



Niederrheinische Industrie- und Handelskammer
Duisburg · Wesel · Kleve zu Duisburg

IHK ■ Die Weiterbildung

Frühjahr / Sommer 2012





Ohne Weiterbildung kein Erfolg – diese Erfahrung gilt für Unternehmen ebenso wie für jeden Mitarbeiter.

Im internationalen Wettbewerb haben die Firmen die Nase vorn, die ihre Mitarbeiter regelmäßig und systematisch qualifizieren. Denn gut qualifizierte Menschen stehen für die Leistungsfähigkeit des Betriebes. Zudem gilt: Angesichts des demografischen Wandels bilden erfolgreiche Betriebe ihre Fachkräfte selbst aus und qualifizieren sie weiter.

Weiterbildung führt auch zum individuellen beruflichen Erfolg. Alle Umfragen zeigen: Qualifizierung zahlt sich aus - in Karriere und beim Gehalt.

Wir helfen Ihnen gerne weiter. Ob Sie im Ausland expandieren wollen, sich über Recht und Steuern informieren möchten, oder Ihren Auftritt optimieren wollen. Bei uns sind Sie richtig.

Danke für Ihr Interesse. Bitte sprechen Sie uns an.

Ihre Niederrheinische IHK



Zertifiziert durch Lloyd's Quality Assurance

Lehrgänge mit IHK-Zertifikat

Allround-Bürokraft	6
Außendienst	7
Betriebswirtschaft für Nicht-Kaufleute	8
Buchführung – Grundstufe	9
Business Coach	10
Fachkraft für Arbeitnehmerüberlassung (Zeitarbeit)	12
GmbH-Geschäftsführer/in	13
Grundlagen Elektrotechnik	14
Office-Manager/in	15
Online-Marketing	16
Personalsachbearbeiter/in	17
Projektmanager/in	18
Technik für Kaufleute	19
Vertriebsassistent/in	20

Seminare

Azubittraining – Deutsch und Schriftverkehr	21
Azubittraining – Prüfungs- und Anti-Stress-Training	22
Der erfolgreiche Einkäufer	23
Empfangssekretariat und Telefonzentrale – Der erste Eindruck entscheidet	24
Erfolgsfaktor Rhetorik I	25
Führen für Meister und Vorarbeiter	26
Knigge – Sichere Umgangsformen für Auszubildende und Führungsnachwuchs	27
Praxistraining Verkauf – Erfolgreiche Gesprächsführung für Innen- und Außendienst	28
Reisekostenrecht 2012	29
Rhetorik-Können – Ihre Ziele in Reden und Präsentationen erreichen	30
Seminar: Soziale Netzwerke kompakt	31
Telefontraining für Auszubildende und Neueinsteiger/innen	32
Transportrecht Aktuell	33
Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten	34
Zeitmanagement	35

Existenzgründung

Einführungsvortrag zur Existenzgründung	36
Marketing I	37
Marketing II	38
Rentabilitäts- und Liquiditätsvorschau I	39
Rentabilitäts- und Liquiditätsvorschau II	40

Soziale Absicherung	41
Steuerinformationen	42
Workshop Unternehmensführung Modul 1 Einnahmen-Überschuss-Rechnung	43
Workshop Unternehmensführung Modul 2 Die doppelte Buchführung	44

Informationsveranstaltungen

Außenwirtschaft

Absatzpotentiale in den Niederlanden effizient ausschöpfen	45
Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht zum Jahreswechsel 2011/2012	45
Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht zum Jahreswechsel 2011/2012	46
Das Ursprungszeugnis – Rechtliche Grundlagen und elektronische Beantragung	46
Exportmanagement: Strategien zu mehr Umsatz im Ausland	47
Exporttechnik I	47
Exporttechnik II	48
Exporttechnik III – Akkreditiv	48
Wirtschaftstag Bulgarien	49
Wirtschaftstag USA	49

Energie und Umwelt

Neues im Umweltrecht – Seminar für Praktiker/innen	50
Unternehmerische Klimaschutzaktivitäten	50

