

INHALT

- Herzlich Willkommen **02**
- Allgemeine Informationen **03**
- Unternehmertage **04**
- UmbreitBusiness Praxisschulung* **06**
- Social Media in der Buchhandlung **07**
- Das geglückte Leben – Ratgeber **08**
- Richtig motivieren **09**
- Effektives Zeitmanagement **10**
- Rechnungskunden aktiv gewinnen – Crashkurs* **11**
- Vom Buchhändler zum Informationsdienstleister –
Strategieseminar **12**
5. Anwendertreffen BONUS Warenwirtschaft **14**
- Die 7 Summits-Strategie **15**
- Veranstaltungsmanagement **16**
- Die Team-Schmiede **17**
- Rechnungskunden aktiv gewinnen – Vertiefungskurs 1* **18**
- Klartext reden! **19**
- Rechnungskunden aktiv gewinnen – Vertiefungskurs 2* **20**

Seminare Presse-Grosso

- „Quo vadis – Wohin soll die Reise gehen“ **22**
- Workshop „Schaufenster und Innendekoration“ **23**

Unsere Referenten 24

Anmeldeformular 27, 28

*Seminare zum Konzept UmbreitBusiness

HERZLICH WILLKOMMEN

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

im Jahr 2012 feiert Umbreit sein 100-jähriges Bestehen. Noch ein Grund mehr, weiter gemeinsam in die Zukunft zu gehen – Basis dafür sind unsere Dienstleistungen und Serviceangebote. Denn nur wer sich ständig weiterentwickelt, kann in Zeiten des Wandels bestehen, und wir wollen gemeinsam mit Ihnen auch in den kommenden 100 Jahren an einer vielfältigen Zukunft der Buch- und Zeitschriftenbranche arbeiten.

Deshalb haben wir auch für unser Jubiläumsjahr ein spannendes und informatives Seminarprogramm für Sie zusammengestellt. Besonders hinweisen möchten wir Sie auf die Seminarreihe zu unserer neuen E-Procurement-Anwendung UmbreitBusiness, die Ihnen alle Aspekte für ein professionelles Rechnungkundengeschäfts vermittelt.

Wir freuen uns sehr auf Ihre Teilnahme und wünschen Ihnen ein glückliches und erfolgreiches Jahr 2012.

Ihre

S. Munk

Solvey Munk, Vertriebsleitung

SO FINDEN SIE UNS



Falls Sie mit dem PKW anreisen, beachten Sie bitte die Umweltzonen der Städte Stuttgart, Ludwigsburg und Pleidelsheim.

ALLGEMEINE INFORMATIONEN

SEMINARE DES BARSORTIMENTS:

Seminarort

Barsortiment Umbreit in Bietigheim-Bissingen
Pleidelsheimer Straße 18 (Dachgeschoss Seminarzentrum)

Information und Anmeldung:

Bitte senden oder faxen Sie uns die vollständig ausgefüllte Anmeldekarte zu (S. 27 und 28) oder melden Sie sich online auf www.umbreit.de/Seminare an.

LG Buch

LG Buch-Mitglieder erhalten auf folgende Seminare einen Nachlass von 10 % auf den Seminarpreis:
UmbreitBusiness Praxisschulung (S. 6)
Richtig motivieren (S. 9)
Rechnungskunden aktiv gewinnen – Crashkurs (S. 11)
Vom Buchhändler zum Informationsdienstleister (S. 12)
Rechnungskunden aktiv gewinnen – Vertiefungskurs 1 + 2 (S. 18 und 20)

Bitte geben Sie Ihre Mitgliedschaft bei der Anmeldung an. Die Rechnungsstellung erfolgt dann über die Geschäftsstelle der LG Buch.

Kontakt

Ellen Kleinhans: E-Mail: ellen.kleinhans@umbreit.de
Telefon: +49 (0) 7142 596-128, Fax: +49 (0) 7142 596-177

FÜR ALLE SEMINARE DES PRESSE-GROSSO GILT:

Preise

€ 20,00 inkl. MwSt.

Anmeldeschluss

1 Woche vor Seminarbeginn

Seminarort

Barsortiment Umbreit in Bietigheim-Bissingen
Pleidelsheimer Straße 18 (Dachgeschoss Seminarzentrum)

Information und Anmeldung

Katrin Fischer: E-Mail: katrin.fischer@umbreit.de
Telefon: +49 (0) 7142 596-332, Fax: +49 (0) 7142 596-411

UNTERNEHMERTAGE

Zwei Tage, um an Ihrem Unternehmen zu arbeiten

**Am 23.05.2012 von 10.00 – 18.00 Uhr
und 24.05.2012 von 9.00 – 17.00 Uhr**

Referent

Jörg Winter, Trainer und Coach

Zielgruppe

InhaberInnen und Führungskräfte im Buchhandel, die ihr Unternehmen verantwortungsbewusst auf Erfolgskurs bringen wollen.

Ziel

Um im Wettbewerb mit anderen Unternehmen erfolgreich zu sein, bedarf es schneller Orientierung am Markt, Veränderungen bestehender Strukturen und neuer Ideen.

In diesem zweitägigen Workshop steht Ihnen Jörg Winter mit seiner langjährigen Erfahrung zur Seite. Zusammen erarbeiten Sie einen verlässlichen Leitfaden, der Ihnen anschaulich vor Augen führt, wie Sie Ihre Stellung am Markt festigen und Ihre Gewinne verbessern können.

Auszug aus den Inhalten

- Anhand von Beispielen aus vergleichbaren Betrieben erkennen Sie neue Handlungsspielräume für Ihr eigenes Unternehmen.
- Sie finden Wege, Ihre Arbeitsabläufe zu vereinfachen und neu zu organisieren.
- Sie geben Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit über den Tellerrand zu schauen und Verantwortung zu übernehmen.
- Sie fördern die Kommunikation und sorgen für einen reibungslosen Informationsfluss zwischen Ihnen und Ihren Mitarbeitern.
- Sie lernen vorausschauend zu handeln und entwickeln einen Jahresplan, der sowohl Ihre Finanzen als auch Kundenwünsche berücksichtigt.
- Sie überprüfen Ihre gewohnten Tagesabläufe und lernen, Prioritäten richtig einzuschätzen und Planungen einzuhalten.
- Sie erkennen frühzeitig Tendenzen und Veränderungen am Markt und treffen Entscheidungen, die sich mittel- und langfristig rentieren.
- Anhand des SzenarioPlaners behalten Sie den Überblick über Ihre Finanzen und können die Zukunft systematisch planen.

