

IN DIESER AUSGABE:

- Der Ausbilder als Coach
- Verhandeln lernen leicht gemacht
- Informationsveranstaltung zum economic BBA
- Vom Kollegen zum Vorgesetzten
- Betriebswirtschaft für Nichtlaufleute
- Arbeitsrechtliche Entscheidungen auf aktueller Grundlage
- Schnellübersicht der Seminare im Januar / Februar 2010

Sehr geehrte(r) GeschäftspartnerIn,

das Jahr 2009 neigt sich dem Ende zu und für das bevorstehende Weihnachtsfest und die damit verbundenen Feiertage wünschen wir Ihnen frohe und besinnliche Stunden und für das Neue Jahr 2010 Gesundheit sowie dass Ihre Wünsche und Ziele in Erfüllung gehen mögen.

2009 hat für die FRIEDRICHSBAD-Team GmbH viele Neuerungen gebracht. Unter anderem haben wir seit Juli 2009 ein neues Internetportal, das durch seine Optik und leichte Bedienbarkeit besticht. Viele von Ihnen werden bereits positive Erfahrungen mit diesem Portal gemacht haben. Auf die gewünschten Seminare können Sie sich nun ganz einfach über unseren Buchungsassistenten anmelden. Der Kunden-LogIn bietet einen schnellen Überblick über Ihre Buchungshistorie und auch Anfragen zu Inhouse-Seminaren können Sie direkt abschicken und erhalten innerhalb kurzer Zeit einen Programmvorschlag zugesandt.

Auch das Seminarangebot, das wir 2010 für Sie bereit halten, überzeugt durch große Vielfalt und hohe Qualität. Nutzen Sie die vielen Möglichkeiten, sich und / oder Ihre Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen bedarfsgerecht zu qualifizieren. Neben dem klassischen Seminarprogramm erwarten Sie außerdem ein berufsbegleitender Studiengang in Kooperation mit der Steinbeis-Hochschule Berlin, eine qualifizierte Trainerausbildung sowie hochwertige Zertifikate für Fach- und Führungskräfte.

Wir freuen uns, wenn wir die vertrauensvolle Zusammenarbeit dieses Jahres auch 2010 fortsetzen und Sie weiterhin von der hohen Qualität unserer Seminare überzeugen können.

Ihr Friedrichsbad-Team

Der Ausbilder als Coach

Wenn Sie für die Ausbildung in Ihrem Unternehmen zuständig sind, erwartet man von Ihnen, dass die Auszubildenden sich frühzeitig in das Unternehmen einbringen und zum Firmennutzen beitragen. Dazu gehört nicht nur, dass den Auszubildenden die fachlichen Kenntnisse und Qualifikationen vermittelt werden, sondern oftmals sind Sie auch als Berater und Coach gefragt. Diese Rolle kann nicht einfach so über-

nommen werden, sondern bedarf einer gründlichen Vorbereitung und vor allem der Kenntnis der damit verbundenen Erwartungen, die an Sie gerichtet werden.

Dazu gehört unter Anderem, dass Sie Koordinationsgespräche mit Beteiligten (z.B. dem Vorgesetzten oder der Berufsschule) effektiv führen können und auch in schwierigen Gesprächen den Überblick behalten.

Außerdem wird von Ihnen erwartet, dass Sie die Motivation der Auszubildenden stärken und die professionell zustande gekommenen Zielvereinbarungen durchführen, dokumentieren und auswerten. Da Ausbildung auch immer mit Führung zusammenhängt, lernen Sie bei uns natürlich auch zu diesem Aspekt die nötigen Grundlagen und Kenntnisse.

Der Ausbilder als Coach

25. - 26. Januar 2010

Nr. 1162

2 Tage

relexa hotel Airport Ratingen

EUR 500,00*

Verhandeln lernen leicht gemacht

Es gibt sie, die Verhandlungsexperten, die immer wissen, wie man das passende Argument zur richtigen Zeit einbringt und wie man mit den unterschiedlichsten Gesprächspartnern umgehen muss, um zum Ziel zu gelangen. Eine Naturbegabung? Bei Weitem nicht! Man kann es lernen, das strategische Auftreten und gekonnte Verhandeln. Und wir zeigen Ihnen wie! Eine individuelle

Stärken- und Schwächenanalyse dient dazu, aufzudecken, an welchen Stellen akuter Handlungsbedarf besteht. Darüberhinaus lernen Sie in diesem Seminar, wie man einen Verhandlungsablauf zielgerichtet steuern kann und was bei der Entwicklung von guten Argumenten beachtet werden sollte und auch, wie man diese visuell herausstellen kann. Außerdem erklären wir Ihnen

die verschiedenen Motive, von denen jeder Mensch geleitet wird und zeigen, wie man diese in einer Verhandlungsphase geschickt ansprechen kann.