Steuern, Recht und Fairplay

Aktuelle Themen des Arbeitsrechts	51
Compliance & Governance Kodex: Was raten Anwälte den Unternehmen?	51
Die Kaufleute von morgen – auch ehrbare Kauffrauen und Kaufmänner?	52
Forum: Patente, Marken, Gebrauchsmuster – wie sichere ich meine Idee?	52
Sachverständigenforum 2012	53
UK Bribery Act - Auswirkungen für deutsche Unternehmen	53
Unternehmen zukunftssicher gestalten	54

Technologie und Innovation

Datenschutzsprechtage	54
Grundlagen der CE-Kennzeichnung	55
Innovationsförderung für KMU: Wie komme ich an Zuschüsse?	55
IT-Sprechstunde	56
Patentberatung	56

Unternehmensförderung

Finanzierungsprechttag mit NRW.Bank-Beratern	57
--	----

Service

Förderung der Weiterbildung	58
Weiterbildungsberatung	59
Teilnahmebedingungen	60
Anfahrtsbeschreibungen / Impressum	61

Teilnehmer:

max. 16 Personen

Referentin:

Claudia Fuhlbrügge,
Personaltrainerin mit kfm.
Berufsausbildung und
Ausbildereignung

Kenn-Nr. / Termine:

L01/112

03.05.2012 – 05.07.2012

Do 09:00 – 15:00 Uhr

03.05.2012

10.05.2012

31.05.2012

14.06.2012

21.06.2012

28.06.2012

05.07.2012

Lehrgangsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

550,00 €

für 50 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahme-
bedingungen auf Seite 60.

In kleinen und mittelständischen Unternehmen wird von Bürokräften häufig erwartet, in allen Bereichen professionell und effizient auch anspruchsvolle Aufgaben zu erledigen.

Dieser Zertifikatslehrgang vermittelt die notwendigen Kenntnisse und Techniken, um diesen Erwartungen an eine „Allround-Bürokraft“ gerecht zu werden.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Organisation und Arbeitstechniken im Büro
- Schriftgutverwaltung und Aufbewahrungsfristen
- Ablagesysteme
- Postbearbeitung
- Arbeits- / Zeit- / Terminplanung
- Rechnungserstellung und Mahnwesen
- Zusammenarbeit mit dem Steuerberater
- Führung von Personalakten
- Auswahl und Einstellung von Personal und Aushilfskräften
- Umgang mit Ämtern und Behörden
- Umgang mit Kunden und Lieferanten
- Der „gute Ton“ am Telefon

Abschluss:

Interner Test, IHK-Zertifikat.

Voraussetzung sind 70% Anwesenheit sowie eine erfolgreiche Teilnahme am schriftlichen Abschlusstest.

Zielgruppe:

Existenzgründer/innen, Bürokräfte in kleinen und mittelständischen Unternehmen, Wieder-Einsteiger/innen.

Dieser Lehrgang richtet sich an Vertriebsmitarbeiter/innen oder Seiteneinsteiger, die eine Tätigkeit im Außendienst anstreben. Sie werden fachlich, verkäuferisch und persönlich zu überzeugenden Verkäufern und Repräsentanten Ihres Unternehmens vor Ort beim Kunden geschult.

Sie lernen, wie Sie die Aufgabe des Außendienstlers mit Freude und Einsatz annehmen und wie Sie im Markt mit Ihrem Verkaufsverhalten erfolgreich sind.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Grundlagen Verkaufspsychologie: Schwächen kennen, Schwächen vermeiden
- Wie Sie zu einer faszinierenden Verkäuferpersönlichkeit werden
- Vorbereitung Kundenbesuche: Info-Beschaffung, Markt- und Firmendaten
- Wie Sie sich und Ihr Unternehmen vorstellen
- Erfolgsziele des Kunden: Geschicktes Fragen und Zuhören
- Kommunikationstechniken und Techniken zum aktiven Verkaufen
- Motivation (positives Denken, Umgang mit Niederlagen)
- Kenntnis der Vor- und Nachteile der eigenen Produkte
- Kaufmotive des Kunden kennen und entsprechend argumentieren
- Wie wird aus einem Produktvorteil ein Kundennutzen?
- Einwänden und Hinweisen auf die Mitbewerber ohne Unsicherheit begegnen
- Techniken zur Lokalisierung verborgener Widerstände des Kunden
- Gesprächsziel: Freundliche, verbindliche und kompetente Partnerschaft
- Verhandlungstraining: Wie nennt man Preise richtig?
- Abschlusstechniken
- Gekonnte Überleitungen bereiten den Kaufabschluss vor
- Neukundengewinnung: Kunden gewinnen und behalten
- Jahresgespräche erfolgreich führen (Vorbereitung, Durchführung, Abschluss)
- Zusammenspiel mit dem Vertriebsinnendienst und der Vertriebsleitung