Preis

Kostenlos

Teilnehmerzahl

Mind. 15 Personen, max. 25 Personen

Anmeldeschluss

31.03.2012

Falls sich mehr als 25 Buchhandlungen für den Workshop anmelden, entscheidet der Posteingang über die Teilnahme. Eventuelle Übernachtungskosten sind von den Teilnehmern selbst zu tragen.

Anzeige

**INSPIRATIONEN UND IDEEN AB 2012**

Impuls des Monats. Kostenfreie VideoSpots mit Jörg Winter und frischer Motivation für Sie und Ihre Unternehmensführung.

Raus aus den Köpfen anderer! Ein Coaching zur Persönlichkeitsentwicklung, um zu werden, wer man ist. Neugierig?

Infos unter www.winter-training.de

UMBREITBUSINESS PRAXISSCHULUNG**Am 28.02.2012 von 10.00 – 16.00 Uhr****Referent**

Alexander Walther, Softlevel GmbH

Zielgruppe

Führungskräfte, die sich im Rechnungsgeschäft langfristig engagieren wollen.

Ziel

Die Teilnehmer lernen die Benutzeroberfläche des E-Procurementsystems UmbreitBusiness kennen und werden mit sämtlichen Funktionen der Software vertraut gemacht. Mit praktischen Übungen wird eine erfolgreiche Einführung des Systems in den Buchhandlungen vorbereitet.

Auszug aus den Inhalten

- Einrichtung von Mandanten
- Bibliographie im System
- Anlage von Bestellungen
- Freigabe für Abteilungen und Benutzer
- Verwaltung von Budgets
- Arbeiten mit Empfehlungslisten
- Aufbau und Pflege der Hausbibliothek
- Praxisbeispiele

Preis

€ 99,00 zzgl. MwSt. inkl. Verpflegung

Ab der 2. und 3. Person eines Unternehmens gewähren wir einen Nachlass von 10 %, für jede weitere 20 %.

LG Buch-Mitglieder erhalten einen Nachlass von 10 % auf den Seminarpreis.

Teilnehmerzahl

Mind. 10, max. 30 Personen

Anmeldeschluss

13.02.2012

SOCIAL MEDIA IN DER BUCHHANDLUNG

Am 06.03.2012 von 10.00 – 16.30 Uhr

Referentinnen

Stefanie Leo, www.buecherkinder.de, Solingen

Susanne Martin, Inhaberin Schiller Buchhandlung, Stuttgart

Zielgruppe

InhaberInnen und MitarbeiterInnen in Buchhandlungen mit und ohne Web 2.0-Erfahrung, engagierte Auszubildende.

Ziel

Die sozialen Netzwerke sind viel versprechende Werkzeuge für PR, Kundenkommunikation und Kundenbindung. Wer twitert und facebookt ist nah am Kunden, kann sich sinnvoll vernetzen und clever vermarkten. Immer mehr Buchhandlungen entdecken das Web 2.0, das Mitmach-Web, für ihr Unternehmen. Damit der Einstieg in die sozialen Netzwerke auch gelingt, zeigen wir Ihnen Schritt für Schritt, wie Sie zum Web 2.0-Auftritt gelangen und dabei sicher Fallstricke und Gefahren "umschiffen".

Auszug aus den Inhalten

- Web 2.0 – Die wichtigsten Begriffe
- Vorstellung der wichtigsten sozialen Netzwerke
- Social Media in der Buchbranche – Best-Practice Beispiele
- Wie richte ich einen Account ein?
- Meine Web 2.0 Botschaft: Was habe ich zu erzählen?
- Wann würde ich meine Aktivitäten als Erfolg bezeichnen?
- Technik und Kosten, Zeit-Aufwand, Gefahren und Fallstricke
- Wer braucht was? Wer bin ich und was passt zu mir?

Preis

€ 189,00 zzgl. MwSt., inkl. Verpflegung

Ab der 2. und 3. Person eines Unternehmens gewähren wir einen Nachlass von 10 %, für jede weitere 20 %.

Teilnehmerzahl

Mind. 10, max. 25 Personen

Anmeldeschluss

20.02.2012

DAS GEGLÜCKTE LEBEN

Ratgeber in Ihrer Buchhandlung

Am 27.03.2012 von 10.00 – 17.00 Uhr

Referent

Michael Schikowski

Zielgruppe

Inhaber, Geschäftsführer und Mitarbeiter in Buchhandlungen, Warengruppenbeauftragte

Ziel

Ratgeber sind eine äußerst vielgestaltige Warengruppe. In diesem Seminar werden Ratgeber der Bereiche Lebenshilfe, Gesundheit und Hobby näher untersucht. Allgemein wird erwartet, dass Ratgeber in nächster Zeit durch die elektronischen Medien ersetzt werden. Aber ist es nicht längst so, dass diese elektronischen Medien selbst eine Fülle von Ratgebern haben entstehen lassen?

Das Seminar stellt die unterschiedlichen Zielgruppen von Ratgebern ausführlich vor und ermittelt dann die Möglichkeiten einer erweiterten Warengruppenpräsentation.

Ratgeber werden analysiert und auf ihre soziale Funktion hin untersucht.

Abschließend werden buchhändlerische Maßnahmen erläutert, mit denen man auch in Zeiten des Internets mit Ratgebern Geld verdienen kann.

Auszug aus den Inhalten

- Die wichtigsten Trends im Ratgeber
- Wählen und Sortieren: Ordnung in kreativer Unordnung
- Präsentation von Ratgebern in der Buchhandlung
- Ratgeber beraten? Möglichkeiten und Grenzen
- Doppelspitze im Verkauf: Ratgeber und e-Book
- Ratgeber: das Veranstaltungshighlight in der Buchhandlung
- Vorstellung von Neuerscheinungen

Preis

€ 189,00 zzgl. MwSt. inkl. Verpflegung

Ab der 2. und 3. Person eines Unternehmens gewähren wir einen Nachlass von 10 %, für jede weitere 20 %.

