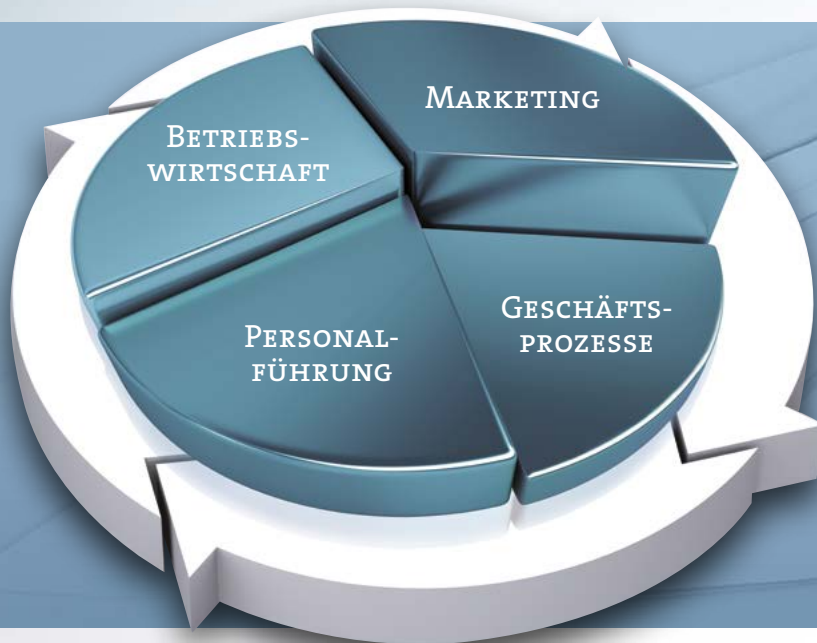


AKADEMIE FÜR UNTERNEHMER UND FÜHRUNGSKRÄFTE



Die vier
Eckpfeiler eines
erfolgreichen
Unternehmens

Kompetente Unterstützung für Ihren Betriebserfolg

Um einen Karosserie- und Lackierbetrieb erfolgreich zu leiten und optimal für die Zukunft aufzustellen, müssen Unternehmer heute mehr wissen. Mehr über den Markt, mehr darüber, wo ihr Betrieb aktuell steht, und mehr darüber, wo ihr Unternehmen in fünf oder zehn Jahren stehen soll. Denn der immer härter werdende Wettbewerb und die sich rasant ändernden Herausforderungen des Marktes fordern auch vom einzelnen Karosserie- und Lackierbetrieb ständig neue Anpassungen und Know-how auf Höhe der Zeit.

Keine einfache Aufgabe, hier im Alltagsgeschäft am Ball zu bleiben – vor allem dann, wenn es an zeitintensive Themen wie die Auswertung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen, personeller Entscheidungen oder die Durchführung neuer Marketingmaßnahmen geht.

Denn wollen Sie am Markt bestehen, ist fachliche Kompetenz allein heute nicht mehr ausreichend: Betriebswirt muss der Unternehmer zusätzlich sein, Personalleiter, Marketingfachmann und Prozessmanager. Um seine Partner hierbei so effektiv wie möglich zu unterstützen, hat PPG Deutschland Sales & Services GmbH mit der Akademie für Unternehmer und

Führungskräfte deshalb ein Instrument geschaffen, das gezielt und konkret essenzielles Wissen für die erfolgreiche Unternehmensführung vermittelt.

Dazu haben wir nicht nur hochkompetente Trainer und Branchenexperten verpflichten können, sondern auch ein Trainingsumfeld geschaffen, das Lernen und Erfahren auf höchstem Niveau ermöglicht – in Kleingruppen, auf Augenhöhe und im intensiven Kontakt und Austausch.

Zudem deckt die Akademie für Unternehmer und Führungskräfte mit den vier Säulen Betriebswirtschaft, Marketing, Personalführung und Geschäftsprozesse die Unternehmensbereiche ab, die gemeinsam für den Erfolg des Karosserie- und Lackierbetriebs ausschlaggebend sind: Ob optimales Schadenmanagement, die überzeugende Neukundenakquise oder Betriebsfinanzierung und Bilanzanalyse, hier erhalten Sie starke Fundamente für Ihre unternehmerischen Entscheidungen – damit Ihr Unternehmen heute und morgen konkurrenzfähig ist.