Überlassen Sie Ihr Verhandlungsgeschick nicht dem Zufall sondern werden Sie aktiv und profitieren Sie von dem Wissen unserer erfolgreichen Trainer!

Verhandlungstraining- Erfolgreich Verkaufen und Verhandeln

17. - 19. Februar 2010

Nr. 796

2,5 Tage

relexa hotel Ratingen

EUR 655,00*

Informationsveranstaltung zum economic BBA

Der berufsbegleitende economic BBA ist ein Studiengang, den die FRIEDRICHSBAD-TEAM GmbH in Kooperation mit der Steinbeis Hochschule Berlin anbietet.

Der Studiengang richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus allen Bereichen der Wirtschaft, die sich beruflich weiterentwickeln möchten. Ziel des Studiums ist der Wissens-

erwerb auf verschiedenen Gebieten der Betriebswirtschaft und ein erhöhtes Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge und die Bedeutung des Marktes. Als Endziel steht natürlich für die TeilnehmerInnen die Qualifikation für eine leitende Position in ihrem Unternehmen. Dabei werden die Inhalte nicht - wie in einem normalen Studium - theoretisch vermittelt, sondern die TeilnehmerInnen erhalten praktische Case Studies, die sie bearbeiten.

Sie wünschen mehr Informationen? Dann besuchen Sie die kostenfreie Informationsveranstaltung am 22. Januar in den Räumlichkeiten der FRIEDRICHSBAD-TEAM GmbH.

Informationsveranstaltung zum berufsbegleitenden economic BBA

22. Januar 2010

Nr. 1092

FRIEDRICHSBAD-TEAM GmbH
kostenfrei!

Vom Kollegen zum Vorgesetzten

Eine interne Beförderung steht an? Die erste Reaktion ist sicherlich Freude und Stolz, denn nur wer etwas leistet, wird auch befördert. Doch bereits ins zweite Darüberechnen mischen sich Zweifel: Werden die ehemaligen Kollegen die eigene Autorität anerkennen und akzeptieren oder muss jede Entscheidung

Ihrerseits begründet werden, obwohl Ihnen doch eigentlich die Entscheidung obliegt?

Mit diesen oder ähnlichen Widerständen konstruktiv umzugehen und auf eventuell auftretende Kritik gelassen zu reagieren, ist ebenso wichtig wie das Erkennen der neu an Sie gerichteten Erwartungen. Aber zum

richtigen Führen gehört noch mehr und deshalb lernen Sie in unserem Seminar außerdem, wie Sie sich Ihre Zeit gekonnt einteilen, welche Aufgaben delegiert werden können, wie man Feedback gibt und annimmt und in welcher Situation welches Führungsverhalten angemessen ist.

Vom Kollegen zum Vorgesetzten

08.-10. Februar 2010

Nr. 638

2,5 Tage

Maifeld Sport- und Freizeithotel Werl
EUR 655,00*

Betriebswirtschaft für Nichtkaufleute

Sie haben weder eine betriebswirtschaftliche Ausbildung noch ein entsprechendes Studium absolviert, stellen aber immer wieder fest, dass dennoch bestimmte Grundkenntnisse von Ihnen erwartet werden und Sie in verantwortlichen Positionen auch betriebswirtschaftliche Zusammenhänge erkennen müssen?

In diesem Seminar lernen Sie Methoden der Investitions- und Wirtschaftlichkeitsrechnung, Finanzierungsformen im Vergleich, Liquiditätsplanung mit Finanzplänen und Methoden zur Optimierung der Kapitalstruktur kennen. Darüberhinaus lernen Sie, einen Geschäftsbericht zu lesen und zu interpretieren sowie

Ihre Argumente mit Hilfe von Bilanzen und Controllingkennzahlen zu untermauern und Ihre Position somit gegenüber Betriebswirtschaftlern zu stärken.