Teilnehmerzahl

Mind. 10 Personen, max. 20 Personen

Anmeldeschluss

12.03.2012

RICHTIG MOTIVIEREN

Teambildung und Teamführung für die Praxis

Am 28.03.2012 von 10.00 – 17.00 Uhr

Referentin

Christiane Goebel, Supervisorin (DGSv), Kommunikationsberaterin, Trainerin und Coach

Zielgruppe

Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, InhaberInnen, Team- und Projektleiter

Ziel

Ein gut funktionierendes Team hat sowohl für Mitarbeiter als auch für Führungskräfte eine hohe Bedeutung: Wenn es im Team gut läuft, wird in der Regel motiviert und verantwortlich gearbeitet. Arbeitszufriedenheit, Ergebnisse und das Betriebsklima stimmen. Darüber hinaus profitiert das Unternehmen, wenn die wertvollen Stärken und Fähigkeiten des Einzelnen genutzt und weiter entwickelt werden.

Sie lernen Handwerkszeug für die Teambildung kennen, erfahren, was für eine gute Teamarbeit wesentlich ist und welche Faktoren Sie besonders beachten sollten. Sie klären Ihre eigene Rolle und bekommen viele praktische Tipps für die interne Kommunikation. Sie erfahren, wie Sie Aufgaben erfolgreich delegieren und wie Sie mit Widerständen konstruktiv umgehen. Im Seminar besteht die Möglichkeit, eigene Fragestellungen aus der Praxis einzubringen.

Auszug aus den Inhalten

- Auf den richtigen Teammix kommt es an
- Die eigene Rolle und Haltung als Führungskraft
- Ziele – Entscheidungen – Absprachen
- Konflikte sind das Salz in der Suppe!
- Teamrollen und Dynamik im Team
- So funktioniert das Delegieren – auch an Teilzeitkräfte!
- Die interne Kommunikation optimal gestalten
- Besprechungen effektiv vorbereiten und durchführen
- Den Teamgeist fördern

Preis

€ 189,00 zzgl. MwSt., inkl. Verpflegung

Ab der 2. und 3. Person eines Unternehmens gewähren wir einen Nachlass von 10 %, für jede weitere 20 %.

LG Buch-Mitglieder erhalten einen Nachlass von 10 % auf den Seminarpreis.

Teilnehmerzahl

Mind. 10, max. 20 Personen

Anmeldeschluss

12.03.2012

**„VOR LAUTER WASSER AUFWISCHEN KOMMEN
WIR NICHT DAZU, DEN HAHN ZUZUDREHEN ...“
Lösungen für ein effektives Zeitmanagement**

Am 17.04.2012 von 10.00 – 18.00 Uhr

Referent

Jörg Winter, Trainer und Coach

Zielgruppe

Kreative Führungskräfte mit leichtem Hang zum Chaotischen

Ziel

Organisieren, delegieren und eine effektive Selbstorganisation – für Führungskräfte, denen systematisches Management nicht angeboren ist und die Standards für ihre Selbstorganisation finden möchten.

Sie erhalten Lösungen für Ihr persönliches Management und für die Führung Ihres Teams an die Hand, die Sie kontrolliert und Schritt für Schritt umsetzen können.

Auszug aus den Inhalten

- Vereinfachung als Königsweg
- Reduktion: Weniger ist mehr
- Was ist wesentlich? Ihre Kernaufgaben im Blick
- Richtig kommunizieren und informieren
- Handeln! Entscheidungen entschlossen umsetzen
- Die Eisenhower-Matrix
- Strukturen, Klarheit und Ordnung schaffen
- Das Organigramm
- Checklisten aus der Praxis für die Praxis
- Exkurs: Arbeitsmethodik mit Papier und/oder elektronisch
- Mentale Hürden beseitigen
- Gegen den Mainstream: E-Mails, Facebook etc. limitieren
- Ergebnisse sichern

Preis

€ 189,00 zzgl. MwSt., inkl. Verpflegung

Ab der 2. und 3. Person eines Unternehmens gewähren wir einen Nachlass von 10 %, für jede weitere 20 %.

Teilnehmerzahl

Mind. 10, max. 30 Personen

Anmeldeschluss

02.04.2012

RECHNUNGSKUNDEN AKTIV GEWINNEN UND BEHALTEN – CRASHKURS

Am 18.04.2012 von 10.00 – 18.00 Uhr

Referentin

Dr. Dorothea Redeker, Strategie- und Branchenberaterin

Zielgruppe

Führungskräfte im Buchhandel sowie MitarbeiterInnen mit Außendienstaufgaben

Ziel

Rechnungskunden erwarten heute ein breites Spektrum an Dienstleistungen, die über die klassische Besorgung und Beratung zu Fachmedien hinausgehen. Das Seminar zeigt die Kernelemente eines erfolgreichen Rechnungsgeschäftes auf und beschreibt die Positionierung kleinerer und mittelständischer Präsenzbuchhandlungen in diesem Geschäftsfeld. Es führt exemplarisch durch die Phasen einer Geschäftsbeziehung und vermittelt, wie Sie zu erfolgreichen und auf Kundenbindung angelegten Abschlüssen kommen.

Auszug aus den Inhalten

- Sie erarbeiten aus der Perspektive der wichtigsten Zielgruppen im Fachbuchmarkt Anforderungen an den Geschäftspartner „Buchhandel“.
- Sie lernen die Elemente eines lösungsorientierten Vorgehens im B2B-Umfeld kennen und entwickeln am Beispiel der E-Procurementlösung UmbreitBusiness eine am Kundennutzen ausgerichtete Positionierung Ihres Unternehmens.
- Sie durchlaufen exemplarisch die einzelnen Phasen der Kundenbearbeitung, bereiten einen erfolgreichen Vertragsabschluss vor und beschreiben die unternehmensinternen Voraussetzungen für eine individuelle und persönliche Kundenbetreuung.
- Sie erhalten mit der Vorstellung des „Fit-Modells“ einen Einblick in strategische Managementansätze für Dienstleistungsunternehmen.

Preis

€ 189,00 zzgl. MwSt. inkl. Verpflegung

Ab der 2. und 3. Person eines Unternehmens gewähren wir einen Nachlass von 10 %, für jede weitere 20 %.

LG Buch-Mitglieder erhalten einen Nachlass von 10 % auf den Seminarpreis.