Seminar 1A

BWL im K&L-Betrieb: Ihre Kennzahlen für den Betriebserfolg

INHALTE

Was sind die Aufgaben des Unternehmers?
.....

Zeitmanagement im K&L-Betrieb:
Wozu und wie?
.....

Unternehmensstrategie:
Wo steht Ihr Betrieb in fünf Jahren? –
Stärken/Schwächen Ihres Unternehmens
sowie Chancen/Risiken im Markt
.....

BWL für K&L-Betriebe:
Das müssen Sie wissen – essenzielle
Kennzahlen für Ihr Unternehmen
.....

Was der Steuerberater leisten muss:
Kontrolle durch richtige BWA-Auswertung
.....

Reale Kosten und Verbrauch:
So kalkulieren Sie SVS und Material richtig
.....

Liquidität, Kosten, Gewinn:
Was genau das ist, was es aussagt und wie
Sie mit diesem Wissen Ihren Betrieb steuern
.....

Mit dem Banker auf Augenhöhe:
Betriebsfinanzierung, Bilanzanalyse und
Basel 2/3

IHR NUTZEN

- ▶ Hier erhalten Sie die Infos zu den Grundlagen unternehmerischen Handelns, die Sie benötigen: Was genau beinhalten Betriebsorganisation, Mitarbeiterführung, Controlling im Betrieb und Betriebsfinanzierung und wie setzen Sie Ihr Wissen gezielt ein?
- ▶ Analyse, konkrete Lösungen und praktische Checklisten für Ihr Zeitmanagement: Was müssen Sie selbst erledigen, was können Sie delegieren und wie schaffen Sie Zeitressourcen für wichtige Aufgaben wie die Festlegung Ihrer Unternehmensstrategie?
- ▶ Betriebsführung mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen: Vergleichen, interpretieren, kontrollieren – so leiten Sie Ihr Unternehmen gezielt anhand Ihrer Betriebsdaten.
- ▶ Vorstellung und Nutzen des Kennzahlen-Tools easyControl
- ▶ Relevante BWL-Begriffe kennen und verstehen: Umsatz, Gewinn, Deckungsgrad, Eigenkapital, Liquiditätssicherung – wie Sie Zusammenhänge erkennen und rechtzeitig gegensteuern.
- ▶ SVS und Materialspannen richtig kalkulieren: Ist Ihr Stundenverrechnungssatz ausreichend?

Seminardauer: 2 Tage

Seminargebühr: 750,- EUR zzgl. MwSt.
(inkl. Übernachtung, Verpflegung und
Seminarunterlagen)

Trainer: Michael Zülch

Termine: 20.06. – 21.06.2016
17.10. – 18.10.2016

Ort:

Technology-Center
Düsseldorfer Straße 80 | D-40721 Hilden

Anmeldung:

per Online-Formular
per Fax 02103 / 791 – 385
per E-Mail: czub@ppg.com



Seminar 1B

Aufbauseminar 2.0 – BWL im K&L-Betrieb.

Mit den eigenen Kennzahlen den Betrieb richtig führen.

INHALTE

- ▶ Ihre eigene Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) richtig lesen und interpretieren
- ▶ Ein Lastenheft für Ihren Steuerberater erstellen
- ▶ Ihre eigenen Kennzahlen rechnen und mit der Branche vergleichen: Wo stehen Sie wirklich?!
- ▶ Die wichtigsten Fragen der Banker: So antworten Sie kompetent.
- ▶ Die wichtigsten Kennzahlen zur Steuerung der Rentabilität des K&L-Betriebes:
 - ▶ Lack- und Ersatzteilmargen, Produktivität, Effizienz, Auslastung, Stundenverrechnungssatz (benötigt, realisiert, kostendeckend), Lack-Materialverbrauch und Relationen
- ▶ Die wichtigsten Kennzahlen zur Steuerung der Liquidität des K&L-Betriebes:
 - ▶ Die Debitorenlaufzeit, mtl. Forderungsbestände, Cash-Flow, Erstellung einer Liquiditätsplanung
- ▶ Die wichtigsten Kennzahlen zur Steuerung der Finanzierung (Bilanzkennzahlen) des K&L-Betriebes (Bilanzkennzahlen):
 - ▶ Die Eigenkapitalquote, die Liquidität 1. bis 3. Grades, der Deckungsgrad, die richtige Finanzierung eines K&L-Betriebes: Goldene Finanzierungsregel

