

Seminarprogramm 2012

Wissen ist Macht



Ansprechpartner

Personalentwicklung



Ullrich Lücke
Bereichsleiter
Tel.: 06182 928 23 96
ullrich.lueke@anwr-group.com



Marion Grabl
Projektmanagerin
Tel.: 06182 928 24 46
marion.grabl@anwr-group.com



Nicole Büttner-Klein
Assistenz
Tel.: 06182 928 24 47
nicole.buettner-klein@anwr-group.com

Vorwort

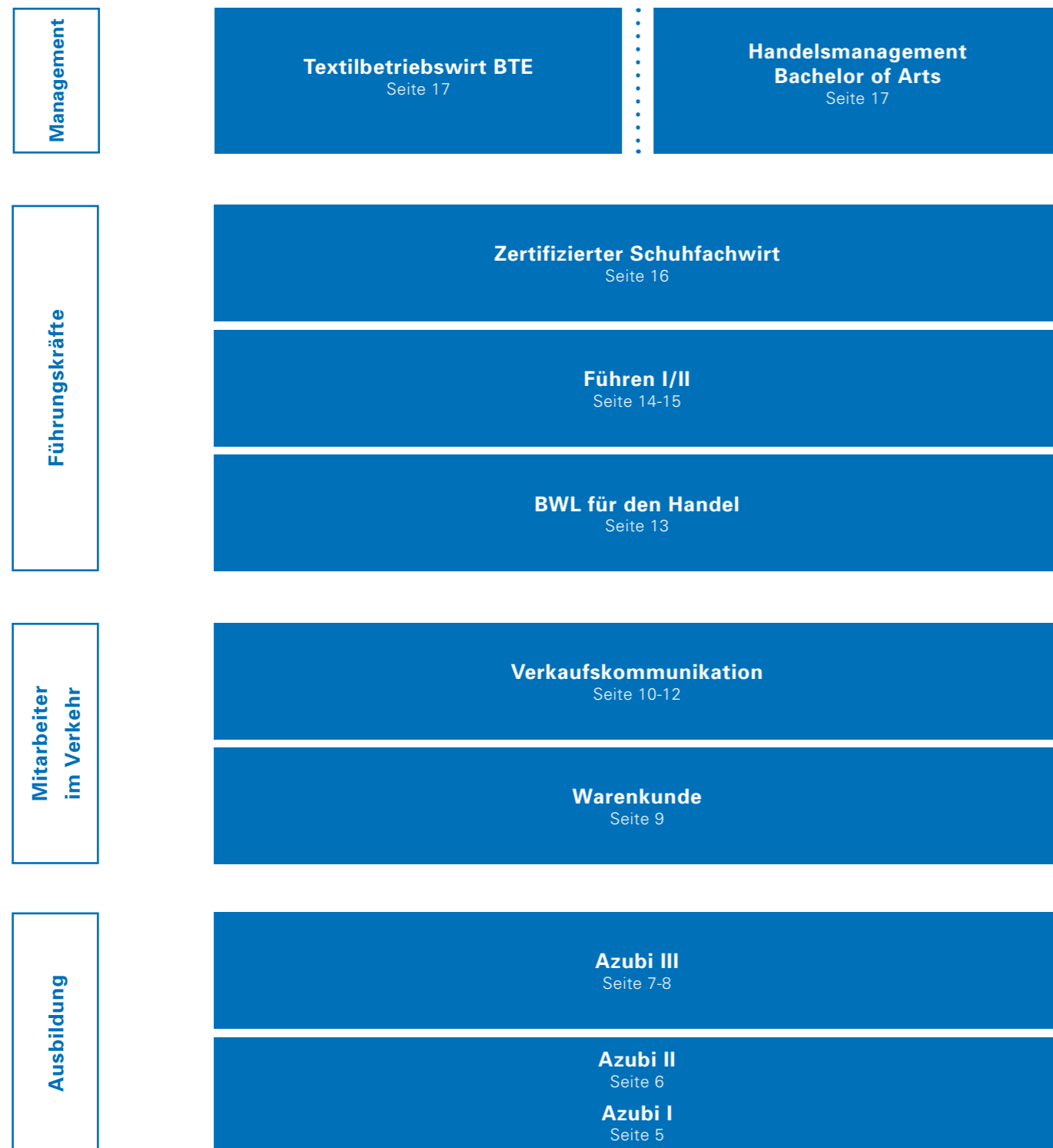
Kennen Sie die Geschichte vom Holzfäller, der – am Ende seiner Kräfte – mit einem stumpfen Axt Bäume fällt? Als ihn ein Vorübergehender fragt, warum er seine Axt nicht schleife, war seine Antwort: „Keine Zeit. Ich muss heute noch so viele Bäume fällen, um mein Tagesziel zu erreichen“. So berichtet Stephen R. Covey in seinem Buch „Die 7 Wege zur Effektivität“.