Teilnehmerzahl

Mind. 10, max. 25 Personen

Anmeldeschluss

02.04.2012

VOM BUCHHÄNDLER ZUM INFORMATIONSDIENSTLEISTER

Neue Strategien für das Rechnungsgeschäft

Am 19.04.2012 von 10.00 – 18.00 Uhr

Referentin

Dr. Dorothea Redeker, Strategie- und Branchenberaterin

Zielgruppe

Führungskräfte, die sich im Rechnungsgeschäft langfristig engagieren wollen.

Ziel

Im Fachbuchmarkt wird es zunehmend wichtiger, Inhalte medienübergreifend anzubieten und in die jeweiligen Arbeits- und Informationsumgebungen der Nutzer zu integrieren. Zu den klassischen Aufgaben des Buchhandels kommen informationsbasierte und IT-gestützte Service- und Dienstleistungen hinzu. Für deren erfolgreiche Vermarktung und Unterstützung werden neue Planungs- und Managementwerkzeuge benötigt.

Mit dem „Fit-Modell“ lernen Sie ein praxisnahes Instrumentarium aus dem Dienstleistungsumfeld kennen. Dieser Ansatz leitet aus der „Umwelt“ (Markt, Kundengruppen, Lieferanten, Standort) Anforderungen an Unternehmen ab und setzt sie in Beziehung zu den erforderlichen Kompetenzen eines buchhändlerischen Unternehmens im Hinblick auf Know-how, Prozesse und Strukturen.

Auszug aus den Inhalten

- Sie erarbeiten gemeinsam die zentralen Herausforderungen und Fallstricke im Fachbuchmarkt und beschreiben aus der Perspektive der wichtigsten Zielgruppen Anforderungen an den Geschäftspartner „Buchhandel“.
- Sie lernen das „Fit-Modell“ und seine Schlüsselfaktoren der strategischen Planung kennen. Anhand von Beispielen erarbeiten Sie, warum der Handel mit Informationen zur umfassenden Dienstleistung wird und wie in diesem Kontext unternehmerische Kompetenzen aussehen und kommuniziert werden. Sie erfahren, mit welchen Werkzeugen betriebliche Handlungsoptionen abgeleitet werden und wie sich diese in Projektplänen bzw. Maßnahmenkatalogen abbilden lassen.
- Sie wenden das „Fit-Modell“ auf Fallbeispiele an und stellen anschließend Ihre in der Gruppe getroffenen Entscheidungen über Strategien und Umsetzungsparameter des Praxisbeispiels zur Diskussion im Plenum vor.

Preis

€ 189,00 zzgl. MwSt. inkl. Verpflegung

Ab der 2. und 3. Person eines Unternehmens gewähren wir einen Nachlass von 10 %, für jede weitere 20 %.

LG Buch-Mitglieder erhalten einen Nachlass von 10 % auf den Seminarpreis.

Teilnehmerzahl

Mind. 10, max. 25 Personen

Anmeldeschluss

02.04.2012

5. ANWENDERTREFFEN **BONUS Warenwirtschaft**

**Am 24.04.2012 von 13.00 – 17.15 Uhr und
am 25.04.2012 von 9.30 – 13.30 Uhr**

Referenten

Alexander Walther, Softlevel GmbH

Marika Bender, Umbreit EDV-Kundenbetreuung

Stephanie Gutermann, Umbreit EDV-Kundenbetreuung

Zielgruppe

Anwenderinnen und Anwender der Warenwirtschaft
„BoNus“

Ziel

Sie erhalten praxisbezogene Hilfen für den Einsatz der Warenwirtschaft „BoNus“ und haben die Gelegenheit, Fragen auch im Gespräch mit anderen BuchhändlerInnen zu klären. Neben der Gelegenheit mit anderen Nutzern ins Gespräch zu kommen besteht die Möglichkeit, die Entwickler der Warenwirtschaft und auch die EDV-Kundenbetreuung von Umbreit persönlich kennenzulernen. Natürlich stellen wir Ihnen an diesen beiden Tagen auch geplante Neuerungen vor, geben Ihnen Tipps für Ihre tägliche Arbeit und beantworten Ihre Fragen.

Auszug aus den Inhalten

- Rückblick/Ausblick auf die geplante Entwicklung des Programms
- Feedback der Teilnehmer
- Fragen und Diskussion
- Vorstellen verschiedener Funktionen, die seit dem letzten Treffen neu implementiert wurden

Preis

€ 39,00 zzgl. MwSt., inkl. Verpflegung

Teilnehmerzahl

Mind. 10, max. 40 Personen

Anmeldeschluss

26.03.2012

DIE 7 SUMMITS-STRATEGIE**Mit Leichtigkeit persönliche Gipfel erreichen****Am 26.04.2012 von 10.00 – 18.00 Uhr****Referent**

Steve Kroeger, Gabal Verlag

**Zielgruppe**

Alle, die neue Herausforderungen suchen und diese mit Leichtigkeit erreichen wollen.

Ziel

In seinem Vortrag nimmt Steve Kroeger sein Publikum mit auf eine spannende Reise, nicht nur zu dem jeweils höchsten Gipfel aller Kontinente, sondern zu mehr persönlicher Klarheit, Einfachheit und Leichtigkeit. Was sind unsere Ziele, Wünsche, Träume? Was wollen wir? Wirklich! Der Vortrag vermittelt, was man wirklich braucht, um hohe Ziele zu erreichen und um die Klarheit zu gewinnen, die im Alltag oft fehlt.

Auszug aus den Inhalten

Mit ebenso viel Tiefgang wie Humor vermittelt Steve Kroeger ein erstaunliches Maß an Lebenserfahrung und gibt wertvolle Impulse für das eigene Leben. Er inspiriert, ohne den Weg vorzugeben, und ist pointiert, ohne dozierend zu sein. Die Leichtigkeit, mit der er seine Erfahrungen am Berg und in Extremsituationen beschreibt, ist ansteckend und macht Mut. Sein Vortrag ist eine Einladung, sich auf Entdeckungsreise zu begeben zu den Dingen, die neben Leistung und Erfolg auch wichtig sind: zu unseren Wünschen und Träumen, die noch darauf warten, gelebt zu werden.

Preis

€ 59,00 zzgl. MwSt., inkl. Verpflegung

Teilnehmerzahl

Mind. 10, max. 30 Personen

Anmeldeschluss

10.04.2012



VERANSTALTUNGSMANAGEMENT

Am 03.05.2012 von 10.00 – 18.00 Uhr

Referent

Ulrich Dombrowsky, Buchhändler in Regensburg

Zielgruppe

Alle, die darüber nachdenken, selbst Veranstaltungen zu organisieren.

