

In Gemeinschaft mit



## Sommerakademie 2011

- Top-Seminare mit ausgezeichnetem Preis-Leistungs-Verhältnis
- Experten aus der Praxis für die Praxis
- Zahlreiche Praxistipps plus Checklisten
- Integrierte Workshops mit Fallstudien
- Intensives und erfolgreiches Lernen durch begrenzte Teilnehmerzahl

**Entscheiden Sie sich für eine praxisnahe Qualifizierung in einem modernen Arbeitsumfeld**

**Richtungsweisend für Ihren Erfolg**



Die **Seminargebühr** beträgt für die eintägigen Veranstaltungen 339 € zzgl. MwSt., für die mehrtägigen Veranstaltungen 639 € zzgl. MwSt., jeweils inkl. Arbeitsunterlagen, Kaffeepausen und Tagungsgetränken.

Eine Hotelübernachtung muss bei Bedarf selber gebucht werden und ist nicht in der Seminargebühr enthalten.

**Kontakt: SVG-Zentrale**  
Breitenbachstraße 1  
60487 Frankfurt am Main  
Fon +49 (0) 69/79 19-345  
Fax +49 (0) 69/79 19-5 345

### Die Seminarthemen und Termine

#### Lufthansa Training & Conference Center, Seeheim (bei Frankfurt/Main):

- Fahrzeugkostenrechnung 23.08.2011
- Neukundenakquise – Die Königsdisziplin des Verkaufens 24.08.2011
- Krisenprävention durch Fehleranalysen und strukturiertes Handeln 25.08.2011

*„Das Lufthansa Training & Conference Center Seeheim zählt zu den modernsten Tagungshotels in Deutschland. Einzigartig ist seine parkähnliche Lage in einem Buchenwald. Das Training & Conference Center kombiniert Tagungsqualität, Gastlichkeit und aktive Erholung zu einem besonderen Erlebnis.“*

#### Hotel Bauer, Feldkirchen (bei München):

- BWL für die Fuhrparkverwaltung 31.08.2011
- Führung – Kommunikation – Motivation: Intensivseminar für Führungskräfte der Verkehrsbranche 01.-02.09.2011
- Fahrzeugkostenrechnung 07.09.2011
- Kontraktlogistik-Projekte erfolgreich planen und steuern 08.-09.09.2011

*„Gastlichkeit wird im familiengeführten Hotel Bauer seit über 180 Jahren gepflegt. Ihr Hotel zwischen bayerischer Tradition und Moderne.“*

**Weitere Informationen unter [www.verkehrsrundschau.de/events](http://www.verkehrsrundschau.de/events)**

**23. AUGUST 2011****FAHRZEUGKOSTENRECHNUNG**

**Beschreibung** Der Wettbewerb im Transportmarkt hat sich seit letztem Jahr dramatisch verschärft. Wer im Konkurrenzkampf bestehen will, muss nicht nur gute Qualität – immer häufiger verbunden mit Umweltschutzauflagen – abliefern, sondern auch einen kostendeckenden Preis. Die richtige Kalkulation der Fahrzeugkosten erhält dabei einen herausragenden Stellenwert. Wer dieses Handwerk nicht beherrscht, der kalkuliert sich schnell selbst aus dem Markt.

**Aus dem Inhalt**

- Grundlagen und Aufbau einer betriebswirtschaftlichen Kostenrechnung
- Vollkosten- und Deckungsbeitragsrechnung
- Organisatorische Maßnahmen im Unternehmen
- Tourenkalkulation
- Flexible Anpassung der Kostenrechnung bei kurzfristigen Kostenveränderungen
- Fallbeispiele aus der Praxis

**Ihr Nutzen** Im Rahmen des Seminars erarbeiten wir mit Ihnen die Grundlagen, den Aufbau und die Anwendung einer PC-gestützten, betriebswirtschaftlichen Fahrzeugkostenrechnung. Damit sind Sie zukünftig in der Lage, laufend die Wirtschaftlichkeit und Rentabilität Ihrer Touren problemlos zu ermitteln.