Haben Sie sich oder Ihre Mitarbeiter auch schon einmal in einer ähnlichen Situation erwischt? Seien Sie ehrlich. Weiterbildung heißt: seine Axt zu schärfen. Dann fliegen die Späne spielend leicht. Zudem gewinnen Sie noch Zeit für andere Dinge. Sei es persönliche Erholung oder Raum für Innovationen. Wir freuen uns, wenn Sie sich aus unserem Seminarangebot bedienen oder uns auch gerne persönlich ansprechen. Lassen Sie uns gemeinsam „Ihre Äxte schleifen“.

Helmut Wies
Bereichsleiter Fachberatung
ANWR Schuh

Ullrich Lücke
Bereichsleitung Personalentwicklung
ANWR Group

Qualifizierungsprogramm



Azubi I (AI)

Zielgruppe:

Auszubildende im Schuheinzelhandel im ersten Lehrjahr.

Zielsetzung:

In diesem ersten Lernschritt wird der/die Auszubildende

- warenkundliche Grundkenntnisse erwerben
- das Handwerkszeug des Verkaufens kennenlernen
- mit dem Anforderungsprofil eines/r Fachverkäufers/in vertraut gemacht werden
- Eigenmotivation für den Beruf entwickeln
- sein/ihr Basiswissen in ein kundenbezogenes Gespräch mit dem Kunden umsetzen können

Seminarschwerpunkte

Warenkunde:

- Der gesunde Fuß
- Schuhgrößen, Weiten und Längen
- Das WMS-System
- Schuheile am Schaft
- Schuheile am Boden
- Wichtige Macharten
- Lederherstellung
- Glattleder und Rauleder als Schuhobermaterial
- Synthetik-Einsatz bei der Schuhherstellung

Verkaufskunde:

- Struktur und Funktion von Verbundgruppen
- Anforderungsmerkmale eines Schuhfachgeschäftes
- Gesprächseröffnung (der richtige Einstieg)
- Schuhe richtig zeigen und vorführen (was interessiert den Kunden und wie kann ich darauf eingehen?)
- Furnituren (ihre Bedeutung für Kunden und Geschäft)
- Kaufentscheidung und Abschluss

Trainer

Das Seminar wird geleitet von Trainern der ANWR Group

Seminarorte

Bingen, Hannover

Termine

23.01. – 26.01.2012	Bingen
27.02. – 01.03.2012	Hannover
23.04. – 26.04.2012	Bingen
07.05. – 10.05.2012	Hannover
22.10. – 25.10.2012	Bingen
19.11. – 22.11.2012	Hannover
03.12. – 06.12.2012	Bingen

Anreise:

8:30 Uhr bis 9:45 Uhr

Seminarbeginn:

10:00 Uhr

Seminarende:

17:00 Uhr

Investition

€ 239,00	Seminargebühr inkl. Tagungsmaterial (zzgl. MwSt)
€ 195,00	Übernachtung im DZ inkl. Verpflegung (zzgl. MwSt)

€ 434,00 Gesamtinvestition

Azubi II (AII)

Zielgruppe:

Auszubildende im Schuheinzelhandel im zweiten Lehrjahr, die erfolgreich am Azubi I Seminar teilgenommen haben.

Zielsetzung:

In diesem zweiten Lernabschnitt wird der/die Auszubildende

- warentkundliches Aufbauwissen erwerben
- seinen/ihren Wissensstand prüfen, Lücken erkennen und schließen
- auf die IHK-Prüfung vorbereitet werden
- sich auf die Praxis im Verkauf vorbereiten und selbstständig Verkaufen lernen

Seminarschwerpunkte

Warenkunde:

- Das Wunder Fuß – Deformierungen, Ursachen, Fußpflege
- Neue Methoden der Schuhherstellung / erweiterte Macharten
- Gerbverfahren und Leder-Zurichtung
- Die neuesten Lederarten und deren Herstellung
- Aktuelle Sohlenmaterialien
- Schuh- und Lederpflege
- Prüfungsvorbereitung

Verkaufskunde:

- Welche Schwierigkeiten gibt es im Verkauf?
- Erfolgreich Verkaufen - der Verkaufskreislauf von der Begrüßung bis zur Verabschiedung
- Verkaufen heißt: Wünsche des Kunden kennen – Pleiten vermeiden
- Mit dem Kunden über den Schuh sprechen können
- Kundennamen merken ist keine Zauberei
- Furnituren und Zusatzartikel geschickt anbieten
- Einwände des Kunden erfolgreich meistern
- Der Kaufabschluss als Wiederbringer
- Reklamationen sind Chancen
- Prüfungsvorbereitung

Trainer

Das Seminar wird geleitet von Trainern der ANWR Group

Seminarorte

Bingen, Hannover

Termine

23.01. – 26.01.2012	Bingen
27.02. – 01.03.2012	Hannover
23.04. – 26.04.2012	Bingen
07.05. – 10.05.2012	Hannover
22.10. – 25.10.2012	Bingen
19.11. – 22.11.2012	Hannover
03.12. – 06.12.2012	Bingen

Anreise:

8:30 Uhr bis 9:45 Uhr

Seminarbeginn:

10:00 Uhr

Seminarende:

17:00 Uhr

Investition

€ 239,00	Seminargebühr inkl. Tagungsmaterial (zzgl. MwSt)
€ 195,00	Übernachtung im DZ inkl. Verpflegung (zzgl. MwSt)

€ 434,00 Gesamtinvestition

Azubi III (AP I)

Prüfungsvorbereitung Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel und Verkäufer/-innen.

Erster Prüfungsteil nach dem zweiten Ausbildungsjahr.

Zielgruppe:

Auszubildende im zweiten Lehrjahr, die vor Beginn der Lernphase für ihre Prüfung Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel oder Verkäufer/-innen stehen.

Zielsetzung:

Die Auszubildenden werden auf die Prüfung Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel oder Verkäufer/-innen vorbereitet. In vier Tagen erleben und erarbeiten die Teilnehmer in Theorie und Praxis die Inhalte der Prüfung, die nach zwei Jahren erfolgt.

Seminarschwerpunkte

- Verkauf und Marketing
- Warenwirtschaft und Rechnungswesen
- Wirtschafts- und Sozialkunde
- Kaufmännisches Rechnen
- Kalkulationsrechnen
- Übung „Fallbezogenes Fachgespräch“
- Simulation der Prüfungssituation

Trainer

Ute Schreiber, Betriebswirtin & Bilanzbuchhalterin

Seminarort

Bingen

Termine

26.03. – 29.03.2012
24.09. – 27.09.2012

Anreise:

8:30 Uhr bis 9:45 Uhr

Seminarbeginn:

10:00 Uhr

Seminarende:

17:00 Uhr

Investition

€ 269,00	Seminargebühr inkl. Tagungsmaterial (zzgl. MwSt)
€ 195,00	Übernachtung im DZ inkl. Verpflegung (zzgl. MwSt)

€ 464,00 Gesamtinvestition

Azubi III (AP II)

Prüfungsvorbereitung Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel.

Zweiter Prüfungsteil nach dem dritten Ausbildungsjahr.

Zielgruppe:

Auszubildende im dritten Lehrjahr, die vor Beginn der Lernphase für ihre Abschlussprüfung Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel stehen.

Zielsetzung:

Die Auszubildenden werden auf die Abschlussprüfung zum Einzelhandelskaufmann und zur Einzelhandelskauffrau vorbereitet. In vier Tagen erleben und erarbeiten die Teilnehmer in Theorie und Praxis die Inhalte der Abschlussprüfung, die ein Jahr nach der ersten Prüfung erfolgt.

Seminarschwerpunkte

- Geschäftsprozesse im Einzelhandel
- Kaufmännisches Rechnen
- Kalkulationsrechnen
- Übung „Fallbezogenes Fachgespräch“
- Simulation der Prüfungssituation

Trainer

Ute Schreiber, Betriebswirtin & Bilanzbuchhalterin

Seminarort

Bingen

Termine

05.03. – 08.03.2012
08.10. – 11.10.2012

Anreise:

8:30 Uhr bis 9:45 Uhr

Seminarbeginn:

10:00 Uhr

Seminarende:

17:00 Uhr

Investition

€ 269,00 Seminargebühr inkl. Tagungsmaterial (zzgl. MwSt)
€ 195,00 Übernachtung im DZ inkl. Verpflegung (zzgl. MwSt)

€ 464,00 Gesamtinvestition

Warenkunde Kompakt (WK)

Zielgruppe:

Verkaufsmitarbeiter aus anderen Branchen oder ohne Warenkenntnisse und Umschüler.

