur Fachkraft für Lagerlogistik erlangt werden. Danach wird der Logistikmeister als bundesweit anerkannter IHK-Abschluss auf Bachelor-Niveau geschult. In der Zeit zwischen den Seminaren arbeiten ihre Mitarbeiter im Unternehmen und wenden das gelernte Wissen direkt und aktiv an.

Im Rahmen der Fortbildung zum Logistikmeister wird auch der Ausbiderschein erworben und Sie stärken damit Ihre Ausbildung in Ihrem Betrieb.

Was sind die Vorteile dieses Fortbildungsmodells?

- Attraktives Angebot für Abiturienten im Rahmen Ihres Personalmarketings
- 3 Abschlüsse in nur 3 Jahren
- Verkürzung der Ausbildung zur Fachkraft für Lagerlogistik auf 18 Monate
- Kein Besuch der Berufsschule
- Verlässliche Personaleinsatzplanung, denn alle Termine sind frühzeitig bekannt
- Perfekte Verbindung von Theorie und Praxis
- Durch Blockunterricht liegt die volle Konzentration auf den Schulungsinhalten
- Durch die gemeinsame Unterbringung in unseren Häusern sind Lern- und Arbeitsgruppen über den Unterricht hinaus möglich
- Sämtliche Prüfungsformalitäten werden vom BZE übernommen

Weitere Details

Zielgruppe

- Nachwuchsführungskräfte mit Abitur
- Abiturienten
- Studienabbrecher

Schwerpunkte

- Anwenden von Methoden der Information, Kommunikation und Planung
- Ausbildeignung nach AEVO
- Berücksichtigen naturwissenschaftlicher und technischer Gesetzmäßigkeiten
- Betriebliche Organisation und Kostenwesen
- Betriebswirtschaftliches Handeln
- Führung und Personal
- Logistikprozesse
- Rechtsbewusstes Handeln
- Zusammenarbeit im Betrieb

Voraussetzung

Allgemeine Hochschulreife oder Fachhochschulreife

Dauer

11 Seminare à 2 Wochen (= 22 Wochen insgesamt) verteilt auf 3 Jahre

Ablauf

Abschnitt 1:

Fachkraft für Lagerlogistik

- 6 Seminare à 2 Wochen innerhalb von 18 Monaten
 - Start jeweils zum 01.08. eines Jahres
- Abschnitt 2:

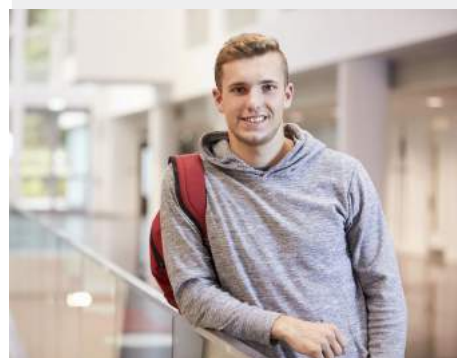
Logistikmeister

- 1 Seminar à 8 Tage zur Erlangung des Ausbiderscheins
- 4 Seminare à 2 Wochen verteilt über 18 Monate

Ziel:

- Fachkraft für Lagerlogistik
- Ausbildeignung nach AEVO
- Logistikmeister (IHK)

Für Abiturienten



Karrierechancen

- Leitung der Abteilung Logistik
- Teamleiter Wareneingang
- Teamleiter Warenausgang
- Teamleiter Lager
- Schichtleiter im Umschlagslager
- und vieles mehr....

BZE Vorteile

- Komplettpaket inkl. Unterbringung, Verpflegung und aller Prüfungsformalitäten mit der IHK
- keine Berufsschule
- geringe Fehlzeiten im Betrieb
- inkl. aller Lehrmittel
- Referenten aus der Praxis

Ansprechpartnerin



Catharina Abel
Bereichsleiterin
05321 / 3582-11
catharina.abel@bze.de



Wirtschaftsfachwirt IHK mit Kaufmann für Büromanagement für Abiturienten

Die Situation auf dem Arbeitsmarkt ist dank gut laufender Konjunktur und der Demografie durchaus angespannt. Die Anzahl der verfügbaren Arbeitskräfte wird geringer und der Wettbewerb um die vorhandenen Schulabgänger wird immer stärker.

Der Anteil von Abiturienten eines Jahrganges wächst beständig und diesen steht damit der Weg an die Universität offen. Viele wollen aber direkt Geld verdienen und gar nicht jahrelang im Hörsaal verschwinden. Das Abiturientenprogramm bietet für Sie die Möglichkeit, sich auf dem Arbeitsmarkt attraktiver zu machen, diese Zielgruppe anzusprechen und an sich zu binden. Denn die Abiturienten können innerhalb von drei Jahren zwei Bildungsabschlüsse erlangen: den **Kaufmann für Büromanagement** und den **Wirtschaftsfachwirt (IHK)**.

Im Vergleich zu einem dualen Studiengang entstehen wesentlich weniger Fehlzeiten im Betrieb. In nur insgesamt 10 zweiwöchigen Präsenzphasen im BZE wird die Theorie vermittelt und der Berufsschulunterricht wird dadurch ersetzt. Bereits nach 18 Monaten kann die IHK-Prüfung stattfinden. Danach wird der Wirtschaftsfachwirt als bundesweit anerkannter IHK-Abschluss auf Bachelor-Niveau geschult.