**Zielgruppe** Das Seminar richtet sich an Unternehmensleiter, Personalleiter und Führungskräfte aus dem Umfeld der Logistik.

**Referent** Dipl.-Oec. Klaus-P. Niehof, SVG Zentrale Frankfurt

**Termin** **23. August 2011**  
9:30 bis 17:30 Uhr

**Seminargebühr** 339 € zzgl. MwSt. inkl. Arbeitsunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen und Tagungsgetränken

**Veranstaltungsort** Lufthansa Training & Conference Center  
Lufthansaring 1, 64342 Seeheim-Jugenheim

**24. AUGUST 2011****NEUKUNDENAKQUISE - DIE KÖNIGSDISZIPLIN DES VERKAUFENS**

**Beschreibung** Nur von Bestandskunden kann heute kein Speditions- und Logistikunternehmen mehr langfristig überleben. Viele Unternehmen geraten in eine Krise, weil es ihnen nicht gelungen ist, ihren Kundenstamm durch systematische Neukundengewinnung auf eine breitere Basis zu stellen. Wie aber geht man das Thema sinnvoll an? Wie bereitet man sich auf Neukundengespräche vor und mit welchen Gesprächstechniken führt man erfolgreich Akquisegespräche? An diesen Fragestellungen setzt das Seminar an.

**Aus dem Inhalt**

- Vor dem ersten Anruf: Die richtige Vorbereitung
- Motivation und Hemmschwellen
- Überzeugen am Telefon: Das eigene Telefonverhalten optimieren
- Das eigene Angebot kurz und prägnant auf den Punkt bringen
- Gesprächs- und Verhandlungstechniken
- Abschluss signale wahrnehmen

**Ihr Nutzen** Das Seminar ist speziell auf die Besonderheiten von Speditions- und Logistikunternehmen und den Verkauf von Dienstleistungen ausgerichtet. Übungen am Telefonkoffer und Videoanalysen erhöhen den Lerneffekt und erleichtern die praktische Umsetzung.

**Zielgruppe** Das Seminar richtet sich an alle mit der Neukundengewinnung beauftragten Mitarbeiter (Verkäufer, Disponenten und Innendienst usw.) aus dem Umfeld der Logistik.

**Referent** Andreas Katzer, Trainer, Berater und Business Coach, motivis, Ilsfeld

**Termin** **24. August 2011**  
9:30 bis 17:30 Uhr

**Seminargebühr** 339 € zzgl. MwSt. inkl. Arbeitsunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen und Tagungsgetränken

**Veranstaltungsort** Lufthansa Training & Conference Center  
Lufthansaring 1, 64342 Seeheim-Jugenheim

**25. AUGUST 2011****KRISENPRÄVENTION DURCH FEHLERANALYSE UND STRUKTURIERTES HANDELN**

**Beschreibung** Wer von uns ist noch nicht etwas zu schnell mit dem Auto unterwegs gewesen? Fehlhandlungen, die im Alltag meist unbemerkt bleiben und somit glimpflich ausgehen, können in der Unternehmenswelt zu geringer Produktivität, verärgerten Kunden oder schlimmstenfalls zu einer existenziellen Bedrohung führen. Dass „Irren menschlich ist“, gilt als entschuldigende Binsenweisheit. Und so gibt es inzwischen kaum ein mittelständisches Unternehmen, das nicht versucht, die eigene Fehlerhäufigkeit zu minimieren oder wenigstens zu reduzieren. Dabei wird nur selten genauer betrachtet, wie mit bereits gemachten Fehlern umgegangen wird. Geprägt durch eine über Jahrhunderte entwickelte „Kultur des Richtens, Strafens und Büßens“ werden Fehlhandlungen im Unternehmensalltag meist sanktioniert – in schwerwiegenden Fällen sogar juristisch bewertet. Vor diesem Hintergrund hat der irrende Mensch nur wenig Motivation, gemachte Fehler einzugestehen und zu kommunizieren. Dem Unternehmen gehen damit jedoch wertvolle Informationen verloren, die Möglichkeit, eine zukünftige Fehleranfälligkeit zu reduzieren wird eingeschränkt.