IHR NUTZEN

- ▶ Teil 2 des Grundlagenseminars BWL im K&L-Betrieb vertieft das Kennzahlen-Verständnis durch das Arbeiten und Diskutieren mit den eigenen Zahlen. Hier werden teilnehmerspezielle Probleme erkannt und Lösungen erarbeitet.
- ▶ Konkret werden die wichtigsten Kennzahlen aus den eigenen Unterlagen der BWA und dem Warenwirtschaftssystem berechnet sowie direkt besprochen und analysiert. Sind die BWA-Strukturen nicht optimal vom Steuerberater eingestellt, so können sofort individuelle Lösungsvorschläge gegeben werden. Das gleiche gilt für die Warenwirtschaft (z.B. C@risma oder KSR)
- ▶ Durch die Berechnung der eigenen Bilanzkennzahlen können Finanzierungs- und Rating-Probleme direkt erkannt und Alternativen erarbeitet werden.
- ▶ Der Vergleich zu den Benchmark-Branchenwerten ermöglicht die richtige Einordnung der eigenen Zahlen und zeigt auf, wo sich der Betrieb derzeit im Branchenvergleich befindet
- ▶ Sie diskutieren Ihre Zahlen mit Ihrem Banker und Steuerberater auf Augenhöhe

Die Teilnahme am Grundlagenseminar ist sinnvoll aber nicht bindend.

Seminardauer: 2 Tage

Seminargebühr: 750,- EUR zzgl. Mwst.
(inkl. Übernachtung, Verpflegung und Seminarunterlagen)

Trainer: Michael Zülch

Termin: 12.10. – 13.10.2016

Ort:

Technology-Center
Düsseldorfer Straße 80 | D-40721 Hilden

Anmeldung:

per Online-Formular
per Fax 02103 / 791 – 385
per E-Mail: czub@ppg.com



Seminar 1C

Den Betrieb perfekt steuern – mit der optimalen Datenerfassung die richtigen Auswertungen erhalten

INHALTE

Auftragsfälle richtig erfassen:
Auftraggeber, Kunde, Autohaus, Schadensteuerer, welche Daten Sie anlegen müssen, um Umsätze und Erträge kundengruppenspezifisch auswerten zu können

Analyse Ihrer Geschäftsfelder:
Wie Sie Ihre Auftrags- und Leistungsarten anlegen und bestimmen, damit Ihr Reporting Auskunft über Umsätze und Erträge Ihrer Geschäftsfelder bereit hält

Eingabe und Abrechnung von Sonderfällen: Wie Sie Sonderfälle wie Fixpreise, Rabatte, Industrieaufträge oder fremde Dienstleistungen richtig erfassen, sodass Ihre Auswertungen aussagekräftig bleiben und nicht manuell korrigiert werden müssen

Auswertungen zu den Aufträgen in Bearbeitung:
Optimieren Sie Ihre Prozesse, damit Sie nicht nur die erfasste Vergangenheit bewerten können, sondern auch die aktuelle Gegenwart

Betriebsdatenerfassung und Produktivität:
Kennen Sie Ihre Auslastung und Produktivität? Erkennen Sie anhand von Beispielen und Erfahrungsaustausch, wie wichtig die BDE-Daten für die Bewertung der Kunden und Erträge sind