Seminarschwerpunkte

Warenkunde (drei Tage):

- Fußkunde für das Gespräch mit den Kunden
- Schuhgrößen und -weiten
- Macharten (und was der Kunde darüber wissen muss)
- Lederherstellung und Zurichtung
- Lederarten und Synthetiks (Einsatz und Nutzen für den Kunden)
- Innenausstattung (Vorteile und Nutzen für den Kunden)
- Sohlenmaterialien (Einsatz bei verschiedenen Schuhtypen)

Verkaufskunde (ein Tag):

- Erfolgreich Verkaufen – der Verkaufskreislauf von der Begrüßung bis zur Verabschiedung
- Was interessiert den Kunden am Schuh?
- Einwandbehandlung
- Reklamationen sind Chancen
- Pflegemittel richtig anbieten

Trainer

Heinz Weingötz, Trainer der ANWR Group

Seminarorte

Johannesberg bei Aschaffenburg, Hannover

Termine

06.02. – 09.02.2012	Johannesberg
16.04. – 19.04.2012	Raum Hannover
10.09. – 13.09.2012	Johannesberg
12.11. – 15.11.2012	Johannesberg

Anreise:

8:30 Uhr bis 9:45 Uhr

Seminarbeginn:

10:00 Uhr

Seminarende:

17:00 Uhr

Investition

€ 269,00 Seminargebühr inkl. Tagungsmaterial (zzgl. MwSt)
€ 399,00 Übernachtung im EZ inkl. Verpflegung (zzgl. MwSt)

€ 668,00 Gesamtinvestition

Verkaufsseminare oder Warenkundeseminare vor Ort

Seminare vor Ort = Ihr Wettbewerbsvorteil!

Das Fachgeschäft zeichnet sich durch Beratung und Service aus, aber die Personaldecke ist dünn. Knappe Besetzung, anspruchsvolle Kunden, immer härterer Wettbewerb – diese Probleme gilt es zu lösen: Ihre Mitarbeiter müssen motiviert und qualifiziert verkaufen – Effizienz und Effektivität müssen steigen ohne Vernachlässigung der Kunden. Gerne trainieren wir Ihr Team vor Ort, ganz nach Ihren Wünschen. Sie nennen uns Ihre Ziele und wir konzipieren gemeinsam mit Ihnen Ihren Trainingsplan.

Warum ein Seminar vor Ort?

Alle Ihre Mitarbeiter gehen durch das „gleiche“ Training. Das Team kann sich gegenseitig unterstützen.

Termin

Wann bestimmen Sie! Am besten aufgrund Ihrer Personaleinsatzplanung.

Vorteile

- Als individueller Prozess ist das Training auf Ihre konkrete Zielsetzung zugeschnitten
- Alle Mitarbeiter erhalten das gleiche Training und sind in diesem Rahmen auf dem gleichen „Level“
- Sie haben die Möglichkeit, Ihre Personalentwicklung zu steuern

Investition

Preis auf Anfrage

Leistungen

Training, Teilnehmerunterlagen sowie Vor- und Nachbereitung

Verkaufen Kinderschuhe (VKKi)

Zielgruppe:

Verkaufsmitarbeiter, die hauptsächlich in der Kinderschuhabteilung eingesetzt werden.

Zielsetzung:

Sie lernen, Kinderschuhe erfolgreich zu verkaufen. Im Rahmen des Seminars erwerben Sie das WMS-Diplom.

Seminarschwerpunkte

- Heute Kind sein
- Erfahrungen und Probleme beim Kinderschuhverkauf
- Die Entwicklung des Fußes vom Säugling bis zum Schulkind
- Der Kinderfuß im Kinderschuh
- Merkmale eines guten Kinderschuhs
- Wie sensibilisieren wir die Eltern im Verkaufsgespräch für gute und passgenaue Kinderschuhe?
- Mit Konflikten zwischen Eltern und Kind umgehen können
- Einwände erfolgreich meistern
- Das WMS-Kinderschuh-System in Theorie und Praxis
- Erwerb des WMS-Diploms durch Das Schuhinstitut (DSI)

Trainer

Annette v. Czarnowski, Trainerin der ANWR Group, Seminarleiterin des DSI

Seminarort

Mainhausen

Termine

12.06.2012
27.11.2012

Anreise:

8:30 Uhr bis 9:45 Uhr

Seminarbeginn:

09:00 Uhr

Seminarende:

16:00 Uhr

Investition

€ 249,00 Seminargebühr inkl. Tagungsmaterial, inkl. Verpflegung (zzgl. MwSt)

€ 249,00 Gesamtinvestition

Deko Workshop

Zielgruppe:

Verkaufsmitarbeiter, Unternehmer/innen

Zielsetzung:

Sie lernen, Ihr Schaufenster in Eigenregie und vor allem mit wenig Budget zu dekorieren. Sie arbeiten in Kleingruppen praxisnah mit Dekorationsmaterialien und Ware.