Betriebswirtschaft für Nichtkaufleute

22. - 23. Februar 2010

Nr. 1005

2 Tage

Große Ledder Seminar- und Freizeit Hotel Wermelskirchen
EUR 525,00*

Arbeitsrechtliche Entscheidungen auf aktueller Grundlage

Das Arbeitsrecht befindet sich in ständiger Entwicklung. Jedes Jahr kommen neue Gesetzesentwürfe hinzu oder bereits bestehende Paragraphen werden verändert. Damit Sie trotzdem immer auf dem neuesten Stand bleiben und Ihre Entscheidungen auf der Basis der aktuellen Gesetzeslage treffen können, bieten wir Ihnen dieses Seminar an, in dem

Sie sich bereits auf das Jahr 2010 und die damit verbundenen Gesetzesänderungen vorbereiten können. Inhaltlich bespricht unser Trainer Rechtsanwalt Uwe Claus die Themen Teilzeit und Befristung, Änderungskündigungen zur Entgeltreduzierung, Internetnutzung am Arbeitsplatz, Kündigung von leistungsschwachen MitarbeiterInnen,

Probleme aus dem besonderen Kündigungsschutz und viele weitere anwendungsbezogene Gebiete. Haben Sie einen besonderen inhaltlichen Wunsch? Teilen Sie uns diesen mit und Herr Claus wird gezielt auf Ihr Anliegen eingehen und mit Ihnen den Sachverhalt erarbeiten.

Arbeitsrechtliches Update 2010

12. Dezember 2009

Nr. 511

1 Tag

Mercure Hotel Duisburg
EUR 250,00*

SCHNELLÜBERSICHT DER SEMINARE IM JANUAR/FEBRUAR 2010

Mittlere und obere Führungskräfte				
Vom Mitarbeiter zur Führungskraft	Nr. 638	08.-10.02.2010	EUR 655,00*	Maifeld Hotel Werl
Arbeitsrechtliches Know-how	Nr. 634	16.-17.02.2010	EUR 525,00*	relexa hotel Ratingen
Betriebswirtschaftliches Know-how	Nr. 626	22.-23.02.2010	EUR 525,00*	Große Ledder Wermelskirchen
Auszubildende				
Telefontraining für Auszubildende	Nr. 762	17.-19.02.2010	EUR 365,00*	relexa hotel Airport Ratingen
MeisterInnen, TeamleiterInnen, VorarbeiterInnen				
Vom Kollegen zum Vorgesetzten	Nr. 596	08.-10.02.2010	EUR 655,00*	Maifeld Hotel Werl
Grundlagen und Praxis des Arbeitsrechts	Nr. 576	16.-18.02.2010	EUR 790,00*	relexa hotel Airport Ratingen
Steuer- und Sozialversicherungsrecht				
Neues Lohnsteuerrecht	Nr. 1048	15.01.2010	EUR 265,00*	Friedrichsbad-Team GmbH

SCHNELLÜBERSICHT DER SEMINARE IM JANUAR/FEBRUAR 2010

SekretärInnen und AssistentInnen				
Professionelle Vertriebsassistentenz	Nr. 738	01.-02.02.2010	EUR 525,00*	Renaissance Hotel Bochum
Grundlagen der Sekretariatspraxis	Nr. 692	01.-03.02.2010	EUR 785,00*	Renaissance Hotel Bochum
Projektmanagement für SekretärInnen/AssistentInnen	Nr. 734	08.-09.02.2010	EUR 525,00*	Maifeld Hotel Werl
Betriebswirtschaftliche Kompetenz im Sekretariat	Nr. 730	22.-23.02.2010	EUR 525,00*	Große Ledder Wermelskirchen
Verkauf und Vertrieb				
Messtraining	Nr. 818	01.-02.02.2010	EUR 525,00*	Renaissance Hotel Bochum
Verkaufserfolg durch einen leistungsfähigen Verkaufsdienst	Nr. 810	01.-02.02.2010	EUR 525,00*	Renaissance Hotel Bochum
Verkaufen I - Grundlagen der modernen Verkaufspraxis	Nr. 784	08.-10.02.2010	EUR 655,00*	Maifeld Hotel Werl
Verhandlungstraining - Erfolgreich Verkaufen und Verhandeln	Nr. 796	17.-19.02.2010	EUR 655,00*	relexa hotel Airport Ratingen
Verkaufen II - Erfolgreich Verkaufen mit System	Nr. 788	22.-24.02.2010	EUR 655,00*	Große Ledder Wermelskirchen
Ausbildungsbeauftragte				
Der Ausbilder als Coach	Nr. 1162	25.-26.01.2010	EUR 500,00*	relexa hotel Airport Ratingen
MitarbeiterInnen ohne Führungsverantwortung				
Neue MitarbeiterInnen erfolgreich einarbeiten	Nr. 602	01.-02.02.2010	EUR 525,00*	Renaissance Hotel Bochum
Telefontraining				
Das Telefon als Visitenkarte des Unternehmens	Nr. 858	17.-19.02.2010	EUR 655,00*	relexa hotel Airport Ratingen
Rhetorik, Moderation und Präsentation				
Freie Rede, Präsentation und Visualisierung	Nr. 923	01.-03.02.2010	EUR 785,00*	Renaissance Hotel Bochum
Zielvereinbarung				
Zielvereinbarungssysteme	Nr. 962	08.-09.02.2010	EUR 525,00*	Maifeld Hotel Werl
Globalisierung und Cross Culture				
Führung internationaler Teams	Nr. 850	08.-09.02.2010	EUR 525,00*	Maifeld Hotel Werl
Internationale Verhandlungskompetenz	Nr. 846	17.-19.02.2010	EUR 655,00*	relexa hotel Airport Ratingen
Projektmanagement				
Projekt- und Teammanagement	Nr. 993	08.-11.02.2010	EUR 915,00*	Maifeld Hotel Werl
Betriebswirtschaft				
Betriebswirtschaft für Nichtlaufleute	Nr. 1005	22.-23.02.2010	EUR 525,00*	Große Ledder Wermelskirchen
Arbeitsrecht				
Arbeitsrecht - Einführung	Nr. 1026	16.-17.02.2010	EUR 525,00*	relexa hotel Airport Ratingen
Betriebsverfassungsgesetz	Nr. 1038	22.-23.02.2010	EUR 525,00*	Große Ledder Wermelskirchen