IHR NUTZEN

- ▶ Lernen Sie Ihre Betriebsdaten besser kennen: Wie die Auswertung Ihrer Daten Sie konkret bei unternehmerischen Entscheidungen unterstützt.
- ▶ Nutzen Sie die Updates Ihrer Warenwirtschaft, lernen Sie Einstellungen und Veränderungen kennen, die Ihnen erlauben, neue Anforderungen professionell abzuwickeln und Ihre Daten transparent zu halten.
- ▶ Erfassen Sie Ihre Daten effektiv, lernen Sie, auch Sonderfälle bewusst abzuwickeln, damit Ihre Daten sofort richtig und transparent verbucht werden.
- ▶ Kundenspezifische Zusatzleistungen: Holen + Bringen, Endreinigung, Leihwagen – nutzen Sie die richtige Erfassung, um Ertrag und Kosten der Zusatzleistungen gesamt und auf Kundenebene zu erkennen.
- ▶ BDE-Auswertung leicht gemacht: Nutzen Sie den Erfahrungsaustausch, um die Auswertungen der Stempeldaten besser zu verstehen und in Ihrem Betrieb besser umzusetzen.
- ▶ Datenbewertung leicht gemacht: Wie der Kennzahlen-Kompass easyControl Sie spürbar bei der Auswertung Ihrer Betriebsdaten unterstützt.

Anmerkung:

Das Seminar wird für Software Anwender der Warenwirtschaftssysteme C@risma oder KSR angeboten

Seminardauer: 1 Tag

Seminargebühr: 350,- EUR zzgl. MwSt.
(inkl. Übernachtung, Verpflegung und Seminarunterlagen)

Trainer: in Kooperation mit KSR / Carisma

Termin: Auf Anfrage

Ort:

Technology-Center
Düsseldorfer Straße 80 | D-40721 Hilden

Anmeldung:

per Online-Formular
per Fax 02103 / 791 – 385
per E-Mail: czub@ppg.com



Seminar 2A

Mitarbeiterführung und -motivation

INHALTE

Erfolgsfaktor No. 1:

Warum zufriedene Mitarbeiter so wichtig für Ihren Betrieb sind

An einem Strang:

Wie funktioniert ein Team?

Mitarbeiterführung:

Wie Sie Ihre Mitarbeiter überzeugend führen

Delegieren:

Wann, an wen und wie Sie richtig delegieren

Belohnen Sie Ihr Team:

Was Prämiensysteme und variable Entlohnungssysteme tatsächlich leisten

Mitarbeitermotivation:

Welche Möglichkeiten es gibt und wo Ihnen Grenzen gesetzt sind

Prima Klima:

So sorgen Sie für ein gutes Arbeitsklima und beugen Betriebsblindheit vor

Führungsinstrumente:

Optimieren Sie Stellenbeschreibungen, Zeiterfassung und Mitarbeitergespräche

Lob und Tadel: Mitarbeiterbewertungen und was sie Ihnen und Ihrem Team bringen

IHR NUTZEN

- ▶ Ihre Mitarbeiter sind das Herz Ihres Betriebes: Erfahren Sie, was genau Ihnen eine effektive Mitarbeiterführung bringt und wie Sie Ihr Team optimal führen.
- ▶ Personalführung: Lernen Sie mögliche Maßnahmen der Personalführung sowie ihre konkreten Umsetzungen im eigenen Betrieb kennen.
- ▶ Zielvorgaben, Mitarbeitergespräche, Delegation: Führungsinstrumente in Theorie und Praxis sowie ihre konkrete Umsetzung
- ▶ Leistungsbezogene Führungsmittel: Erfahren Sie, wo die Möglichkeiten und Grenzen variabler Entlohnungssysteme liegen.

Seminardauer: 2 Tage

Seminargebühr: 750,- EUR zzgl. MwSt.
(inkl. Übernachtung, Verpflegung und Seminarunterlagen)

Trainerin: Barbara Braun

Termine: 17.05. – 18.05.2016
15.09. – 16.09.2016

Ort:

Technology-Center
Düsseldorfer Straße 80 | D-40721 Hilden

Anmeldung:

per Online-Formular
per Fax 02103 / 791 – 385
per E-Mail: czub@ppg.com



Seminar 2B

Aufbauseminar 2.0

Mitarbeiterführung und -motivation

TEIL 1

Der persönliche Business-Dialog – professionell und maßgeschneidert!