Seminarschwerpunkte

Theorie (45%)

- Das Schaufenster als Werbeinstrument
- Platzierung im Schaufenster
- Farben und Konturen
- Wahrnehmung des Kunden vor dem Schaufenster

Praxis (55%)

- Dekorationen auf Büsten in der Praxis
- Bodenwarenpräsentation in der Praxis
- Mit eigener Ware wird in Kleingruppen ein Schaufenster dekoriert und aufgrund der theoretischen Grundlagen beurteilt
- Anhand von mitgebrachtem Fotomaterial des eigenen Schaufensters wird auf Wunsch die individuelle Situation besprochen

Trainer

Patricia Hartz, dasDeko Team

Seminarorte

Düsseldorf, Mainhausen und München

Termine

03.05.2012	München
22.05.2012	Mainhausen
17.10.2012	Düsseldorf

Seminarbeginn:

9:00 Uhr

Seminarende:

17:30 Uhr

Investition

€ 199,00 Seminar, Tagungspauschale, Dekorationsmaterial zum Üben (zzgl. MwSt.)

€ 199,00 Gesamtinvestition

Betriebswirtschaft für den Handel (BWL)

Zielgruppe:

Inhaber und Geschäftsführer, die betriebswirtschaftliche Kenntnisse erwerben oder aktualisieren wollen. Sie lernen, Ihre Planung und Zahlen besser im Griff zu haben.

Zielsetzung:

Das Seminar leitet Sie zu einer präzisen betriebswirtschaftlichen Planung und zu einem genauen Umgang mit Unternehmenszahlen an.

Seminarschwerpunkte

- Umsatz- und Ertragsplanung
- Betriebskosten und Leistungskennziffern
- Kostenrechnungssysteme / Kostenplanung / Kostenkontrolle
- Finanzierung
- Preis- und Kalkulationspolitik
- Limitplanung
- Rating und die Auswirkung auf den Handel
- Bilanzkennzahlen und deren Interpretation
- Schwachstellenanalyse

Trainer

Jürgen Hanke, Fachberater der ANWR Schuh

Seminarort

Johannesberg bei Aschaffenburg

Termine

08.05. – 10.05.2012
18.09. – 20.09.2012

Anreise:

8:30 Uhr bis 9:45 Uhr

Seminarbeginn:

10:00 Uhr

Seminarende:

16:00 Uhr

Investition

€ 425,00 Seminargebühr inkl. Tagungsmaterial (zzgl. MwSt)
€ 299,00 Übernachtung im EZ inkl. Vollpension (zzgl. MwSt)

€ 724,00 Gesamtinvestition

Führen Grundlagen (FI)

Zielgruppe:

Angehende Führungskräfte, Substitute, 1. Kräfte, Filialleiter, Junioren

Zielsetzung:

Sie lernen im Seminar, Führen in der Hauptsache als Selbstführung zu begreifen. Ausgehend von einer persönlichen Bilanz werden das Entwicklungspotenzial und die verschiedenen Möglichkeiten von Führungsqualifikationen erarbeitet und praxisnah umgesetzt.

Ein weiterer wichtiger Bestandteil von Führung ist die Mitarbeiterführung. Sie fängt bereits beim Bewerbungsgespräch an, geht über die Unternehmensphilosophie (in der die Regeln und Grundsätze Ihres Unternehmens enthalten sind) bis zum regelmäßigen Mitarbeitergespräch. So schaffen Sie die Grundlagen für eine wirkungsvolle Mitarbeitermotivation. Sie bekommen in diesem Seminar die entsprechenden Werkzeuge an die Hand.