Abschluss:

Interner Test, IHK-Zertifikat.

Voraussetzung sind 70% Anwesenheit sowie eine erfolgreiche Teilnahme am schriftlichen Abschlusstest.

Zielgruppe:

Vertriebsmitarbeiter/innen und Seiteneinsteiger/innen, die eine Außendiensttätigkeit anstreben.

Teilnehmer:

max. 12 Personen

Referent:

Marc Bergmann,
Geschäftsführer, Fachbuchautor,
Vertriebstrainer und Marketing-
berater

Kenn-Nr.: / Termine:

L02/112

16.01.2012 – 20.01.2012

Mo bis Fr 09:00 – 16:30 Uhr

Lehrgangsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Teilnahmevoraussetzungen:

Vertriebsgrundkenntnisse werden
vorausgesetzt.

Entgelt:

695,00 €

für 40 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahme-
bedingungen auf Seite 60.

IHK-Zertifikatslehrgang: Betriebswirtschaft für Nicht-Kaufleute

Teilnehmer:

max. 16 Personen

Referent:

Christian Kraas,
Dipl.-Handelslehrer

Kenn-Nr. / Termine:

L03/112

23.02.2012 – 10.05.2012

Do 17:30 – 20:45 Uhr

Kein Unterricht in den Schul-
ferien NRW

Lehrgangsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

695,00 €

für 40 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahme-
bedingungen auf Seite 60.

Führungskräfte und Mitarbeiter müssen heute in der Lage sein, finanz- und betriebswirtschaftliche Zusammenhänge im Unternehmen zu überblicken und wichtige Entscheidungen zu treffen.

In unserem Zertifikatslehrgang in Intervallform wird erreicht, dass die Teilnehmer betriebswirtschaftliche Zusammenhänge kennen und verstehen, ihren Aufgabenbereich kostenbewusst und gewinnorientiert zu führen.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Finanz- und Rechnungswesen: Aufgaben des Rechnungswesens; Die Bilanz; Die Gewinn- und Verlustrechnung; Grundzüge der doppelten Buchführung; Jahresabschluss und Publizität; Bilanzpolitik; Finanzierung; Investitionen; Bilanzanalyse
- Kostenrechnung und Kostenkontrolle: Aufgaben der Kostenrechnung; Kostenbegriffe; Aufbau der Kostenrechnung; Die Teilkostenrechnung als Grundlage gewinnorientierter Entscheidungen; Aufbau eines wirksamen Kostenrechnungssystems auf Basis der Teilkostenrechnung; Budgets im Rahmen der Kosten- und Gewinnplanung; Abweichungsanalysen in der Plankostenrechnung

Abschluss:

Interner Test, IHK-Zertifikat.

Voraussetzung sind 70% Anwesenheit sowie eine erfolgreiche Teilnahme am schriftlichen Abschlusstest.

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte, die keine kaufmännische Ausbildung absolviert haben und jetzt ein fundiertes betriebswirtschaftliches Wissen erlangen wollen.