**Aus dem Inhalt****Selbstreflexion**

- Den Umgang mit der eigenen Fehlerhaftigkeit analysieren und hinterfragen
- Eigene Zielsetzungen klären
- Umgang mit der persönlichen Erwartungshaltung

**Umgang mit Fehlern**

- Was tun, wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen ist?
- „Zero tolerance“ – oder „Lernen, um besser zu werden“?
- Welche Art von Fehlerkultur hat unsere Organisation?

**Führung**

- Integrität im Umgang mit Fehlern erreichen
- Zu eigenen Fehlern stehen
- Fehler kommunizieren, Verhaltensänderungen einfordern und durchsetzen

**Ihr Nutzen**

Der Referent Carsten Wächter trainiert seit vielen Jahren Piloten großer Verkehrsflugzeuge sowie Entscheider aus der Wirtschaft. Dieser Workshop verbindet das etablierte Fehlermanagement in Hochrisikoindustrien wie z. B. der Luftfahrt oder der Kerntechnik, mit dem Managementalltag von Führungskräften in der Logistik.

**Zielgruppe**

Das Seminar richtet sich an Unternehmensleiter, Personalleiter und Führungskräfte aus dem Umfeld der Logistik.

**Referent**

Carsten Wächter, Flugkapitän, Geschäftsführer InterPersonis GmbH, Idstein

**Termin**

**25. August 2011**  
9:30 bis 17:30 Uhr

**Seminargebühr**

339 € zzgl. MwSt. inkl. Arbeitsunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen und Tagungsgetränken

**Veranstaltungsort**

Lufthansa Training & Conference Center  
Lufthansaring 1, 64342 Seeheim-Jugenheim

Weitere Informationen unter [www.verkehrsrundschau.de/events](http://www.verkehrsrundschau.de/events)

**31. AUGUST 2011****BWL FÜR DIE FUHRPARKVERWALTUNG**

**Beschreibung** Das Fuhrparkmanagement hat in jedem Unternehmen andere Funktionen zu erfüllen. An welcher Stelle und in welchem Umfang Fuhrparkmanagement stattfindet, ist vom internen Aufbau des Unternehmens, von Fahrzeugen und von der Größe des Fuhrparks abhängig. Grundsätzlich kann man bei allen Fuhrparks die Aufgaben in die Bereiche Fuhrparkverwaltung und Kosten- und Leistungsrechnung unterteilen. Für den Fuhrparkverantwortlichen ist es deshalb besonders wichtig, über grundlegende betriebswirtschaftliche Kenntnisse zu verfügen, um den Fuhrpark effektiv und effizient verwalten zu können.

**Aus dem Inhalt**

- Aufbau- und Ablauforganisation im Fuhrpark – Möglichkeiten zur Reorganisation der Prozesse
- Eckpunkte einer effizienten Fuhrparkverwaltung
- Betriebswirtschaftliches Basiswissen für die Fuhrparkverwaltung
- Angebote richtig kalkulieren
- Zielführende Kosten- und Leistungsrechnung
- Controlling und Investitionsrechnung – Wichtige Stellgrößen für ein aussagefähiges Controlling-System
- Aufbau eines Frühwarnsystems zur Analyse von Kostensteigerungen

**Ihr Nutzen** Aufbauend auf den methodischen Grundlagen zur Kosten- und Leistungsrechnung wird den Teilnehmern das methodische Rüstzeug mitgegeben, um Investitionsentscheidungen auf Basis der Teilkostenrechnung bewerten zu können.  
Mit Hilfe des vorgestellten Controlling-Instrumentariums können Sie Kosteneinsparungspotenziale im Fuhrpark noch besser identifizieren und geplante Investitionen, wie zum Beispiel in eine eigene Tankstelle, noch besser bewerten.