In der Zeit zwischen den Seminaren wird im Unternehmen gearbeitet und das gelernte Wissen kann direkt und aktiv angewendet werden.

Es besteht als Zusatzoption die Möglichkeit den Ausbilderschein in nur 4 Tagen zu erwerben, da die benötigten theoretischen Kenntnisse in der Fortbildung zum Wirtschaftsfachwirt vermittelt werden.

Was sind die Vorteile dieses Fortbildungsmodells?

- Attraktives Angebot für Abiturienten im Rahmen Ihres Personalmarketings
- Alternative zu einem dualen Studium der Betriebswirtschaft mit wesentlich weniger Fehlzeiten im Betrieb
- Verkürzung der Ausbildung zum Kaufmann für Büromanagement auf 18 Monate ohne Besuch der Berufsschule
- Verlässliche Personaleinsatzplanung, denn alle Termine sind frühzeitig bekannt
- Perfekte Verbindung von Theorie und Praxis
- Durch Blockunterricht liegt die volle Konzentration auf den Schulungsinhalten
- Durch die gemeinsame Unterbringung in unseren Häusern sind Lern- und Arbeitsgruppen über den Unterricht hinaus möglich
- Sämtliche Prüfungsformalitäten werden vom BZE übernommen

Weitere Details

Zielgruppe

- Nachwuchsführungskräfte mit Abitur
- Abiturienten
- Studienabbrecher

Schwerpunkte

- Betriebswirtschaftliches Fachwissen aufbauen
- Geschäftsprozesse planen, durchführen und optimieren
- Führungskompetenz erlangen
- Projekte planen und durchführen

Dauer

10 Seminare à 2 Wochen (= 20 Wochen insgesamt) verteilt auf 3 Jahre
Zusatzoption: Ausbilderschein in nur 4 weiteren Tagen

Voraussetzung

Allgemeine Hochschulreife oder Fachhochschulreife

Ablauf

Abschnitt 1:

Kaufmann für Büromanagement

- 6 Seminare à 2 Wochen innerhalb von 18 Monaten
- Start jeweils zum 01.08. eines Jahres

Abschnitt 2:

Wirtschaftsfachwirt

- 4 Seminare à 2 Wochen verteilt über 18 Monate

Ziel:

- Kaufmann für Büromanagement und
- Geprüfter Wirtschaftsfachwirt (IHK)

Für Abiturienten



Karrierechancen

- Gruppen-, Bereichs- oder Teamleitung
- Büroleitung / Backoffice Manager
- Assistenz der Geschäftsleitung
- Sales-, Produkt- oder Marketing Manager
- Key-Account Manager
- Führungs- oder Fachkraft in den Bereichen Einkauf, Controlling, Personal etc.

BZE Vorteile

- Komplettpaket inkl. Unterbringung und Verpflegung
- Bearbeitung aller Prüfungsformalitäten mit der IHK
- keine Berufsschule
- geringe Fehlzeiten im Betrieb
- BZE-eigene Skripte
- Referenten aus der Praxis

Ansprechpartner



Thomas Schmidt

Bereichsleiter
05041/788-45
thomas.schmidt@bze.de



Wirtschaftsfachwirt IHK

berufsbegleitend in 6 Präsenzphasen

Für den Unternehmenserfolg sind gut qualifizierte Mitarbeiter das A und O. In der heutigen Zeit ist vernetztes Wissen von hoher Bedeutung, da von vielen Entscheidungen nicht nur ein Unternehmen betroffen ist, sondern mehrere. Dafür ist es notwendig ein fundiertes betriebswirtschaftliches Fachwissen zu besitzen, welches durch den **Wirtschaftsfachwirt** als bundesweit anerkannter **IHK-Abschluss** auf Bachelor-Niveau erreicht wird.

Mit der Fortbildung können Sie Führungskräfte unterstützen, indem Sie ihm den Zugang zu einem erweiterten Fachwissen verschaffen oder Potenzialkräfte auf die Übernahme von Fach- und/oder Führungsaufgaben vorbereiten. Sie erhalten noch besser qualifizierte Arbeitskräfte und fördern deren Motivation, persönliche Entwicklung und damit auch Bindung an Ihr Unternehmen.

In der Zeit zwischen den Seminaren wird im Unternehmen gearbeitet und das gelernte Wissen kann direkt und aktiv angewendet werden. Fachfragen aus der Praxis können im nächsten Seminar mit den Dozenten und den anderen Teilnehmern diskutiert werden.

Es besteht als Zusatzoption sogar die Möglichkeit noch einen dritten Abschluss, den Ausbildererschein, in nur 4 Tagen zu erwerben, da die benötigten theoretischen Kenntnisse in der Fortbildung zum Wirtschaftsfachwirt vermittelt werden.

Was sind die Vorteile dieses Fortbildungsmodells?