Ziel

Veranstaltungen – Warum sollten Buchhandlungen welche anbieten? Das Seminar behandelt am Vormittag alle Fragen rund um die Organisation von Veranstaltungen.

In einem Workshop, der am Nachmittag folgt, erstellt jede teilnehmende Buchhandlung unter Anleitung ihren eigenen Veranstaltungs-Prototyp. Mithilfe von Arbeitsmitteln wie z. B. Lesungsprospekten von Verlagen planen die Teilnehmer ihre eigene Reihe, kalkulieren die Kosten, legen die Eintrittspreise fest, bereiten Pressemeldungen vor und beschäftigen sich mit der konkreten Situation während einer Veranstaltung (Begrüßung, Moderation, Verabschiedung).

Auszug aus den Inhalten

- Wie suche ich Veranstaltungen aus? Autoren, Verlage, Musik, szenische Lesungen – 1001 Möglichkeiten
- Wie handle ich Termine, Honorare, Spesen und Zuschüsse mit den Verlagen, Künstlern oder Referenten aus?
- Wie trete ich mit der Presse/den Medien in Kontakt?
- Wie finde ich passende Kooperationspartner?
- Welche Veranstaltungsorte sind für die Veranstaltung und das Publikum geeignet?
- Wie packe ich Einzelveranstaltungen zu einem Paket?
- Wie bewerbe ich meine Veranstaltungen?
- Wie führe ich die Veranstaltung durch (Begrüßung, Moderation, Gespräch, Verabschiedung, Verkauf)?
- Die hohe Schule: teure Prominenz bringt die besten wirtschaftlichen Ergebnisse
- Die ganz hohe Schule: von der traditionellen Wasserglaslesung zum Event
- Aus Fehlern lernen – Nach der Lesung ist vor der Lesung

Preis

€ 189,00 zzgl. MwSt., inkl. Verpflegung

Ab der 2. und 3. Person eines Unternehmens gewähren wir einen Nachlass von 10 %, für jede weitere 20 %.

Teilnehmerzahl

Mind. 10, max. 30 Personen

Anmeldeschluss

16.04.2012

DIE TEAM-SCHMIEDE

Am 10.05.2012 von 10.00 – 18.00 Uhr

Referent

Jörg Winter, Trainer und Coach

Zielgruppe

Menschen in Führungspositionen

Ziel

Lösungen für wachstumsorientierte Unternehmen, die aus Mitarbeiter/innen ein Team formen möchten, das bereit ist für Leistungen abseits der Routine.

Auszug aus den Inhalten

- Der Talentschuppen: Pushen Sie die Stärken Ihrer Leute – Sie erleben, wie das geht. Nehmen Sie sich die Schwächen vor und beheben Sie sie durch sanfte Autorität.
- Führen mit Perspektiven: Entwerfen Sie eine reizvolle Zukunft und holen Sie Ihre MitarbeiterInnen ins Boot. Handfestes Management für eine Teamentwicklung, die auf Wachstum gerichtet ist – gerade in Zeiten des Umbruchs.
- Das Orientierungsgespräch – der Kompass für Sie und Ihr Team: Gespräche vorbereiten, durchführen und Resultate messen. Das Stärkenprofil des Mitarbeiters konsequent entwickeln. Die Schwächen des Mitarbeiters beheben lernen. Perspektiven und Ziele vereinbaren, im Blick behalten, Feedback geben und anpassen. Selbstsicherheit trainieren.
- Sie ergänzen Ihr Team – wen brauchen Sie? Neue Einstellungskriterien für Ihre Mitarbeiter/innen – arbeiten Sie mit dem Einstellungsfilter. Aus ganz normalen Menschen exzellente Mitarbeiter machen. Bezahlt wird nicht für Anstrengung, sondern für Ergebnisse – was heißt das?
- Methodik: Sie erhalten alle Arbeitsmittel wie Einstellungsfilter, Orientierungsgespräch und Aufgabenprofile (Stellenbeschreibungen). Wir arbeiten gemeinsam an den Feinheiten, damit diese Instrumente für Ihr Unternehmen passgenau eingesetzt werden können. Das Ziel ist, dass Sie spürbar andere Wege gehen, um mit Ihrem Team Bestleistungen zu ermöglichen. Mit MitarbeiterInnen, die Ihre Ziele mit tragen.

Preis

€ 189,00 zzgl. MwSt. inkl. Verpflegung

Ab der 2. und 3. Person eines Unternehmens gewähren wir einen Nachlass von 10 %, für jede weitere 20 %.

Teilnehmerzahl

Min. 10 max. 30 Personen

Anmeldeschluss

23.04.2012

RECHNUNGSKUNDEN AKTIV GEWINNEN UND BEHALTEN – VERTIEFUNGSKURS 1

Grundlagen und praktische Schritte für die erfolgreiche Akquise vor Ort

Am 12.06.2012 von 10.00 – 18.00 Uhr

Referentin

Christiane Goebel, Supervisorin (DGSv), Trainerin und Coach, Kommunikationsberaterin

Zielgruppe

BuchhändlerInnen mit Außendienstaufgaben, InhaberInnen von Buchhandlungen, die in die Akquise von Neukunden einsteigen wollen

Ziel

Viele inhabergeführte Buchhandlungen sind vor Ort gut vernetzt und arbeiten schon in verschiedenen Bereichen mit Kooperationspartnern zusammen. Doch diese Vernetzung schlägt sich im Rechnungsgeschäft häufig nicht entsprechend nieder. Hier liegt noch ein großes Umsatzpotenzial, das es zu entwickeln gilt. Regionale Unternehmen und Organisationen legen heute Wert auf Partnerschaften und die Stärkung der Infrastruktur vor Ort. Dies können Sie für den Ausbau Ihres Rechnungsgeschäfts erfolgreich nutzen. In diesem Seminarabschnitt erarbeiten Sie systematisch die Grundlagen und die ersten praktischen Schritte für Ihre Firmenkundenakquise vor Ort. In Gesprächstrainings werden Sie fit für Ihre persönlichen und telefonischen Akquisegespräche.