Stärken Sie Ihre kommunikative Kompetenz im Gespräch mit Verhandlungspartnern, Kunden und Mitarbeitern mit dem Ziel, Ihre Position nachhaltig zu festigen und angestrebte Entscheidungen herbeizuführen.

Sie werden Ihre:

- ▶ Beobachtungsgabe trainieren,
- ▶ versteckte Körpersignale an sich und Ihrem Gesprächspartner entdecken und entschlüsseln,
- ▶ die Wirkung Ihres eigenen Verhaltens auf den Gesprächspartner erfahren,
- ▶ qualifiziertes Feedback erhalten,
- ▶ im individuellen Training eine Strategie zur praktischen Umsetzung im realen Umfeld entwickeln.

TEIL 2

Professionelle Konfliktmoderation ist eine Führungsaufgabe.

Erlangen Sie eine professionelle Qualifizierung im Konflikt-Management.

Wenn die produktive Zusammenarbeit durch latente Konflikte behindert wird, besteht Handlungsbedarf. Innere Widerstände der Mitarbeiter blockieren deren Kreativität und Motivation. Bei ungelösten Konflikten wird die Energie der Beteiligten durch den Konflikt gebunden, das kostet Zeit und Geld. Ein konstruktiver Umgang mit Konflikten gibt den Beteiligten das Gefühl, Ihr Ziel zumindest teilweise erreicht zu haben.

- ▶ Konflikte markieren "Sollbruchstellen" im Unternehmen.
- ▶ Aus Meinungsverschiedenheiten können Impulse für Veränderungen im Unternehmen hervorgehen und die Weiterentwicklung voran getrieben werden.
- ▶ Grundsätzlich gilt: Intervention ist wichtig, um ein gutes Betriebsklima zu erhalten.
- ▶ Gemeinsam entwickeln Sie Maßnahmen zur Prävention von Konflikten unter Berücksichtigung der unternehmensspezifischen Gesamtsituation und entziehen dadurch möglichen Konflikten im Unternehmensalltag die Grundlage.
- ▶ Sie werden befähigt, Konflikten im Team vorzubeugen, diese zu erkennen und zwischen den Beteiligten zu vermitteln. Sie lernen, Auseinandersetzungen professionell zu steuern.
- ▶ Die Seminarinhalte sind geprägt von einem hohen Anteil praktischer Trainings und Analysen.

Seminardauer: 2 Tage

Seminargebühr: 750,- EUR zzgl. MwSt.
(inkl. Übernachtung, Verpflegung und Seminarunterlagen)

Trainerin: Barbara Braun

Termin: 23.06. – 24.06.2016

Ort:

Technology-Center
Düsseldorfer Straße 80 | D-40721 Hilden

Anmeldung:

per Online-Formular
per Fax 02103 / 791 – 385
per E-Mail: czub@ppg.com



Seminar 3A

Mechanik – Start Up Workshop

INHALTE

Welche Chancen & Möglichkeiten bietet eine Geschäftserweiterung im Bereich Mechanik?

Mitarbeiterqualifizierung – Welche Kompetenz braucht der Mitarbeiter, damit Arbeiten im Bereich Mechanik durchgeführt werden können?
Zum Beispiel Elektronikkompetenz

Qualifizierung der Serviceberater / Annahmemeister – Professioneller Auftritt einer qualifizierten Direktannahme

Fahrzeugdialog – Kundendialog.
Was sind die Unterschiede?

Vermarktung und Akquise der Mechanik Leistung

Gestaltung Dialogannahme und Mechanik Arbeitsplätze

Umfang Ausstattung & Equipment

Was biete ich an Mechanik an? Konzentration auf Smart Service / Full Service

Gibt es mögliche Kooperationen im Bereich Mechanik / Strategische Partnerschaften?