- Attraktives Angebot für Ihre Mitarbeitenden zur Stärkung der Qualifikationen und der Personalbindung
- Verlässliche Personaleinsatzplanung, denn alle Termine sind frühzeitig bekannt
- Perfekte Verbindung von Theorie und Praxis
- Durch Blockunterricht liegt die volle Konzentration auf den Schulungsinhalten
- Durch die gemeinsame Unterbringung in unseren Häusern sind Lern- und Arbeitsgruppen über den Unterricht hinaus möglich
- Mit Bestehen der Prüfung zum Wirtschaftsfachwirt wird der schriftliche Teil der Ausbilder-eignungsprüfung zuerkannt
- Sämtliche Prüfungsformalitäten werden vom BZE übernommen

Weitere Details

Zielgruppe

- Mitarbeitende mit Berufserfahrung, die für höherwertige Aufgaben qualifiziert werden sollen

Schwerpunkte

- Betriebswirtschaftliches Fachwissen aufbauen
- Geschäftsprozesse planen, durchführen und optimieren
- Führungskompetenz erlangen
- Projekte planen und durchführen

Dauer

6 Seminare à 2 Wochen (= 12 Wochen insgesamt) verteilt auf 18 Monate
Zusatzoption: Ausbildererschein in nur 4 weiteren Tagen

Voraussetzung

Generell kann Wirtschaftsfachwirt werden, wer

- mit Erfolg einen anerkannten mindestens dreijährigen kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf abgeschlossen hat und
- mind. 1 Jahr Berufspraxis gesammelt hat.

Es gibt noch weitere Möglichkeiten zum Wirtschaftsfachwirt zugelassen zu werden. Details finden Sie unter www.bze.de

Ziel:

- Geprüfter Wirtschaftsfachwirt (IHK)

Für Berufserfahrene



Karrierechancen

- Gruppen-, Bereichs- oder Teamleitung
- Büroleitung / Backoffice Manager
- Assistenz der Geschäftsleitung
- Sales-, Produkt- oder Marketing Manager
- Key-Account Manager
- Führungs- oder Fachkraft in den Bereichen Einkauf, Controlling, Personal etc.

BZE Vorteile

- Komplettpaket inkl. Unterbringung und Verpflegung
- Bearbeitung aller Prüfungsformalitäten mit der IHK
- geringe Fehlzeiten im Betrieb
- BZE-eigene Skripte
- Referenten aus der Praxis

Ansprechpartner



Thomas Schmidt
Bereichsleiter
05041/788-45
thomas.schmidt@bze.de



Prüfungsvorbereitung Handelsfachwirt Vertiefung für Absolventen der Handelsfach- wirtkurse im BZE

Die Fortbildung zum Handelsfachwirt mündet in eine sehr anspruchsvolle Abschlussprüfung und stellt entsprechend hohe Anforderungen an alle Absolventen. An zwei aufeinanderfolgenden Tagen wird der Lernerfolg aus drei Jahren bzw. über 730 Unterrichtsstunden in einer vierstündigen, einer drei- und einer zweistündigen Klausur überprüft. Dabei kommt es nicht allein darauf an, den Lernstoff wiedergeben zu können. Es ist vielmehr unter Beweis zu stellen, dass das Gelernte in konkreten betrieblichen Problemstellungen auch sinnvoll angewandt werden kann. Handlungs- und Anwendungsorientierung stehen somit klar im Vordergrund.

Der Kurs wendet sich an alle, die trotz intensiver Lernbemühungen noch Schwierigkeiten sehen, die Abschlussprüfung erfolgreich abzulegen. Ziel ist es, inhaltliche Fragen zu klären, Unsicherheiten abzubauen und den Umgang mit langen einleitenden Aufgabentexten sowie den konkreten handlungsorientierten Fragestellungen zu trainieren und so die Bestehens Chancen spürbar zu verbessern.

Das Training konzentriert sich auf die Handlungsbereiche, die den Kursteilnehmern erfahrungsgemäß die größten Schwierigkeiten bereiten. Das sind im einzelnen:

- Unternehmensführung und -steuerung
- Beschaffung und Logistik
- Vertriebssteuerung

Weitere Details

Zielgruppe

Absolventen der Handelsfachwirtkurse des BZE

Schwerpunkte

- Unternehmensführung und -steuerung
- Beschaffung und Logistik
- Vertriebssteuerung

Dauer

Eine Woche (40 Unterrichtsstunden)

Termin

26. Februar - 03. März 2018

Ort

Springe

Ziel

- Vorbereitung auf die Handelsfachwirtprüfung
- Klärung inhaltlicher Fragen und Training zum sicheren Umgang mit handlungsorientierten Aufgabenstellungen

Voraussetzungen

Teilnahme an einem Handelsfachwirtkurs im BZE

Für Handelsfachwirte



Karrierechancen

- Abteilungs- oder Filialleitung, Bereichs- oder Teamleitung
- Sales- oder Marketingmanager
- Key-Account Manager
- Führungskraft Einkauf, Personal oder Verwaltung
- selbstständiger Unternehmer in kleinen und mittleren Betrieben und vieles mehr ...