Online-Buchung auf dem neuen FRIEDRICHSBAD-Webportal

Sicher haben Sie bereits einen Blick auf das im Juli veröffentlichte Online-Portal www.friedrichsbad-team.de geworfen. Das Portal bietet Ihnen neben vielen Informationen rund um die Themen Personalentwicklung und Weiterbildung auch die Möglichkeit zur komfortablen Buchung unserer offenen Seminare.

Legen Sie zunächst einfach alle Seminare, die Sie interessieren durch einen Klick auf den Button „Buchung“ in Ihren Warenkorb. Wenn Sie Ihre Auswahl beendet haben, wechseln Sie durch einen Klick auf den Warenkorb zum Buchungsassistenten, der Sie Schritt für Schritt durch den gesamten Buchungsprozess führt. Melden Sie sich einfach am System mit Ihren

Benutzerdaten an und folgen Sie den Hinweisen des Assistenten. Einmal registrierte Teilnehmerdaten müssen Sie nicht wieder eingeben. Das System hält sie für spätere Buchungen bereit und fragt Sie dann lediglich noch, welche Logisleistungen für die jeweilige Veranstaltung gewünscht werden. Auch Kontakt- und Firmendaten müssen nur einmal eingegeben werden und stehen dann für alle zukünftigen Buchungen zur Verfügung. So sparen Sie sich eine Menge Zeit für andere Tätigkeiten.

Falls Sie Fragen haben, stehen wir Ihnen unter 02324 565656 zur Verfügung und begleiten Ihre Online-Buchung auch gerne telefonisch.

FAX-ANMELDUNG



Kopiervorlage für Ihre Fax-Anmeldung. Bitte verwenden Sie für jeden Teilnehmer ein separates Formular.

ZENTRAL-FAX: 02324 565666

Bitte übersenden Sie mir kostenlos _____ Exemplar(e) des Seminarprogramms 2010.

SEMINAR / NUMMER

TERMIN

UNTERBRINGUNG

- Zimmerreservierung Raucher
 Vorabendreise Nachübernachtung

TEILNEHMER/IN

Name / Vorname

POSITION

FIRMA

ANSPRECHPARTNER/IN

ANSCHRIFT

Straße / Hausnummer / Postfach

PLZ / Ort

TELEFON / TELEFAX

E-MAIL

DATUM / UNTERSCHRIFT

ANFRAGE / BEMERKUNGEN

SEMINARGEBÜHREN ZZGL. MWST., VERPFLEGUNGSKOSTEN UND OPTIONAL ÜBERNACHTUNG

IHR KONTAKT ZU UNS:

FRIEDRICHSBAD-TEAM GMBH
Werksstraße 15
45527 Hattingen

Postfach 800242
45502 Hattingen

info@friedrichsbad.de
www.friedrichsbad-team.de

Seminarorganisation und
-buchung:
Telefon 02324 565656

oder 07000 SEMINARE
Telefax 02324 565666

FRIEDRICHSBAD



Wissen, was
erfolgreich macht.