Berücksichtigung von betriebswirtschaftlichen Eckdaten

IHR NUTZEN

- ▶ Kennenlernen der Chancen und Herausforderungen im Bereich Mechanik
- ▶ Ganzheitliche Vorstellung in den Bereichen: Personal, Infrastruktur, Investition und Angebot Mechanik
- ▶ Orientierungshilfen bei der Entscheidungsfindung den Bereich Mechanik mit anzubieten
- ▶ Individuelle Beurteilungsmöglichkeit

Seminardauer: 1 Tag

Seminargebühr: 250,- EUR zzgl. MwSt.
(inkl. Übernachtung, Verpflegung und Seminarunterlagen)

Trainer: Benjamin Schmitz

Termine: 18.06.2016
02.07.2016

Ort:

Technology-Center
Düsseldorfer Straße 80 | D-40721 Hilden

Anmeldung:

per Online-Formular
per Fax 02103 / 791 – 385
per E-Mail: czub@ppg.com



Seminar 3B

Mehr Kunden langfristig binden – Aus gesteuerten Kunden Stammkunden machen

ZIEL

Die Teilnehmer werden Ihre Kommunikation mit dem Kunden verbessern, die Einschätzungsfähigkeit von Kunden entwickeln und auch lernen zusätzliche Leistungen zu verkaufen.

Ziel ist, dass sich ein Kunde aufgehoben fühlt und langfristig an das Unternehmen gebunden wird. Auch der unaufgeregte Umgang mit schwierigen Kunden wird verbessert.

THEMEN

- ▶ Wie führt man das erste Gespräch mit einem Kunden so, dass er nicht mehr bei einem Wettbewerber anfragt?
- ▶ Wie fühlen sich Kunden bei Ihnen wohl?
- ▶ Welche Kundentypen kennt man und wie kann man diese erkennen?
- ▶ Wie geht man mit schwierigen und unangenehmen Kunden um?
- ▶ Welcher Typ bin ich als Verkäufer und was bedeutet dies für mein Kundengespräch?
- ▶ Welchen Einfluss hat die Körpersprache des Verkäufers auf die Kaufentscheidung des Kunden?
- ▶ Wie erhöhen wir die Aufnahmefähigkeit des Kunden?
- ▶ Warum glaubt der Kunde sich selbst mehr als mir?
- ▶ Welchen Eindruck macht der Verkäufer auf den Kunden? Welche Rolle spielt dabei Kleidung und Auftreten?
- ▶ Wie kommuniziere ich so, dass der Kunde über seine Wünsche und Anforderungen spricht?
- ▶ Wie wichtig ist die persönliche Bindung zum Kunden und wie kann man diese vertiefen?
- ▶ Wie bringe ich den Kunden dazu, direkt zu bestellen?
- ▶ Wie reagiere ich auf das Thema: „Zu teuer!“?

Seminardauer: 1 Tag

Seminargebühr: 350,- EUR zzgl. MwSt.
(inkl. Übernachtung, Verpflegung und Seminarunterlagen)

Trainer: Christian Uth

Termine: 06.07.2016 (Hilden)
25.10.2016 (Salzburg)

Ort:

Technology-Center, Düsseldorfer Str. 80, D – 40721 Hilden
Trainingscenter Austria, Siesenheimer Str. 31, A – 5020 Salzburg

Anmeldung:

per Online-Formular
per Fax 02103 / 791 – 385
per E-Mail: czub@ppg.com



Seminar 3C

Neukundenakquise für Unternehmer

INHALTE

Kundenmix und Betrieb:

Mit welchen Kundengruppen fahren Sie Umsätze ein und was bedeutet das für die Ausrichtung Ihres Unternehmens?

Neukundenakquise:

Wie Sie neue Adressen und Flotteninformationen erhalten und wer für Sie der richtige Ansprechpartner für Akquisitionsgespräche ist

Akquisitions- und Verkaufsgespräche beim Kunden: So meistern Sie Herausforderungen und Probleme

Vom Anschreiben bis zur Erfolgsmessung der Maßnahmen: So gehen Sie richtig vor

Überzeugen Sie auch am Telefon: Telefonische Akquise und Terminvereinbarung

Das muss mit: Die wichtigsten Verkaufsgesprächs- und Präsentationsunterlagen

Von der Begrüßung über die Einwandbehandlung und die richtigen Fragen bis zur Verabschiedung: So führen Sie das Gespräch optimal