BZE Vorteile

- Komplettpaket inkl. Unterbringung und Verpflegung
- BZE-eigene Skripte
- Referenten aus der Praxis

Ansprechpartner



Helge Anke
stellvertretender Direktor
05041 / 788 - 37
helge.anke@bze.de



Check-Up Kaufmannswissen

Bin ich fit für die Fortbildung?

Sie wollen sich fortbilden, wissen aber nicht, ob der Handelsfachwirt oder der Fachwirt für Vertrieb das Richtige für Sie ist?

Sie sind sich nicht sicher, ob Sie den Anforderungen einer nebenberuflichen Fortbildung gerecht werden? Ihre Ausbildung ist schon länger her und Sie wissen nicht, ob genug Wissen hängen geblieben ist, um jetzt damit weiterzumachen?

Sie sind schon länger aus Ausbildung und Schule raus und fragen sich, ob Sie den Anschluss bekommen? Sie wollen gerne etwas für das Vorankommen Ihrer Karriere tun, sind sich aber nicht sicher, ob der Handelsfachwirt oder aber der Fachwirt für Vertrieb der richtige Weg dafür ist?

ODER:

Sie wollen einen leistungsstarken Mitarbeiter gerne fördern, sind sich aber nicht sicher, ob die Fortbildung zum Handelsfachwirt oder der Fachwirt für Vertrieb etwas für ihn ist?

Beantworten Sie diese Fragen direkt vor Ort und live im Seminar!

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, an einer Testwoche teilzunehmen, um diese und andere Unsicherheiten zu eliminieren.

Wir wiederholen und knüpfen an Ausbildungsinhalte vom Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel an und gehen die ersten Schritte zu den Inhalten der Fortbildungen. In unserem einwöchigen Test-Seminar bekommen Sie einen Einblick in Art und Umfang des Unterrichts, der Sie auf den erfolgreichen Abschluss zum Handelsfachwirt/Fachwirt für Vertrieb vorbereitet.

Ohne unnötigen Druck haben Sie einen Eindruck von dem, was Sie dann in den kommenden 18 Monaten erwartet und können sich ganz bewusst für diesen Karriereschritt entscheiden!

Zeitgleich reservieren wir Ihnen einen Platz für das nächste Seminar zum Handelsfachwirt/Fachwirt für Vertrieb. Entscheiden Sie sich nach dem Check-Up, ob Sie mit uns Ihrer beruflichen Karriere den nächsten Meilenstein hinzufügen wollen. Sollten Sie sich dagegen entscheiden, bleibt Ihnen das gute Gefühl, diese Möglichkeit in Erwägung gezogen zu haben.

Weitere Details

Zielgruppe

Kaufleute, die bereit sind für den nächsten Karriereschritt. **Mitarbeiter**, von denen Sie wissen, dass sie mehr wollen und können. **Nachwuchsführungskräfte** im Handel mit Berufserfahrung.

Voraussetzung

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, mit denen in die Fortbildung gestartet werden kann. Nähere Informationen hierzu erhalten Sie gerne bei uns direkt oder unter www.bze.de.

Schwerpunkte

- Grundlagen der Volkswirtschaft
- Kalkulation/Buchführung
- Handelsbetriebslehre
- Warenbeschaffung
- Arbeitsrecht

Dauer

40 Unterrichtseinheiten verteilt auf 6 Tage.

Ablauf

Anreise am Montag, Unterricht von 13 Uhr bis 17 Uhr.
Dienstag bis Freitag Unterricht von 8:20 Uhr bis 17 Uhr.
Samstag Unterricht von 8:20 Uhr bis 12 Uhr anschließend Heimreise.

Ziel:

Mit diesem Seminar wollen wir Unsicherheiten nehmen, die vor dem Beginn einer Fortbildung auftreten können. Anschließend können Sie einschätzen, ob Sie selbst oder Ihr Mitarbeiter den Ansprüchen einer nebenberuflichen Fortbildung gewachsen sind/ist.

Ansprechpartnerin



Frauke Oeljeschlager
Bereichsleiterin
Tel: 05041/788-23

Mail: frauke.oeljeschlager@bze.de

Referent/in



Fachreferenten mit Handels- und Prüfungspraxis

Kursinformationen

Seminarnummer: 3700/16
Buchungsstatus: Noch Plätze frei
Mindestteilnehmerzahl: 15

Termin:
auf Anfrage

Gebühr:
Die Seminargebühr beträgt € 590,00. Der Preis beinhaltet Vollpension, Seminarunterlagen und die Unterbringung im Doppelzimmer mit Dusche und WC. Die Kosten für ergänzende Fachliteratur sind nicht enthalten.

Veranstaltungsort



Bildungszentrum des Einzelhandels Niedersachsen
Kurzer Ging 47
31832 Springe



Der Azubi von heute - kein Vergleich zu früher

War denn früher wirklich alles besser?

War der typische Auszubildende früher noch interessiert, verlässlich und pünktlich, ist der Auszubildende von heute auf jeden Fall technikaffin und anspruchsvoll! Sie verstehen sofort (meist intuitiv) computergestützte Systeme – das heißt, die digitale Kommunikation klappt reibungslos.