Der Lehrgang richtet sich an Interessenten, die Buchführung von Grund auf erlernen oder ihr Wissen komplett auffrischen möchten.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Rechtliche und betriebswirtschaftliche Grundlagen der Buchführung
- Inventur, Inventar, Bilanz
- Buchen auf Bestands- und Erfolgskonten
- Umsatzsteuer beim Ein- und Verkauf
- Buchen von Gutschriften, Boni, Skonti
- Abschreibung abnutzbarer Anlagegüter
- Privatentnahmen und Privateinlagen
- Jahresabschluss mit Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung
- Personalbuchführung im Überblick
- Besonderheiten der doppelten Buchführung (Kontenplan, DV-gestützte Buchführungssysteme)

Abschluss:

Interner Test, IHK-Zertifikat.

Voraussetzung sind 70% Anwesenheit sowie eine erfolgreiche Teilnahme am schriftlichen Abschlusstest.

Zielgruppe:

Existenzgründer/innen, Mitarbeiter/innen in kleinen und mittleren Betrieben, Prüfungskandidaten.

Teilnehmer:

max. 20 Personen

Referentin:

Maggie Thies,
Sparkassenbetriebswirtin

Kenn-Nr.: / Termine:

L04/112

06.03.2012 – 14.03.2012

1. Woche: Di bis Do

2. Woche: Mo bis Mi

08:00 – 15:30 Uhr

(Prüfungstag bis 11:15)

Lehrgangsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

495,00 €

für 44 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahmebedingungen auf Seite 60.

Teilnehmer:

max. 14 Personen

Referent:

Andrea Mills M.A.,
Coach und NLP-Lehrtrainerin
(DVNLP/IN), Mitgliedschaft bei
ICI/ECA

Kenn-Nr. / Termin:

L13/112

01.06.2012 – 20.04.2013

Lehrgangsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten
Telefon: 0203 2821-487
E-Mail:
kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

4.495,00 €

Für 168 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahme-
bedingungen auf Seite 60.

Coaching hat sich in den letzten 20 Jahren zu einem der innovativsten Instrumente der Personalentwicklung etabliert. Coaches arbeiten selbständig oder auch als interner Coach angestellt im Unternehmen. Coaches unterstützen und begleiten Menschen in der Bewältigung ihrer beruflichen Aufgaben sowie in ihrer persönlichen Entwicklung.

Dieser Coaching Zertifikatslehrgang verknüpft angeleitete Selbststudienanteile und kombinierte Präsenzseminare, die ein selbstflexives Lernen und Üben ermöglichen. Diese Weiterbildung umfasst 24 Präsenztage an den Wochenenden und in zwei Wochenmodulen. Sie orientiert sich dabei an dem Konzept der beruflichen Handlungskompetenz. Die Teilnehmer erhalten die Möglichkeit, ihre Selbstkompetenz, Sozialkompetenz, Fach- und Methodenkompetenz weiter zu entwickeln.

Der Lehrgang wird nach den Richtlinien der European Coaching Association ECA und der International Organization of Coaching Institutes ICI durchgeführt. Eine Zertifizierung und spätere Mitgliedschaft in den professionellen Organisationen ist nach erfolgreichem Abschluss grundsätzlich möglich und richtet sich nach den individuellen Voraussetzungen der Teilnehmer/innen und Anforderungen der Organisationen.

Abschluss:

Das IHK Zertifikat wird unter den folgenden Voraussetzungen ausgestellt:

- 80% Anwesenheit während der Präsenzphasen
- Erfolgreich bewertete Abschlusspräsentation
- Erfolgreich bewertete, schriftliche Coaching Konzeption
- Durchführung einer praktischen Fallstudie (Live-Coaching) inklusive Falldokumentation

Zielgruppe:

- Die Ausbildung versteht sich als ein berufsbegleitendes Angebot für Mitarbeiter/innen mit Personalverantwortung in Unternehmen und Berufspraktiker/innen aus dem Bereich der beratenden Berufe (Pädagogik, Psychologie, Soziologie und verwandter Abschlüsse).
- Voraussetzung für die Teilnahme ist ein abgeschlossenes Studium oder eine abgeschlossene Berufsausbildung sowie 3 Jahre Berufserfahrung. Einzelfallregelungen sind möglich.