**Zielgruppe** Das Seminar richtet sich an Geschäftsführer, Entscheider und Fuhrparkverwalter kleiner und mittlerer Speditionen.

**Referent** Peter Hellwich, Hellwich Fuhrpark- und Logistikberatung GmbH, Germering

**Termin** **31. August 2011**  
9:30 bis 17:30 Uhr

**Seminargebühr** 339 € zzgl. MwSt. inkl. Arbeitsunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen und Tagungsgetränken

**Veranstaltungsort** Hotel Bauer  
Münchener Straße 6, 85622 Feldkirchen



**Beschreibung** Führung ohne theoretisches Grundwissen und Feedback von Dritten kann mitunter Fehler mit Langzeitwirkung produzieren. Der Erfolg jeder Führungskraft ist abhängig vom Umgang mit anderen Menschen. Sie muss Mitarbeiter anleiten und motivieren. Mit guter Führung wird nicht nur Motivation erzeugt, sondern es werden auch wichtige Signale und Beispiele für den Umgang mit Kunden gegeben. Besonders im Transport- und Speditionsunternehmen ist es wichtig, dass die Führungskraft als gutes Beispiel voraus geht, Kunden für das Unternehmen begeistert und diese Fähigkeit an ihre Mitarbeiter und Kollegen weiter gibt. Um dies zu erreichen, reicht es nicht nur, Techniken zu erlernen. Eine kompetente Führungskraft sollte auch wissen, wie sein Gegenüber „tickt“. Besonders der sensiblen innerbetrieblichen Kommunikation zwischen Führungskräften und Mitarbeitern sowie der außerbetrieblichen Kommunikation mit Kunden und Behörden wird in diesem Seminar zentrale Bedeutung beigemessen.

**Aus dem Inhalt** **Was ist Führung? Führungsstrategien und Motivation**

- Bedeutung und Umsetzbarkeit von Führungsprinzipien und Führungsstilen
- Wie machen wir, dass uns Menschen folgen?

**Der gute Draht zum Gegenüber**

- Menschentypen und wie wir sie erkennen
- Verstehen wie der andere denkt und handelt

**Führen mit den richtigen Worten**

- Grundlagen der Kommunikation
- Wie Sie in schwierigen Situationen argumentieren und überzeugen
- Der Unterschied von Lob und Wertschätzung und was Sie damit erreichen

**Praktischer Übungsteil**

- Motivations-, Feedback und Kritikgespräche

**Ihr Nutzen** In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie die Führungsstrategien und Motivationsinstrumente optimal einsetzen. Außerdem werden Sie lernen, unterschiedliche Menschentypen und deren Eigenarten zu erkennen und sich in sie hinein zu versetzen. Dadurch werden Sie in Zukunft Störungen in der Kommunikation abbauen, mehr Toleranz entwickeln und persönlichkeitsgerechter kommunizieren, damit gesteckte Ziele optimal umgesetzt werden.

**Zielgruppe** Das Seminar richtet sich an Disponenten und Führungskräfte der Verkehrsbranche, die wollen, dass ihre Entscheidungen Zustimmung finden und umgesetzt werden.

**Referentin** Jutta Röhrig, jrtraining & Personalentwicklung, Frankfurt

**Termin** **1. September 2011**, 10:00 Uhr bis **2. September 2011**, 16:30 Uhr

**Seminargebühr** 639 € zzgl. MwSt. (ohne Übernachtung) inkl. Arbeitsunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen und Tagungsgetränken

**Veranstaltungsort** Hotel Bauer  
Münchner Straße 6, 85622 Feldkirchen

**Weitere Informationen unter [www.verkehrsrundschau.de/events](http://www.verkehrsrundschau.de/events)**



**Beschreibung** Die vergangene Wirtschaftskrise war eine erhebliche Herausforderung für die Transport- und Logistikunternehmen. Gewaltige Mengenrückgänge, Überkapazitäten und dramatisch sinkende Transportpreise führten zu einem überdurchschnittlichen Anstieg der Insolvenzen bei Transport- und Logistikunternehmen. Hält man sich gleichzeitig vor Augen, dass die durchschnittliche Umsatzrendite bei den Unternehmen bei wenigen Prozentpunkten liegt, ist es offensichtlich, wie wichtig heute eine sehr fundierte und aussagekräftige Kostenrechnung und die permanente Ausschöpfung von Kostensenkungspotenzialen ist. Daher ist das Thema „Kostentransparenz“ sowohl für Transportunternehmen als auch für Verlager bzw. Logistik-Einkäufer immer wichtiger.