Aber was ist mit der analogen Kommunikation? Sie übermittelt vor allem die wichtigen Beziehungsaspekte. Denn Kommunikation heißt nicht nur Informationen austauschen oder übermitteln, sondern auch miteinander in Verbindung treten, sich verständigen, sich verstehen. In diese soziale Rolle als Auszubildende müssen sie erst hineinwachsen.

Dieser Prozess bedarf heute der besonderen Aufmerksamkeit der Ausbildungsverantwortlichen. Denn Ihre Auszubildenden sind wichtige Mitarbeiter! Sie wollen sich im Unternehmen „wohl fühlen“, wollen gebraucht werden, selbstständig arbeiten und Erfolge erzielen – mit Ihnen als Vorbild!

Das bedeutet für Sie, dass Sie Ihre Auszubildenden wertschätzen, dass Sie sie als Individuen anerkennen. Dabei sollten Sie die jungen Persönlichkeiten weder über- noch unterfordern. Eine „dosierte Überforderung“ ist das Erfolgsrezept.

Die Firmen erhalten aus der Schule keine „fertigen“ Mitarbeiter!

Aber: eine gute Ausbildung kann junge Fachkräfte an das Unternehmen binden. Ein guter Ruf in der Ausbildung bringt gute Bewerber!

Die Trainerin zeigt Ihnen, wie Sie den „Azubi von heute“ erreichen - Wie Sie ihn dort abholen, wo er steht. Außerdem lernen Sie, eine „dosierte Überforderung“ als Motivation einzusetzen und so Ihren Auszubildenden / Ihre Auszubildende optimal zu fördern.

Weitere Details

Zielgruppe

Ausbilderinnen und Ausbilder
Ausbildungsbeauftragte

Schwerpunkte

- Ursachenforschung, mit dem Azubi eine Lösung verhandeln, klare Ziele vereinbaren.
- The do's and don't's während der Ausbildung vermitteln: Selbstverantwortung!
- Den richtigen Führungsstil mit den effektiven Führungsmitteln anwenden.

Dauer

Zwei Seminartage à 8 Seminarstunden.

Ablauf

- Schwierigen Azubis eine Richtung geben
- Damit es gar nicht dazu kommt
- Azubis begleiten, führen und fordern

Seminarmethoden: Einzel- und Gruppenübungen, Rollenspiel, Bearbeitung eigener Problemstellungen - praxistaugliche Lösungen finden.

Ziel:

Sie erarbeiten Ihre Aufgaben, Ziele und Ihre Verantwortung als Ausbildungsbeauftragte/r, besonders in schwierigen Situationen. Somit erhöhen Sie die Ausbildungsqualität und sichern Ihren qualifizierten Nachwuchs. Ansprüchen einer nebenberuflichen Fortbildung gewachsen sind/ ist.

Ansprechpartnerin



Julia Büst
Bereichsleiterin
Tel: 05041/788-13

Mail: julia.buest@bze.de

Referentin



Monika Ix, Unternehmerin, Trainerin, Coach

Kursinformationen

Seminarnummer: 3701/16
Buchungsstatus: Noch Plätze frei
Mindestteilnehmerzahl: 15

Termin:
auf Anfrage

Gebühr:
Die Seminargebühr variiert. Bitte sprechen Sie uns an - wir erstellen Ihnen ein individuelles Angebot.

Veranstaltungsort



Bildungszentrum des
Einzelhandels Niedersachsen
Kurzer Ging 47
31832 Springe



Der Unsichtbare Verkauf

„Was Körpersprache im Verkauf erreichen kann“

Die Kunst sich und seine Waren so gut zu verkaufen, dass die Menschen, mit denen wir umgehen, einfach nur begeistert sind von uns. Geht nicht? Oh doch! Erleben Sie ein spannendes Seminar in einer Marktatmosphäre.

Gerade Menschen im Verkauf machen oft die Erfahrung, dass fachliche Fähigkeiten und Fertigkeiten allein nicht mehr ausreichen, um erfolgreich zu sein. Ihre Körpersprache kann darüber entscheiden, ob und wie Sie Kunden für sich gewinnen, überzeugen und begeistern können. Kundenbegeisterung statt nur Kundenzufriedenheit hängt von vielen Faktoren ab.

Die Körpersprache ist ein wesentlicher Bestandteil. Denn unbewusst drücken wir meist mehr aus als beabsichtigt. Die Signale des Körpers können unsere Aussagen wirkungsvoll unterstützen oder aber einen gänzlich widersprüchlichen Eindruck erwecken.

Lernen Sie anhand von praktischen Übungen die beeinflussenden Möglichkeiten der Körpersprache kennen und gewinnen Sie durch professionelles Feedback mehr Vertrauen in Ihre Stärken. Es geht nicht darum, in eine Rolle zu schlüpfen, sondern vielmehr Ihr individuelles Ausdrucksvermögen zu erweitern und zu Ihrem eigenen, individuellen Stil zu finden.

Lassen Sie sich vom Trainer auch mit einigen kleinen Überraschungen zu unerwarteten Reaktionen bewegen, und seien Sie gespannt auf die vielen kleinen Überraschungen innerhalb des Seminars. Sie wollten doch nur zuhören? Entschuldigung. Nicht in diesem Seminar. In unserem Seminar wird Sie der Trainer in seiner unvergleichlichen Art und Weise in die Welten verschiedener Aspekte der Körpersprache entführen. Die wesentlichen Situationen werden wie auf einem Basar durch Mimik und Gestik dargestellt. Das Seminar motiviert – regt und steckt an. Wozu? Zu viel Spaß und Erfolg im Verkauf!