Das wird Ihnen vermittelt:

Haltung und Beziehung im Coaching:

- Grundlagen des Coaching, Beratung und Begleitung
- Abgrenzung zur Therapie und anderen Beratungsansätzen
- Elemente der professionellen Haltung im Coaching (Ethik, Werthaltung und Menschenbild)
- Reflektion der Beziehungen (Coach, Coachee, Auftraggeber)
- Schritte des Ablaufs eines Coachingprozesses
- Selbstreflektion des Coaches / Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Kommunikation - Grundlagen, Modelle und Techniken
- Instrumente für das Erstgespräch
- Methoden und Interventionen im Coaching
- Vermittlung psychologischer Inhalte (Wirkmechanismen im Coachgespräch, innere Haltung Coach, Ressourcen & Ziele, Selbstkonzept)
- Systemische Intervention
- Die eigene Positionierung als Coach
- Vom Kontakt zum Kontrakt
- Zielvereinbarung

Coaching im Konflikt:

- Stresslösende Verfahren, Perspektivenwechsel, Prinzip der Vorleistung
- Umgang mit starken Emotionen und Erkennen der Wechselwirkungen
- Grundkenntnisse aus dem Bereich des Konfliktmanagements
- (Konflikt)-Coaching für Teams, Führungskräfte
- Mediationstechniken

Kommunikation und Entwicklung des Coaches:

- Erstellen einer Coaching – Konzeption und Marketingstrategien
- Eigene Vernetzung, Fortbildung, Supervision und Selbstevaluierung

Coaching in unterschiedlichen Praxisfeldern u.a.:

- Diversity Kompetenz
- Umgang mit Rollenvielfalt, Macht, hierarchischen Ordnungen
- Arbeitsweise im Umgang mit Einzelpersonen, Paaren, Teams

Termine und Dauer:

- 01. Juni 2012 – 20. April 2013
- 168 Unterrichtsstunden Präsenzlernen in der IHK mit Lehr-Supervision
- Zusätzliche min. 80 Stunden Selbstlernen, Intervision, Skypekonferenzen, E-Learning, dokumentierte Felderfahrung, Arbeitsgruppen, Literaturstudium sowie Entwicklung einer schriftlichen Unternehmenskonzeption.
- Freitag 15:00 – 18:15 Uhr und Samstag 9:00 – 16:00 Uhr, zusätzlich 2 x 5 Tage Vollzeit (Montag bis Freitag) mit 2 Trainern in einem Tagungshotel am Niederrhein (Übernachungskosten sind nicht im Lehrgangsentgelt enthalten).

Termine im Detail:

01. und 02. Juni 2012

Freitag 15:00 – 18:15 Uhr

Samstag 09:00 – 16:00 Uhr

29. und 30. Juni 2012

Freitag 15:00 – 18:15 Uhr

Samstag 09:00 – 16:00 Uhr

30. Juli bis 03. August 2012

Montag bis Freitag 09:00 – 16:30 Uhr

14. und 15. September 2012

Freitag 15:00 – 18:15 Uhr

Samstag 09:00 – 16:00 Uhr

13. und 14. Oktober 2012

Freitag 15:00 – 18:15 Uhr

Samstag 09:00 – 16:00 Uhr

24. und 25. November 2012

Freitag 15:00 – 18:15 Uhr

Samstag 09:00 – 16:00 Uhr

18. und 19. Januar 2013

Freitag 15:00 – 18:15 Uhr

Samstag 09:00 – 16:00 Uhr

04. bis 08. März 2013

Montag bis Freitag 9:00 – 16:30 Uhr

19. und 20. April 2013

Abschlussworkshop:

Freitag 09:00 – 16:00 Uhr

Samstag 09:00 – 16:00 Uhr

Teilnehmer:

max. 14 Personen

Referentin:

Kerstin B. Reile,
Dipl.-Ökonomin, Management-
beraterin und Trainerin

Kenn-Nr.: / Termine:

L09/112

25.01.2012 – 25.04.2012

Mi 17:30 – 20:45 Uhr

Kein Unterricht in den Schul-
ferien NRW

Lehrgangsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

750,00 €

für 48 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahme-
bedingungen auf Seite 60.