Seminarschwerpunkte

- Transaktionsanalyse
- Führen durch Kommunikation
- Führungsmethodik
- Selbstmanagement
- Mitarbeitermotivation
- Anerkennung und Lob
- Erarbeiten von Lösungen für konkrete Praxisprobleme
- kritische Mitarbeitergespräche
- Teammeetings

Trainer

Burkhard Holstein, Trainer der ANWR Group

Seminarort

Johannesberg bei Aschaffenburg

Termine

05.03. – 06.03.2012
05.11. – 06.11.2012

Anreise:

8:30 Uhr bis 9:45 Uhr

Seminarbeginn:

10:00 Uhr

Seminarende:

16:00 Uhr

Investition

€ 359,00 Seminargebühr inkl. Tagungsmaterial (zzgl. MwSt)
€ 199,00 Übernachtung im EZ inkl. Vollpension (zzgl. MwSt)

€ 558,00 Gesamtinvestition

Führen Aufbauseminar (FII)

Zielgruppe:

Teilnehmer aus dem Seminar Führen I sowie erfahrene UnternehmerInnen und Führungskräfte

Zielsetzung:

Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie Führen als persönliche Beziehung wahrnehmen. Sie lernen, wie Sie Ihre kommunikative Kompetenz als Schlüssel zum Erfolg nutzen. Auch dort, wo die Kommunikation an sich klappt, bleibt in der Hektik des Berufsalltages oft das Gespräch zwischen Führungskraft und Mitarbeiter auf das aktuelle Tagesgeschäft beschränkt. Aber wie geht man mit Leistungsgesprächen, Konfliktgesprächen und der Delegation von Verantwortung um? Mitarbeitergespräche helfen, Ziele und Visionen zu entwickeln.

Seminarschwerpunkte

- die Unternehmer-Persönlichkeit
- Selbstmanagement
- kommunikative Kompetenz als Schlüssel zum Erfolg
- Beziehungen zu Menschen entscheiden über Erfolg oder Misserfolg
- Leistungs- und Konfliktgespräche optimal führen
- Delegieren als Führungsinstrument
- Erarbeiten von Lösungen für konkrete Praxisprobleme
- Zeitmanagement
- Jahreszielgespräche

Trainer

Burkhard Holstein, Trainer der ANWR Group

Seminarort

Johannesberg bei Aschaffenburg

Termine

07.03. – 08.03.2012
07.11. – 08.11.2012

Anreise:

8:30 Uhr bis 9:45 Uhr

Seminarbeginn:

10:00 Uhr

Seminarende:

16:00 Uhr

Investition

€ 359,00 Seminargebühr inkl. Tagungsmaterial (zzgl. MwSt)
€ 199,00 Übernachtung im EZ inkl. Vollpension (zzgl. MwSt)

€ 558,00 Gesamtinvestition

Schuhfachwirt (LDT)

Betrieblicher und beruflicher Erfolg hängen vor allem von der kaufmännischen Qualifikation ab. Die Lehrgänge sind stark praxisorientiert und basieren auf langjährigen Erfahrungen und exzellenter Branchenkenntnis. In der Regel 25 Teilnehmer pro Kurs garantieren eine persönliche Betreuung während der kompletten Studiendauer.

Zielgruppe:

Jungunternehmer / Juniorpartner

- Mitarbeiter in Führungspositionen (auch Quereinsteiger)
- Retail-Manager
- Shopverantwortliche
- Vertriebsmitarbeiter aus dem Handel und der Industrie
- Unternehmensnachfolger

Bei der Zulassung gibt es keine Beschränkungen.

Wir empfehlen jedoch eine abgeschlossene Ausbildung im Einzelhandel, Großhandel oder Agenturbereich.

Seminarschwerpunkte

- Allgemeine und Spezielle Einzelhandels-Betriebswirtschaftslehre
- Personalwirtschaft und Personalführung
- Warenkunde
- Einkaufs-/Sortimentsplanung
- Marketing und Absatzförderung
- Arbeits-, Wettbewerbs- und Vertragsrecht
- EDV und Betriebsorganisation

Seminarort

LDT Nagold
Fachakademie für Textil & Schuhe
Vogelsangweg 23
72202 Nagold

Termin

Start: September 2012

Zeitraum

10 Wochen, pro Monat eine Woche Unterricht

Informationen

www.ldt.de
Nähere Informationen erteilt die Leiterin Seminarorganisation,
Isabel Brenner,
Tel.: 07452 84 09 20 oder per
e-mail: brenner@ldt.de.