Weitere Details

Zielgruppe

Alle Menschen, die erfolgreich mit Ihrer Körpersprache umgehen wollen, sind herzlich eingeladen. Besonders geeignet ist das Seminar für folgende direkte Zielgruppen:

- Verkäuferinnen und Verkäufer
- Verkaufsförderer
- Führungskräfte mit direkter Personalverantwortung

Schwerpunkte

Jeder Teilnehmer erhält seinen persönlichen Körpersprachekatalog. Aus diesem geht dann hervor, welche Wirkungsmittel sehr gut zu welchen Anlässen eingesetzt werden können und wo noch Nachbesserungsbedarf besteht.

Ablauf

Nach einem kurzen nonverbal kennenlernen wird sofort die Körpersprache jedes einzelnen Teilnehmers im Mittelpunkt stehen. Die Aktivierung der Teilnehmer ist ein zentrales Merkmal für dieses Erlebnis – und Erfolgsseminar.

Ziel:

Erfolgreich im Alltag mit seiner Mimik und Gestik arbeiten zu können. Besonders wichtig ist für die Teilnehmer das Wissen über Ihre Wirkung und wie Sie diese gezielt nutzen können.

Dauer

Zwei Seminartage à 8 Seminarstunden.

Ansprechpartnerin



Julia Büst
Bereichsleiterin
Tel: 05041/788-13

Mail: julia.buest@bze.de

Referent



Ralph Spröte, Unternehmer, Trainer, Coach, Berater

Kursinformationen

Seminarnummer: 3702/16
Buchungsstatus: Noch Plätze frei
Mindestteilnehmerzahl: 15

Termin:
auf Anfrage

Gebühr:
Die Seminargebühr variiert. Bitte sprechen Sie uns an - wir erstellen Ihnen ein individuelles Angebot.

Veranstaltungsort



Bildungszentrum des Einzelhandels Niedersachsen
Kurzer Ging 47
31832 Springe



Konkurrent Online-Handel Mit Energie und Überzeugungskraft am POS verkaufen!

Ein potenzieller Kunde ist in Ihrem Geschäft und lässt sich von Ihrem Personal im Verkauf beraten. Der Kunde ist an dem Produkt interessiert. Aber anstatt zu kaufen, zückt er das Smartphone und weist darauf hin, dass er dasselbe Produkt im Internet billiger bekommt.

Nun ist eine starke Reaktion Ihres Personals gefordert! Um den Kunden mit Energie und Überzeugungskraft zum Kauf in Ihrem Geschäft zu bringen, erarbeiten Sie:

- die Vorteile des stationären Handels gegenüber des Online-Handels.
- wie Sie gesprächsfördernde „Werkzeuge“ im Kundenkontakt erfolgreich anwenden und bekommen ein Bewusstsein für Freundlichkeit, Klarheit, Wertschätzung und Verständlichkeit.
- die Erfolgsfaktoren für eine überzeugende Gastgeberrolle.

Um das Gelernte zu vertiefen und die Anwendung zu sichern, werden die Seminarinhalte auf drei Tage und einen Zeitraum von einem dreiviertel Jahr verteilt. Dadurch erfolgt ein sofortiges Handeln in der Praxis, wobei der Mitarbeitende ein Feedback durch die Kunden bekommt. Aufkommende Fragen und unangenehme Situationen werden von jedem einzelnen Teilnehmenden für das nächste Follow-Up festgehalten und dort bearbeitet.

Weitere Details

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Verkauf im Handel tätig werden und erfolgreich sein wollen.

Dauer

3 x 1 Tag.

Voraussetzung

Keine

Ziel

Den Kunden vom Kauf in Ihrem Geschäft zu überzeugen.

Schwerpunkte

1. Die Vorteile des stationären Handels
2. Das Verkaufsgespräch als Hauptvorteil des stationären Handels
3. Der erfolgreiche Verkäufer überzeugt im stationären Handel
4. Die Kunden im stationären Handel begeistern

Ansprechpartner



Thomas Schmidt
Seminarleiter
Tel: 05041/788-45

Mail: thomas.schmidt@bze.de

Referent/in



Handelsassistentin Monika Ix
Unternehmerin, Trainerin, Coach

Kursinformationen

Seminarnummer: 3799/16
Buchungsstatus: Noch Plätze frei
Mindestteilnehmerzahl: 8

Termin:
auf Anfrage.

Gebühr:
Die Seminargebühr variiert. Bitte sprechen Sie uns an.

Veranstaltungsort



Der Veranstaltungsort variiert. Eine genaue Planung erhalten Sie kurz vor Seminarbeginn.



HANDELSbereit als Verkäufer

Fachkraft Einzelhandel (IHK)

Der Einzelhandel ist der drittgrößte Wirtschaftszweig in Deutschland mit über 300.000 Unternehmen und ca. 3 Millionen Beschäftigten. Seine Vielfältigkeit ist immens: Vom Lebensmittel über Elektronik, Haushaltswaren, Kleidung bis hin zu Luxusartikeln - alles wird im Einzelhandel verkauft. Spannung ist also garantiert!