Auszug aus den Inhalten

- Planung der Akquise, Ziele und erste Schritte
- Bestimmung der Zielgruppen
- Ihr Unternehmensauftritt und die Situation vor Ort
- Warum sollte man Sie beauftragen? Ihr Angebot, Ihre Einstellung und Ihr Auftreten
- Gesprächsführung: Der Einstieg, Formulierung des Angebots, Umgang mit Ablehnung oder mit Widerständen
- Professionelle Kommunikation am Telefon

Preis

€ 189,00 zzgl. MwSt. inkl. Verpflegung

Ab der 2. und 3. Person eines Unternehmens gewähren wir einen Nachlass von 10 %, für jede weitere 20 %.

LG Buch-Mitglieder erhalten einen Nachlass von 10 % auf den Seminarpreis.

Teilnehmerzahl

Min. 10 max. 20 Personen

Anmeldeschluss

28.05.2012

KLARTEXT REDEN!

Am 13.06.2012 von 10.00 – 17.00 Uhr

Referentin

Christiane Goebel, Supervisorin (DGSv), Kommunikationsberaterin, Trainerin und Coach

Zielgruppe

Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, InhaberInnen, Team- und Projektleiter

Ziel

Die berufliche Zusammenarbeit steht und fällt mit der Qualität zwischenmenschlicher Verständigung. Jeder von uns hat schon erlebt, dass ein Missverständnis mit Kollegen oder mit Kunden quasi aus dem „Nichts“ entstehen kann. Gute Kommunikation hängt nicht nur vom guten Willen ab, sondern auch davon, ob wir durchschauen, was da läuft.

In diesem Seminar lernen Sie kommunikationspsychologische Grundlagen kennen und Sie erfahren, wie Sie Ihre Kommunikation steuern können – besonders, wenn es darauf ankommt.

Sie erhalten praxisnahe Tipps, wie Sie auch in schwierigen Situationen Klartext reden und sich anderen Personen gegenüber durchsetzen können – ohne unfreundlich oder abwertend zu werden.

Auszug aus den Inhalten

- Die eigenen Muster verstehen – kommunikationspsychologische Grundlagen
- Handwerkszeug für die Gesprächsführung
- Schwierige Gespräche konstruktiv führen
- Sich klar abgrenzen, aber trotzdem wertschätzend bleiben
- Mit Kritik und Beschwerden souverän umgehen
- Missverständnisse vermeiden und Feedback geben

Preis

€ 189,00 zzgl. MwSt., inkl. Verpflegung

Ab der 2. und 3. Person eines Unternehmens gewähren wir einen Nachlass von 10 %, für jede weitere 20 %.

Teilnehmerzahl

Mind. 10, max. 20 Personen

Anmeldeschluss

28.05.2012

RECHNUNGSKUNDEN AKTIV GEWINNEN UND BEHALTEN – VERTIEFUNGSKURS 2

Kernelemente des erfolgreichen Rechnungsgeschäfts

Am 26.06.2011 von 10.00 – 18.00 Uhr

Referentin

Dr. Dorothea Redeker, Strategie- und Branchenberaterin

Zielgruppe

BuchhändlerInnen mit Außendienstaufgaben

Ziel

Rechnungskunden erwarten heute ein breites Spektrum an Dienstleistungen, die über die klassische Besorgung und Beratung zu Fachmedien hinausgehen. Das Seminar zeigt die entscheidenden Kernelemente eines erfolgreichen Rechnungsgeschäfts und führt praxisorientiert durch die Phasen einer Geschäftsbeziehung. Dabei lernen Sie lösungsorientierte Gesprächstechniken kennen, Entscheidungsstrukturen zu hinterfragen und auf Basis strukturierter und maßgeschneiderter Angebote Vertragsabschlüsse vorzubereiten.

Auszug aus den Inhalten

- Sie erarbeiten aus der Perspektive der wichtigsten Zielgruppen im Fachbuchmarkt Anforderungen an den Geschäftspartner „Buchhandel“.
- Sie lernen die Elemente eines lösungsorientierten Ansatzes kennen und durchlaufen systematisch die einzelnen Phasen der Kundenbearbeitung. Sie bereiten Gespräche vor, kennen die zu hinterfragenden Anforderungsparameter und schaffen die Voraussetzung für einen erfolgreichen Vertragsabschluss.
- Vor dem Hintergrund eines typischen Kundenszenarios nehmen Sie im Rollenspiel die Perspektive beteiligter Akteure ein und vertreten deren Interessen in einem vertragsvorbereitenden Entscheidungsgespräch. In der Auswertung analysieren Sie gemeinsam, welche Argumentationen und Verhaltensweisen überzeugend waren und wie Sie auf Schwierigkeiten und Fallstricke reagieren können.

Preis

€ 189,00 zzgl. MwSt. inkl. Verpflegung. Ab der 2. und 3. Person eines Unternehmens gewähren wir einen Nachlass von 10 %, für jede weitere 20 %. LG Buch-Mitglieder erhalten einen Nachlass von 10 % auf den Seminarpreis.

Teilnehmerzahl

Min. 10 max. 20 Personen

Anmeldeschluss

11.06.2012

Unternehmen, untereinander a b c d e f g h i j k l m n o p
q r s t u v w x y z Umwelt, uns, überall, Umstand, Unter-
haltung, unmöglich gibt's nicht, a b c d e f g h i j k l m n o
p q r s t u v w x y z über Nacht, umfassend, umfangreich,
umgänglich, a b c d e f g h i j k l m n o p q r s t u v w x y
z umweltfreundlich, unbedingt, unverfänglich, a b c d e
f g h i j k l m n o p q r s t u v w x y z übersichtlich, über-
greifend, unterstützend, Uhr, Umgebung, a b c d e f g h i
j k l m n o p q r s t u v w x y z Unternehmensphilosophie,
überragend, a b c d e f g h i j k l m n o p q r s t u v w x y
z Ubiquität a b c d e f g h i j k l m n o p q r s t u v w x y z
Miteinander, moderat, modern, mutig, Minute, a b c d e
f g h i j k l m n o p q r s t u v w x y z Meinung, machbar,
Motivation, a b c d e f g h i j k l m n o p q r s t u v w x
y z Masse, Menschen, Magazine, Mischung, Mehrwert,
Marke, Medien, markant, a b c d e f g h i j k l m n o p q r
s t u v w x y z mitarbeiterfreundlich, Meinungsfreiheit, a
b c d e f g h i j k l m n o p q r s t u v w x y z en-
torfun l m
n o p q ing,
a b c d ria-
lisieru y z
Morge h i j
k l m r g h i