Kompetenz auf allen Ebenen: Körpersprache, Rhetorik und Gesprächsführung

Lassen Sie nicht locker: Die Nachbereitung von Terminen

IHR NUTZEN

- ▶ Diese Marketing-Grundlagen sollten Sie kennen: Die richtige und einheitliche Gestaltung des inneren und äußeren Erscheinungsbildes, Werbe- und Kundenbindungsmaßnahmen sowie die Wirksamkeitskontrolle.
- ▶ Kundengruppen und Betriebserfolg: Welche Kundengruppen bringen Umsatz und Ertrag, wo fährt Ihr Betrieb Verluste ein – und was bedeutet das für Ihren Kundenmix?
- ▶ Neue Kunden braucht der Betrieb: Möglichkeiten und Voraussetzungen für die erfolgreiche Neukunden-Akquise, vor allem bei kleineren und mittleren Flotten.
- ▶ Gute Vorbereitung ist alles: Mit diesen Tipps bereiten Sie ein Akquisitionsgespräch perfekt vor.
- ▶ Keine Angst vorm Neukunden: So treten Sie im Akquisitionsgespräch sicher auf, argumentieren überzeugend und gewinnen neue Kunden.
- ▶ Zum Schluss: Die optimale Nachbereitung für Sie und Ihren potenziellen Kunden.

Seminardauer: 2 Tage

Seminargebühr: 750,- EUR zzgl. MwSt. (inkl. Übernachtung, Verpflegung und Seminarunterlagen)

Trainerin: Barbara Braun

Termin: 12.09. – 13.09.2016

Ort:

Technology-Center
Düsseldorfer Straße 80 | D-40721 Hilden

Anmeldung:

per Online-Formular
per Fax 02103 / 791 – 385
per E-Mail: czub@ppg.com



Seminar 4A

Effiziente Unternehmensabläufe und -möglichkeiten

INHALTE

Erkennen Sie Ihre Ressourcen:
Optimierung von Werkstattablauf und
Energieeffizienz

Betriebsdatenerfassung:
Zeiterfassung als Erfolgsmesser

Zusatzverkäufe:
Was macht Sinn und wie funktioniert eine
effiziente Umsetzung?

Mitarbeitermotivation:
Wie motivierte Kollegen Ihr Unternehmen
nach vorn bringen

Neue Geschäftsfelder:
Welche Möglichkeiten Sie haben und wie die
Integration reibungslos verläuft

Rechnet sich das?:
Die fehlerfreie Kalkulation notwendiger
Investitionen

Controlling im Büro:
Warenwirtschaftsoptimierung in der Administra-
tion (mögliche und notwendige Auswertungen
Ihrer Daten)

IHR NUTZEN

- ▶ Mehr Effizienz von der Auftragsannahme bis zur Fahrzeugabholung: So decken Sie ineffiziente Werkstattabläufe auf und optimieren Ihre Prozesse.
- ▶ Betriebssteuerung, Controlling, Mitarbeiterführung: Was Ihnen eine gezielte Zeiterfassung bringt und welche Möglichkeiten der Umsetzung Sie haben.
- ▶ Das Gewinn-Plus: So optimieren Sie Ihren Ertrag, erhöhen die Kundenbindung und eröffnen Ihrem Betrieb mit neuen Geschäftsfeldern und Zusatzverkäufen neue Horizonte.
- ▶ Der Investitionscheck: Prüfen Sie die Rentabilität Ihrer geplanten Investitionen und Ihre Finanzierungsmöglichkeiten.
- ▶ Setzen Sie C@risma und KSR gekonnt für Ihre Betriebssteuerung ein: Möglichkeiten der Datenauswertung, ihre Bedeutung für Ihr Unternehmen sowie konkrete Vorteile für Ihre Betriebsabläufe.