Was für Sie noch interessanter ist: Der Handel sucht fähige Arbeitskräfte, denn über 36.000 Stellen sind unbesetzt. Außerdem ist in kaum einem anderen Wirtschaftszweig eine so rasante Karriere möglich. Wichtig ist, dass Sie Erfahrung auf der „Fläche“ gesammelt haben. Das bedeutet, Sie haben im Laden gearbeitet und kennen sich mit Kundenberatung und -betreuung, Verkauf, Warenpräsentation sowie Wareneingangskontrolle aus. Dann können Sie später auch in der Verwaltung, z. B. im Personalbereich oder im Einkauf, tätig werden. Um erfolgreich auf der Fläche zu sein und einen guten Einstieg in den Handel zu haben, bieten wir Ihnen mit „HANDELSbereit“ die passende Weiterbildung als Vorbereitung. Wir schulen Sie in den vielfältigen Aufgabenbereichen eines Verkäufers bzw. einer Verkäuferin. Dazu gehört insbesondere der Umgang mit dem Kunden, die Bedienung der Kassen und die Aufbereitung der Waren im Laden.

Ausgehend von der Grundlagenschulung in der Theorie, z.B. über die Sicherheitskennzeichen von Bargeld und Grundlagen des Arbeitsrechts, wird in erster Linie praktisch gearbeitet. Vom Umgang mit echten Kassen über die Bestückung von Regalen mit Waren bis hin zum Dialog mit Kunden im Rollenspiel - wir bilden Sie für die Praxis aus. Nach der Schulung sind Sie sofort bereit für den Einsatz und können sich im Handel beweisen! Unsere Dozenten kommen alle aus der Handelspraxis und wissen genau, was Sie im Handel erfolgreich macht. Unser Motto: Aus der Praxis für die Praxis!

Unser Seminar „HANDELSbereit“ ist von der IHK zertifiziert. Zum Ende des Seminars wird ein Abschlusstest durch die IHK durchgeführt. Sie erhalten nach bestandener Prüfung das IHK-Zertifikat „Fachkraft Einzelhandel“.

Für Soldaten besonders attraktiv: Bis zu 100 % der Kosten können vom Berufsförderungsdienst übernommen werden. Sprechen Sie Ihren zuständigen BFD-Berater an.

Weitere Details

Zielgruppe

Soldaten, die nach dem DZE im Handel tätig werden und erfolgreich sein wollen.

Berufswechsler und Berufseinsteiger, die im Handel tätig werden und erfolgreich sein wollen.

Voraussetzung

Freude am Handel und am Umgang mit Menschen

Schwerpunkte

- Kundenservice
- Umgang mit Kassen- und Bezahlssystemen
- Arbeitsrecht
- Teamarbeit
- Warenwissen

Dauer

96 Unterrichtseinheiten verteilt auf 15 Tage.

Ablauf

Montags: 13:00-17:00 Uhr

Dienstags bis donnerstags: 08:20 -17:00 Uhr

Freitags: 08:20-12:00 Uhr

Am letzten Seminartag findet ein 2-stündiger Abschlusstest statt.

Ziel

Zertifizierung zur:
Fachkraft im Einzelhandel (IHK)

Einsatz als Verkäufer bei Einzelhandelsunternehmen

Ansprechpartner



Thomas Schmidt
Seminarleiter
Tel: 05041/788-45

Mail: thomas.schmidt@bze.de

Referent/in



Fachreferenten mit Handels- und Prüfungspraxis

Kursinformationen

Seminarnummer: 6921/16

Buchungsstatus: Noch Plätze frei

Mindestteilnehmerzahl: 15

Termin:

21.11.-09.12.2016

27.02.-17.03.2017

Gebühr:

Die Seminargebühr beträgt 2.190,00 €. Der Preis beinhaltet Vollpension, Seminarunterlagen und die Unterbringung im Einzelzimmer mit Dusche und WC.

Veranstaltungsort



Bildungszentrum des Einzelhandels
Sachsen-Anhalt
Lange Straße 32
06449 Aschersleben OT Neu Königsau



HANDELSbereit als Filialleitung

Filialleitung im Einzelhandel (IHK)

Der Einzelhandel ist der drittgrößte Wirtschaftszweig in Deutschland mit über 300.000 Unternehmen und ca. 3 Millionen Beschäftigten. Seine Vielfältigkeit ist immens: Vom Lebensmittel über Elektronik, Haushaltswaren, Kleidung bis hin zu Luxusartikeln - alles wird im Einzelhandel verkauft. Spannung ist also garantiert! Was für Sie noch interessanter ist: Der Handel sucht fähige Arbeitskräfte, denn über 36.000 Stellen sind unbesetzt. Außerdem ist in kaum einem anderen Wirtschaftszweig eine so rasante Karriere möglich. Wichtig ist, dass Sie Erfahrung auf der „Fläche“ gesammelt haben. Das bedeutet, Sie haben im Laden gearbeitet und kennen sich mit Kundenberatung und -betreuung, Verkauf, Warenpräsentation sowie Wareneingangskontrolle aus. Dann können Sie später auch in der Verwaltung, z. B. im Personalbereich oder im Einkauf, tätig werden.