**Aus dem Inhalt**

- Grundlagen der Fahrzeugkostenkalkulation
- Kostenarten und Kostentreiber
- Entwicklung eines Kostenmodells auf Excel-Basis
- Kostensensitivität: Wie wirken sich Kostenveränderungen bei Diesel, Personal und Fahrzeugbeschaffung auf die Gesamtkosten aus?
- Tagessatz und km-Satz
- Kalkulation verschiedener Fahrzeugtypen
- Aufbau und Anwendung der Tourenkalkulation
- Vollkosten- und Deckungsbeitragsrechnung
- Ansätze zur Kostensenkung

**Ihr Nutzen** Aufbauend auf den methodischen Grundlagen zur Fahrzeugkostenrechnung wird den Teilnehmern das methodische Rüstzeug mitgegeben, um die Fahrzeugkosten- und Tourenkalkulation im eigenen Betrieb anzuwenden und Kosteneinsparungspotenziale noch besser zu identifizieren. Daher wird auch großer Wert auf die Praxisnähe gelegt, indem insbesondere die Anwendung der Methoden durch die Teilnehmer des Seminars im Vordergrund steht.

**Zielgruppe** Das Seminar richtet sich an Geschäftsführer, Inhaber, kaufmännische Leiter, Leiter Marketing, Vertrieb und Controlling von Transport- und Logistikunternehmen sowie an Entscheider aus der verladenden Industrie.

**Referent** Prof. Dr. Paul Wittenbrink, Duale Hochschule Baden-Württemberg in Lörrach

**Termin** **7. September 2011**  
9:30 bis 17:30 Uhr

**Seminargebühr** 339 € zzgl. MwSt. inkl. Arbeitsunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen und Tagungsgetränken

**Veranstaltungsort** Hotel Bauer  
Münchner Straße 6, 85622 Feldkirchen



**Beschreibung** Logistik-Dienstleister mit einem klar strukturierten Vorgehensmodell für die Akquise, das Planen und das Managen von Kontraktlogistik-Projekten sind bei der Vergabe von Outsourcing-Verträgen klar im Vorteil. Sie sind in der Lage, die Umsetzbarkeit einer Ausschreibung realistisch zu prüfen und aufbauend auf den Ergebnissen der Grob- und Feinplanung ein konkurrenzfähiges und wirtschaftlich vertretbares Angebot (aus Dienstleistersicht) abzugeben. Machbarkeitsanalyse, Erstellung des Grob- und Feinkonzeptes, Struktur und Planungsinstrumente des Anlaufmanagements sind deshalb die Schwerpunktthemen dieser Veranstaltung.

- Aus dem Inhalt**
- Merkmale und Erfolgsfaktoren bei der Realisierung von Kontraktlogistik-Projekten
  - Vorgehensweise bei Ausschreibungen aus Dienstleistersicht
  - Projektphasen von Kontraktlogistik-Projekten (Transport- und Lagerausschreibungen)
  - Grundregeln für eine erfolgreiche Geschäftsanbahnung
  - Chancen und Risiken des potentiellen Ausschreibungsvorhabens systematisch prüfen
  - Indikatoren für schlecht vorbereitete Outsourcing-Projekte
  - Verlässliche Kostenschätzungen für Personal und Investitionen durchführen
  - Grob- und Feinkonzept erstellen
  - Verhandlungsstrategien für das Bieterverfahren
  - Planungsinstrumente des Anlaufmanagements
  - Reporting, Controlling und Risikomanagement
  - Chancen und Risiken DV-gestützter Projektarbeit
  - Projektmanagement-Standardisierung und Best Practice-Beispiele aus der Logistik-Dienstleistungsbranche