SEMINARE DES PRESSE-GROSSO

umbreit 
PRESSE-GROSSO



„QUO VADIS – WOHIN SOLL DIE REISE GEHEN“ BWL-III – Noch mehr Know-how für Ihren Geschäftserfolg

Am 22.08.2012 von 09.00 – 17.00 Uhr

Referentin

Kerstin Schulze

Zielgruppe

Inhaber/Geschäftsführer von Presseverkaufsstellen

Auszug aus den Seminarinhalten

- Status Quo Pressehandel
- Erfolgsfaktoren der Zukunft
- Benchmarking – von den Besten der Branche lernen
- Profil zeigen – eigene Stärken (er)kennen
- Strategien entwickeln und umsetzen
- Planungs- und Umsetzungsinstrument Balanced Scorecard
- Gewinnbringende Kooperationen
- Personal Kosten oder Erfolgsfaktor – die besten Modelle
- Warenbestandsoptimierung – Im Einkauf liegt der Gewinn des Kaufmanns
- Welche Investitionen lohnen sich und welche Finanzierungsmöglichkeiten ergeben sich daraus

Nachdem die vorangegangenen Seminare sich mit dem Hier und Jetzt sowie mit der Vergangenheit Ihres Unternehmens beschäftigt haben, liegt der Schwerpunkt dieses Workshops auf den strategischen Entscheidungen des Presse-Einzelhändler.

Ganz im Zeichen der Professionalisierung werden die wichtigsten Erfolgskonzepte der Zukunft vorgestellt. Dabei spielt der Erfolgsfaktor Mensch, sei es als Inhaber oder als Kostenfaktor, eine wesentliche Rolle. Auch die neuesten Kennzahlen der Branche stehen wieder zur Verfügung.

Im Rahmen des Seminars wird ein anwendungsbereites Planungsinstrument für die Zukunft vorgestellt, mit dem Sie Ihre Ziele nicht mehr aus den Augen verlieren.

Das Seminar bietet Raum und Zeit für einen moderierten Erfahrungsaustausch unter Presse-Profis.

Preis

€ 20,00 inkl. MwSt.

Seminarort

Barsortiment Umbreit in Bietigheim-Bissingen
Mundelsheimer Str. 3 Konferenzraum

**WORKSHOP
„SCHAUFENSTER UND INNENDEKORATION“**

Am 18.04.2012 von 10.00 – 14.00 Uhr

Referentin

Monika Aufermann

Zielgruppe

Inhaber sowie MitarbeiterInnen im Zeitschriftenhandel

Auszug aus den Seminarinhalten

Wie sind Schaufenster zu dekorieren, damit sie Aufmerksamkeit und Interesse beim Kunden wecken? Frau Aufermann vermittelt anhand von Vorher-Nachher-Gestaltungsbeispielen aus dem Presse Einzelhandel theoretische Grundlagenkenntnisse der Gestaltung von Schaufensterauslagen und zeigt, wie man mit einfachsten Mitteln Regale oder Vitrinen in Szene setzen kann.

Im zweiten Teil des Seminars haben die Teilnehmer die Möglichkeit die neu erlernten Kenntnisse in die Praxis umzusetzen.

Preis

€ 20,00 inkl. MwSt.

Teilnehmerzahl

Mind. 10, max. 15 Personen

Seminarort

Barsortiment Umbreit in Bietigheim-Bissingen
Pleidelsheimer Str. 18 Seminarzentrum Umbreit



Manuela Aufermann

ist Geschäftsführerin der Firma Outfit Werbegestaltung, Langenhagen, die seit 20 Jahren stimmige Dekorationskonzepte für Messen und den Einzelhandel entwickelt und umsetzt. Seit etwa fünf Jahren bietet sie darüber hinaus erfolgreich Dekoseminare an.



Marika Bender

kommt aus dem klassischen Sortimentsbuchhandel und ist seit 1999 im Barsortiment Umbreit tätig. Zunächst war sie im betreuenden Außendienst, seit 2005 unterstützt sie Kunden in der EDV im Einsatz der BONUS Warenwirtschaft.



Ulrich Dombrowsky,

geb. 1958 in Mannheim, aufgewachsen in Augsburg, verheiratet und Vater von drei Kindern, absolvierte von 1980 bis 1982 seine Ausbildung zum Sortimentsbuchhändler bei Pustet (Regensburg).

1983 machte er sich ebenda mit eigener Buchhandlung selbstständig. Die anfänglich sporadischen Literaturveranstaltungen fasste er ab 1989 zu Reihen zusammen, dem Literarischen Frühling und dem Literarischen Herbst in Regensburg. Seit dem Start hat Dombrowsky nahezu 500 Veranstaltungen im literarischen, aber auch musikalischen Bereich organisiert.



Christiane Goebel

ist Supervisorin (DGSv), Kommunikationsberaterin, Trainerin und Coach. Die Schwerpunkte ihrer Arbeit liegen auf Kommunikation, Verkaufsförderung, Teamentwicklung und Arbeitsorganisation, sowie Training und Coaching für Führungskräfte. Christiane Goebel verfügt über langjährige Erfahrung in der familieneigenen Buchhandlung und berät Wirtschaftsunternehmen und soziale Organisationen.



Stephanie Gutermann

wurde beim Barsortiment Umbreit zur Buchhändlerin ausgebildet. Seit 1994 ist sie dort als EDV-Kundenbetreuerin im Außendienst tätig. Vor Ort installiert und schult sie die Software-Anwendungen BONUS Start und BONUS.



Stefanie Leo

(Jahrgang 1970) betreibt seit 2002 die Website www.buecherkinder.de, auf der Kinder und Jugendliche ihre Meinung zu aktuellen Büchern abgeben. In Solingen versorgt sie Kindergärten und Grundschulen mit Buchausstellungen und Bücherkisten. Seit 2010 ist sie auch im Social Web zu finden und freut sich bei Facebook über rund 2.000 Fans ihrer Seite „Ich mach was mit Kinderbüchern.“ Ihr Fachwissen rund um Social Media hat sie schon in diversen Seminaren an Buchhändler weitergegeben.