Um erfolgreich auf der Fläche zu sein und einen guten Einstieg in den Handel zu haben, bieten wir Ihnen mit „HANDELSbereit“ die passende Weiterbildung als Vorbereitung.

Wir schulen Sie in den vielfältigen Aufgabenbereichen einer Filialleitung. Dazu gehören insbesondere die Aufgaben eines Verkäufers, also der Umgang mit dem Kunden, die Bedienung der Kassen und die Aufbereitung der Waren im Laden. Darüber hinaus vermitteln wir das notwendige Rüstzeug, um das Geschäft am Laufen zu halten, z. B. aus den Bereichen Personalführung, Lagerhaltung und Warenwirtschaft.

Ausgehend von der Grundlagenschulung in der Theorie, z.B. über die Sicherheitskennzeichen von Bargeld und Grundlagen des Arbeitsrechts, wird in erster Linie praktisch gearbeitet. Von der Arbeit an echten Kassen über die Bestückung von Regalen mit Waren bis hin zum Dialog mit Kunden im Rollenspiel - wir bilden Sie für die Praxis aus. Nach der Schulung sind Sie sofort bereit für den Einsatz und können sich im Handel beweisen. Unsere Dozenten kommen alle aus der Handelspraxis und wissen genau, was Sie im Handel erfolgreich macht. Unser Motto: Aus der Praxis für die Praxis!

Unser Seminar „HANDELSbereit“ ist von der IHK zertifiziert. Zum Ende des Seminars wird ein Abschlusstest durch die IHK durchgeführt. Sie erhalten nach bestandener Prüfung das IHK-Zertifikat „Filialleitung im Einzelhandel“.

Für Soldaten besonders attraktiv: Bis zu 100 % der Kosten können vom Berufsförderungsdienst übernommen werden. Sprechen Sie Ihren zuständigen BFD-Berater an.

Weitere Details

Zielgruppe

Soldaten, die nach dem DZE im Handel tätig werden und Verantwortung als Führungskraft übernehmen wollen.

Berufswechsler, die im Handel tätig werden und Verantwortung übernehmen wollen.

Voraussetzung

Freude am Handel und am Umgang mit Menschen. Führungserfahrung von Vorteil.

Schwerpunkte

- Arbeitsrecht
- Kundenservice
- Lagerhaltung
- Personalführung
- Revision
- Teamarbeit
- Umgang mit Kassen- und Bezahlssystemen
- Warenwirtschaft

Dauer

7 Wochen, 224 Unterrichtsstunden.

Ablauf

Montags: 13:00-17:00 Uhr

Dienstags bis donnerstags: 08:20 -17:00 Uhr

Freitags: 08:20-12:00 Uhr

Am letzten Seminartag findet ein 3-stündiger Abschlusstest statt.

Ziel

Zertifizierung zur:
Filialleitung im Einzelhandel (IHK).

Einsatz als Filialleitung bei Einzelhandelsunternehmen.

Ansprechpartner



Thomas Schmidt
Seminarleiter
Tel: 05041/788-45

Mail: thomas.schmidt@bze.de

Referent/in



Fachreferenten mit Handels- und Prüfungspraxis

Kursinformationen

Seminarnummer: 6911/16

Buchungsstatus: Noch Plätze frei

Mindestteilnehmerzahl: 15

Termin:

26.09.-11.11.2016

09.01.-24.02.2017

Gebühr:

Die Seminargebühr beträgt 4.950,00 €. Der Preis beinhaltet Vollpension, Seminarunterlagen und die Unterbringung im Einzelzimmer mit Dusche und WC.

Veranstaltungsort



Bildungszentrum des Einzelhandels
Sachsen-Anhalt
Lange Straße 32
06449 Aschersleben OT Neu Königsau





Dipl.-Kaufmann Dr. Holger Mosch

Direktor und Geschäftsführer

Tel: 05041/788-15
 geschaeftsfuehrer@bze.de



Dipl.-Kaufmann Helge Anke

Stellvertretender Direktor und Bereichsleiter

Tel: 05041/788-37
 helge.anke@bze.de



Dipl.-Ökonom Kai Tiburski

Account-Manager

Tel: 05041/788-31
 kai.tiburski@bze.de



Dipl.-Kauffrau Julia Büst

Bereichsleiterin

Tel: 05041/788-13
 julia.buest@bze.de



Inga Gründler, M. A.

Bereichsleiterin

Tel: 05041/788-14
 inga.gruendler@bze.de



Frauke Oeljeschlager, M Sc.

Bereichsleiterin

Tel: 05041/788-23
 frauke.oeljeschlager@bze.de



Dipl.-Pol. Thomas Schmidt M. B. A.

Qualitätssicherung

Tel: 05041/788-45
 thomas.schmidt@bze.de



Dipl.-Ökonomin Kerstin Weber

Seniorleiterin E-Learning

Tel: 05041/788-12
 kerstin.weber@bze.de