Seminardauer: 2 Tage

Seminargebühr: 750,- EUR zzgl. MwSt.
(inkl. Übernachtung, Verpflegung und
Seminarunterlagen)

Trainer: Michael Zülch

Termin: Auf Anfrage

Ort:

Technology-Center
Düsseldorfer Straße 80 | D-40721 Hilden

Anmeldung:

per Online-Formular
per Fax 02103 / 791 – 385
per E-Mail: czub@ppg.com

ANSPRECHPARTNER & TRAINERTEAM



Dirk Czub

Dirk Czub, Technical Training Manager bei PPG Deutschland Sales & Services GmbH, ist verantwortlich für den Bereich Training und Weiterbildung.

Für Fragen rund um die Akademie für Unternehmer und Führungskräfte steht er Ihnen jederzeit zur Verfügung.



Sandra Meier

Sandra Meier, Business Assistent bei PPG Deutschland Sales & Services GmbH.

Für organisatorische Fragen rund um die Akademie für Unternehmer und Führungskräfte steht sie Ihnen jederzeit zur Verfügung.



Michael Zülch

Michael Zülch ist Diplom Betriebswirt und seit 1992 als Unternehmensberater und Trainer hauptsächlich für die KFZ-Branche tätig.

Die Kernpunkte seiner Tätigkeit liegen in der Konzeption und Durch-

führung von Seminaren (Betriebswirtschaft, Unternehmensführung, Verkauf), Moderationen und Vorträgen sowie betriebswirtschaftlicher Analysen, Beratungen und Planungen.



Barbara Braun

Barbara Braun, Jahrgang 1964, ist seit 2006 freiberuflich als Trainerin und Beraterin in der Automobilbranche tätig.

Ihr Erfahrungswissen beruht dabei auf langjährige Mitwirkung in der Geschäftsleitung des Zubehöranbieters D&W.

Sie verantwortete dort bis 2006 den Geschäftsbereich Marketing/Vertrieb.



Christian Uth

Mitglied der German Speakers Association und als Vertriebstrainer und Coach betreut Christian Uth seit Jahren führende internationale Unternehmen im Bereich Vertrieb.



Benjamin Schmitz

Berater für die KFZ-Branche auf operativer Ebene, für Autohäuser, freie KFZ-, Karosserie- und Lackierbetriebe.

13 Jahre administrative Berufserfahrung im Automobilbereich bilden die Basis der Beraterleistungen.

Neben Prozessanalyse und Optimierung stehen ebenfalls Planungsleistungen für Werkstattergänzungs- und Neubauten im Berater-Portfolio, unter Berücksichtigung optimaler Abläufe, Ausrüstungsqualität und natürlich Energieeffizienz.

ALLGEMEINE INFORMATIONEN

Seminargebühr beinhaltet:

- ▶ Hochkompetentes Training in kleinen Gruppen auf Unternehmerebene
- ▶ Inklusive Übernachtung
(bei 2-Tages-Seminar sind 2 Übernachtungen inklusive,
bei 1-Tages-Seminar ist 1 Übernachtung inklusive)
- ▶ Umfangreiche Teilnehmerunterlagen
- ▶ Inklusive Frühstück und Verpflegung während des gesamten Seminares

Seminargebühr:

Aktuelle Termine sowie auch die Seminargebühr finden Sie in den jeweiligen Seminarbeschreibungen.

Termine auf Anfrage:

Für Seminare, die auf Anfrage angeboten werden, können Sie sich gerne anmelden. Bei Erreichen einer Mindestteilnehmerzahl werden die Interessenten mit einem ausreichendem Vorlauf über den Termin informiert.

Anmeldung:

per Online-Formular

per Fax 02103 / 791 – 385

per E-Mail: czub@ppg.com

Rechtzeitig vor Beginn des Seminares erhalten Sie von PPG Deutschland Sales & Services GmbH eine schriftliche Einladung mit allen wichtigen Informationen zu dem Seminar wie Ablauf, Anreiseinformation, Hotelübernachtung etc. Mit Erhalt der Einladung und Teilnahmebestätigung wird auch die Seminargebühr berechnet.

Trainingslocations:

Technology-Center
Düsseldorfer Straße 80
D-40721 Hilden



Trainingscenter Austria
Siezenheimer Straße 31
A – 5020 Salzburg