Textilbetriebswirt (BTE)

Dieser Studiengang qualifiziert für gehobene Positionen im Schuhfachhandel, das Führen, die Übernahme bzw. die Neugründung eines Unternehmens. Der Studiengang schließt mit dem in der Branche anerkannten Titel „**Textilbetriebswirt BTE**“ ab. Dieser berechtigt zu Aufbaustudiengängen im In- und Ausland zum Bachelor oder Master.

Seminarschwerpunkte

- Verwaltung und Organisation
- Absatz und Beschaffung
- Personal
- Ware: Textil und Schuhe
- Semesterarbeit/Große Fallstudie

Studienort

LDT Nagold
Fachakademie für Textil & Schuhe
Vogelsangweg 23
72202 Nagold

Informationen

www.ldt.de
Nähere Informationen erteilt die Leiterin Seminarorganisation,
Isabel Brenner
Tel.: 07452 84 09 20
brenner@ldt.de.

Handelsmanagement (Bachelor of Arts)

Der Studiengang Handelsmanagement führt zu einem ersten berufsqualifizierenden Studienabschluss mit dem akademischen Grad „Bachelor of Arts“ und bereitet die Studierenden auf vielfältige Aufgaben in internationalen Handelskonzernen, mittelständischen Groß- und Einzelhandelsbetrieben oder Verbundgruppen vor.

Seminarschwerpunkte

- Management
- Informationstechnologie
- Handelsbetriebslehre
- Marketing

Studienort

Fachhochschule Worms
Erenburgerstraße 19
67549 Worms

Informationen

www.fh-worms.de
Ansprechpartnerin: Dipl. BW (FH) Ulrike Edinger,
stellvertretende Studiengangleiterin
Tel.: 06241 50 91 39
edinger@fh-worms.de oder
kontakt@fh-worms.de

ANWR Group
Personalentwicklung
Fax: +49 6182 928 8 24 46

Nord-West-Ring-Straße 11· 63533 Mainhausen
Ihre Ansprechpartnerin:
Marion Grabl
Tel.: +49 6182 928 24 46
personalentwicklung@anwr-group.com

Anmeldung

Frau Herr

<input type="text"/>	<input type="text"/>
Vorname	Nachname
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Geburtsdatum	Fil.-Nr.
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Seminar	Termin, Ort

- Ich benötige **keine** Unterbringung während des Seminars
- Ich benötige eine zusätzliche Übernachtung vom _____ bis _____
Bitte buchen sie hierfür ein Zimmer gegen Aufpreis.

Durch die Unterschrift wird bestätigt, dass jeder Teilnehmer auf eigene Gefahr an der Veranstaltung teilnimmt. ANWR Group übernimmt keinerlei Haftung für Personen- bzw. Sachschäden. Jeder Teilnehmer ist verpflichtet, den Anweisungen der Seminarleitung Folge zu leisten. Mir sind die Stornoregelungen bekannt, und ich erkenne sie an.

Mitglieds-Nr.:

Frau Herr

<input type="text"/>	<input type="text"/>
Ansprechpartner Vorname	Ansprechpartner Nachname
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Firma	
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Telefon	Telefax
<input type="text"/>	<input type="text"/>
eMail	Unterschrift

Das Kleingedruckte

Wie und Wo melde ich mich an?

Die Anmeldung erfolgt schriftlich, am einfachsten per Fax mit dem Anmeldeformular.

Wann weiß ich, ob ein Seminar stattfindet?

Wenn Sie sich angemeldet haben, erhalten Sie eine kurze Bestätigung über den Eingang Ihrer Anmeldung und über gebuchte Übernachtungen. Etwa 10 Tage vor Seminarbeginn erhalten Sie eine endgültige Seminarbestätigung per Fax. Um eine angenehme und effiziente Arbeitsatmosphäre zu erreichen, darf die Teilnehmerzahl eine bestimmte Größe nicht überschreiten. Eine frühzeitige Anmeldung sichert Ihnen einen Seminarplatz und hilft uns bei der vorausschauenden Planung. Allerdings ist auch eine Mindestteilnehmerzahl erforderlich, um ein Seminar erfolgreich durchführen zu können. Wir sind stets bestrebt, alle Seminartermine stattfinden zu lassen, bleiben jedoch die Anmeldungen für einen Termin aus, behalten wir uns vor, das Seminar abzusagen und Ihnen, falls möglich, einen Alternativtermin vorzuschlagen.

Wo finden die Seminare statt?