Steve Kroeger,

geboren 1977 in Winsen/Luhe, ist Extremsportler und Mental Coach. Seit mehr als 10 Jahren begleitet er Privatpersonen, Führungskräfte und Unternehmen zu ihren Zielen. Seit 2007 besteigt er die 7 SUMMITS, die jeweils höchsten Berge der sieben Kontinente. Zuvor hatte er noch nie einen Berg bestiegen, war nie länger als drei Stunden wandern und hatte nicht einmal Wanderschuhe. Vier SUMMITS liegen inzwischen hinter ihm, 2013 endet das Projekt mit der Besteigung des Mount Everest.



Susanne Martin

(Jahrgang 1958) ist seit über 35 Jahren im Buchhandel tätig und seit 1995 Inhaberin der Schiller Buchhandlung (www.schiller-buch.de) in Stuttgart. Die Buchhandlung hatte schon 1996 einen ersten Internet-Auftritt, seit mehreren Jahren ist Susanne Martin im Social Web aktiv und war Anfang 2009 eine der ersten twitternden Buchhändlerinnen in Deutschland



Dr. Dorothea Redeker

ist seit 2007 Inhaberin eines Beratungsunternehmens für die Buch- und Medienwelt. Schwerpunkte ihrer Tätigkeit sind u. a. Strategieberatung, Konzeption neuer Geschäftsfelder, Fachcoaching für Führungskräfte sowie Studien und Marktanalysen. Vor ihrer Selbstständigkeit war Dorothea Redeker als Marketingleiterin und Geschäftsführerin in der Medien- und Informationsbranche tätig. Von 2004 bis 2007 leitete sie die Geschäftsstelle des Sortimenters-Ausschusses im Börsenverein des deutschen Buchhandels e.V. und schloss daran eine Promotion an der Goethe-Universität Frankfurt über die Zukunft des mittelständischen Buchhandels an. Die Ergebnisse wurden 2010 unter dem Titel „Quo vadis Buchhandel“ im Peter Lang Verlag veröffentlicht.



Michael Schikowski

beschäftigt sich schon seit Jahren intensiv mit der Warengruppe Ratgeber. Zusammen mit Klaus-W. Bramann und Michael Buchmann veröffentlichte er „Warengruppen im Buchhandel“. Zusammen mit Prof. David Oels, Universität Mainz, gibt er die Zeitschrift „Non Fiktion – Arsenal der anderen Gattungen“ heraus. Er hat einen Lehrauftrag der Universität Bonn und schreibt den Sachbuch-Blog immerschoensachlich.de. Michael Schikowski ist ausgebildeter Buchhändler und als Key Account Manager beim Campus Verlag tätig.



Alexander Walther

war nach einem Informatikstudium ab 1990 als Programmierer bei der C-Gruppe in Baden-Württemberg tätig. Seit 1992 Mitarbeit im Familienunternehmen BÜCHER-WALTHER mit mehreren Buchhandlungen im sächsischen Erzgebirge, seit 1997 als Geschäftsführer und seit 2008 als Inhaber. Ab 2001 geschäftsführender Gesellschafter der SoftLevel GmbH, die seit 2005 die BONUS Warenwirtschaft für Buchhandlungen entwickelt und gemeinsam mit Umbreit vertreibt.



Kerstin Schulze

arbeitete nach ihrer Ausbildung, ihren ersten Berufsjahren im Ostseebad Binz und absolvierter Hotelfachschule als Abteilungsleiterin Veranstaltungen und Events bei der Lindner Hotels AG. Seit 1995 ist sie Lehrkraft im IHK-Bildungszentrum Stralsund und Verantwortliche für das Bildungsmarketing. Daneben absolvierte Frau Schulze ein betriebswirtschaftliches Studium. Im Jahr 1997 war sie für die Einführung von Qualitätsmanagementsystemen bei den Schwartauer Werken, den Lübecker Nachrichten und bei Erasco verantwortlich. Seit 1999 leitet sie das Büro QM3.



Jörg Winter

absolvierte eine Ausbildung zum Industriekaufmann, danach ein Studium in Hamburg, das er als Diplom-Kaufmann abgeschlossen hat. Seit 1984 ist Jörg Winter als Unternehmensberater tätig und seit 1995 konzentriert er sich auf Trainings und Seminare mit dem Motto „Impulse zum Erfolg“. Seine wichtigste Zielgruppe sind engagierte Menschen in der Buchbranche.

ANMELDUNG SEMINARE 2012

Bitte senden Sie die vollständig ausgefüllte Anmeldung an unsere Adresse oder an folgende Fax-Nummer:

+49 (0) 7142 596-177

Gerne können Sie sich auch online auf **www.umbreit.de/seminare** anmelden.

Ja, ich möchte teilnehmen an:

Seminartitel	Personenanzahl
--------------	----------------

Seminartitel	Personenanzahl
--------------	----------------

Name, Vorname

Kd.-Nr.

Firma

Position

Telefon

Fax

E-Mail

LG Buch-Mitglied

Ich wünsche eine Hotelreservierung, bitte rufen Sie mich an (die Hotelkosten sind von den Seminargästen selbst zu tragen.)

Datum

Unterschrift

G. Umbreit GmbH & Co. KG
Mundelsheimer Straße 3 · 74321 Bietigheim-Bissingen
Tel. +49 (0) 7142 596-0 · Fax +49 (0) 7142 596-200
www.umbreit.de · info@umbreit.de
www.facebook.com/barsortiment

ANMELDUNG SEMINARE 2012

Bitte senden Sie die vollständig ausgefüllte Anmeldung an unsere Adresse oder an folgende Fax-Nummer:

+49 (0) 7142 596-177

Gerne können Sie sich auch online auf **www.umbreit.de/seminare** anmelden.

Ja, ich möchte teilnehmen an:

Seminartitel Personenanzahl

Seminartitel Personenanzahl

Name, Vorname

Kd.-Nr.

Firma

Position

Telefon

Fax

E-Mail

LG Buch-Mitglied

Ich wünsche eine Hotelreservierung, bitte rufen Sie mich an (die Hotelkosten sind von den Seminargästen selbst zu tragen.)

Datum

Unterschrift

G. Umbreit GmbH & Co. KG
Mundelsheimer Straße 3 · 74321 Bietigheim-Bissingen
Tel. +49 (0) 7142 596-0 · Fax +49 (0) 7142 596-200
www.umbreit.de · info@umbreit.de
www.facebook.com/barsortiment