**Ihr Nutzen** Als Seminarteilnehmer erhalten Sie wertvolle Hinweise, wie Sie Ihre Organisation, Ihre internen Prozesse und Ihr Geschäftsmodell gestalten müssen, um auf dem boomenden Markt für Kontrakt-Logistikdienstleistungen bestehen zu können. Informationen zur Vorgehensweise und den Entscheidungskriterien der Verlager beim Logistik-Outsourcing helfen Ihnen, Ausschreibungen zu bewerten und Scheinausschreibungen frühzeitig zu identifizieren. Die Teilnehmer erhalten einen Leitfaden zur Beurteilung von Ausschreibungen. Die kompetente Nutzung dieses Leitfadens trainieren wir im Rahmen der Bearbeitung von zwei Musterausschreibungen. Best-Practice-Lösungen erfolgreicher Kontraktlogistik-Dienstleister aus dem Mittelstand dienen der Vertiefung der Seminarinhalte und geben Ihnen eine Orientierung bei der Gestaltung ihres eigenen Geschäftsmodells.

**Zielgruppe** Das Seminar richtet sich an Unternehmer, Führungskräfte bzw. Projektleiter, die sich systematisch auf die Leitung von Kontraktlogistik- oder Re-Organisationsprojekten vorbereiten wollen.

**Referent** Martin Stoll, Partner von LOGO-TEAM, Karlsruhe  
Bernd Zerban, Geschäftsführer Aktionsmanagement GmbH, München

**Termin** 8. September 2011, 10:00 Uhr bis 9. September 2011, 16:30 Uhr

**Seminargebühr** 639 € zzgl. MwSt. (ohne Übernachtung) inkl. Arbeitsunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen und Tagungsgetränken

**Veranstaltungsort** Hotel Bauer  
Münchner Straße 6, 85622 Feldkirchen

Weitere Informationen unter [www.verkehrsrundschau.de/events](http://www.verkehrsrundschau.de/events)



**Kontakt** SVG-Zentrale, Breitenbachstraße 1, 60487 Frankfurt am Main, Telefon: +49 (0) 69/79 19-345

**Ja, wir melden folgende Teilnehmer verbindlich zum Seminar an:****Teilnehmer 1**

Firma	
Teilnehmer (Name, Vorname)	Funktion
Straße, Nr.	PLZ, Ort
Telefon	Fax
Mobil	E-Mail
Seminartitel 1	Seminartitel 2 (ggf.)

**Teilnehmer 2**

Firma	
Teilnehmer (Name, Vorname)	Funktion
Straße, Nr.	PLZ, Ort
Telefon	Fax
Mobil	E-Mail
Seminartitel 1	Seminartitel 2 (ggf.)

**Unterschrift**

Datum	Unterschrift
-------	--------------

**Preis** Die **Seminargebühr** beträgt für die eintägigen Veranstaltungen 339 € zzgl. MwSt., für die mehrtägigen Veranstaltungen 639 € zzgl. MwSt., jeweils inkl. Arbeitsunterlagen, Kaffeepausen und Tagungsgetränken.

Eine Hotelübernachtung muss bei Bedarf selber gebucht werden und ist nicht in der Seminargebühr enthalten.

**Stornierung** Die schriftliche Abmeldung bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn ist kostenfrei. Ab 13 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird eine Stornogebühr von 50 % der Teilnahmegebühr (zzgl. MwSt.) berechnet. Bei Nichterscheinen eines Teilnehmers wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist möglich.

**Veranstaltungsorte** **Lufthansa Training & Conference Center**  
Lufthansaring 1, 64342 Seeheim-Jugenheim  
[www.lh-seeheim.de](http://www.lh-seeheim.de)

**Hotel Bauer**  
Münchner Straße 6, 85622 Feldkirchen  
[www.bauerhotel.de](http://www.bauerhotel.de)