In welchen Orten die angebotenen Seminare stattfinden, können Sie in den Seminarbeschreibungen auf den folgenden Seiten sehen. Die Seminarstädte sind Bingen, Johannesburg bei Aschaffenburg, Mainhausen, München, Düsseldorf, Hannover und Umkreis Hannover. Dort haben wir schöne Häuser ausgesucht, in denen die Seminare stattfinden und in denen Sie während des Seminars untergebracht sind. Außerdem kann jedes Seminar direkt in Ihrem Haus oder in einem naheliegenden Hotel stattfinden. Haben Sie Interesse an einem Seminar vor Ort? Sprechen Sie uns an, wir machen Ihnen gerne ein entsprechendes Angebot.

Wer sind unsere Trainer?

Unsere Trainer sind Spezialisten und Branchenkenner auf ihrem Gebiet, die in der Regel für den mittelständischen Einzelhandel tätig sind. Die Trainer im Waren- und Verkaufskundebereich sind Unternehmer und Führungskräfte der entsprechenden Branche. Sie werden durch uns speziell ausgebildet und halten sich durch regelmäßige Treffen auf dem neuesten Kenntnisstand. Dadurch gewährleisten wir zeitgemäßes Training aus der Praxis für die Praxis.

Welches Arbeitsmaterial brauche ich im Seminar?

Zum Seminar sollten Sie Block und Kugelschreiber mitbringen. Bei Seminaren, die mit Zahlen zu tun haben, empfehlen wir Ihnen, einen Taschenrechner mitzubringen, mit dem Sie umzugehen gewohnt sind. Das Arbeitsmaterial mit den Seminarinhalten, welches in der Seminargebühr enthalten ist, wird Ihnen vor Ort von den Trainern ausgehändigt.

Seminarzeiten, Anreise, Abreise, Verpflegung und Übernachtung

Die Anreisezeit und der Seminarbeginn beziehen sich auf den 1. Seminartag, so wie sich das Seminarende und die Abreisezeit auf den letzten Seminartag beziehen. Alle zwischen Anreise und Abreise liegenden Übernachtungen und Mahlzeiten sind in der Pauschale für die Unterbringung enthalten. Wenn Sie zusätzliche Übernachtungen wünschen, weil Sie bereits einen Tag früher anreisen oder einen Tag später abreisen möchten, buchen wir Ihnen gegen Aufpreis gerne ein Zimmer für den gewünschten Zeitraum. Setzen Sie sich bitte bis spätestens 14 Tage vor Seminarbeginn mit uns in Verbindung.

Wie werden die Seminare bezahlt?

Die Abrechnung der Seminargebühr und Pension erfolgt, soweit das möglich ist, über die Zentralregulierung. Alle im Seminarprogramm angegebenen Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Was muss ich tun, wenn ich angemeldet bin und doch nicht teilnehmen kann?

Wenn Sie sich einen Platz in einem Seminar gesichert haben, sollten Sie den Termin in Ihrem Kalender gut vormerken. Es kann immer etwas Unvorhergesehenes passieren, was dazu führt, dass Sie oder ein Mitarbeiter einen Termin nicht wahrnehmen können. Bitte teilen Sie uns das unverzüglich mit, denn ein anderer freut sich vielleicht über den frei gewordenen Platz. Da unsere Planung und Kalkulation hauptsächlich auf Teilnehmerzahlen basieren, bringen uns kurzfristige Stornierungen immer wieder ins Trudeln. Deshalb gelten folgende Stornoregelungen:

- Stornierungen erfolgen schriftlich.
- Stornierungen bis 29 Tage vor Seminarbeginn sind kostenfrei.
- Stornierungen vom 28. bis 15. Tag vor Seminarbeginn: 50% des ausgewiesenen Preises werden in Rechnung gestellt.
- Stornierungen vom 14. bis 8. Tag vor Seminarbeginn: 75% des ausgewiesenen Preises werden in Rechnung gestellt.
- Stornierung ab dem 7. Tag bzw. Nichterscheinen zu Seminarbeginn: 100% des ausgewiesenen Preises werden in Rechnung gestellt.

Die in diesem Programm ausgewiesenen Preise für Übernachtung und Verpflegung basieren auf Angeboten der angefragten Hotels von 2011. Sollten die Hotels diese Preise im Laufe des Jahres ändern, behalten wir uns vor, unsere Preise entsprechend anzupassen.

Ariston-Nord-West-Ring
Schuh GmbH
Nord-West-Ring-Straße 11
63533 Mainhausen
Tel: 06182 928 32 10
Fax: 06182 928 35 97
info@anwr.de
www.anwr.de

Ein Unternehmen der ANWR Gruppe
www.anwr-group.com