In Unternehmen der Personaldienstleistung tätige Disponenten gelten völlig zu Recht als die „Unternehmer“ in der Branche. Sie akquirieren für ihren Arbeitgeber Kunden, beschaffen qualifiziertes Personal und sorgen für eine optimale Verteilung der Personalressourcen auf die bestehenden Kundenaufträge.

Für diese anspruchsvolle und unternehmerische Aufgabe benötigen sie eine Mischung aus rechtlichen, vertrieblichen und personalfachlichen Kompetenzen.

Dieser Lehrgang versorgt Nachwuchskräfte und Quereinsteiger mit dem nötigen Rüstzeug, um in der Wachstumsbranche Zeitarbeit schnell Fuß zu fassen.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Grundlagen und Recht: Organisation und Aufgaben des betrieblichen Personalwesens; Chancen und Vorteile für externe Personalarbeit; Geschäftsfelder der Personaldienstleistung; Bezug zu verschiedenen Rechtsgrundlagen; Einführung in das Arbeitsrecht; Recht der Arbeitnehmerüberlassung
- Vertrieb: Neukundengewinnung und Betreuung / Ausbau bestehender Kundenverbindungen; Grundlagen der Kommunikation; Telefonverkauf; das persönliche Verkaufsgespräch
- Personalmanagement: Wege für eine erfolgreiche und effiziente Personalsuche und -gewinnung; Methoden zur objektiven Personalauswahl; Administration zur Personaleinstellung; Personalbetreuung und Personalentwicklung; Beendigung von Arbeitsverhältnissen

Abschluss:

Interner Test, IHK-Zertifikat.

Voraussetzung sind 70% Anwesenheit sowie eine erfolgreiche Teilnahme am Abschlusstest.

Zielgruppe:

Nachwuchskräfte und Quereinsteiger/innen, die bereits seit Kurzem in der Branche tätig sind und eine grundlegende Einführung benötigen sowie Personen, die sich beruflich verändern wollen und einen Einstieg in die Branche Zeitarbeit anstreben.

Dieser Zertifikatslehrgang vermittelt detaillierte rechtliche, steuerrechtliche sowie betriebswirtschaftliche Kenntnisse als Basis-Know-how für die tägliche Arbeit von Geschäftsführern und Gesellschaftern der GmbHs.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Rechtliche Grundlagen der GmbH: Die GmbH; Die Gründung; Die Haftung; Der Gesellschaftervertrag; Das Stammkapital; Name der Gesellschaft (Firma); Der Gegenstand des Unternehmens; Die Erhaltung des Stammkapitals; Die Übertragung von Geschäftsanteilen; Die Geschäftsführer; Der Aufsichtsrat; Die notarielle Beurkundung und der Eintrag ins Handelsregister; Die Gewerbeanmeldung; Die Geschäftsbriefe; Die Auflösung; Liquidation und Löschung einer GmbH; Bekämpfung von Missbräuchen; Nachteile der GmbH
- Die Rechtsstellung des Geschäftsführers: Die Bestellung und der Anstellungsvertrag; Aufgaben und Funktionen des GmbH-Geschäftsführers; Vertretung der GmbH; Amtsbeendigung
- Haftung des Geschäftsführers: Haftungsgrundlagen; -tatbestände; -vermeidung
- Der Geschäftsführer als Arbeitgeber: Die arbeitsrechtliche Stellung des GmbH-Geschäftsführers; Abfindung, Abmahnung
- Die Besteuerung der GmbH: Der Handelsrechtliche Jahresabschluss; Gewinn- und Verlustrechnung; Bilanz; Grundlagen der Besteuerung der GmbH; Besonderheiten für die steuerliche Veranlagung von Geschäftsführern
- Versicherungen für den Geschäftsführer einer GmbH: D & O Versicherung; Rechtsschutz für Geschäftsführer; Sozialversicherungsschutz
- Basel II, MaK, Rating, Auswirkungen auf die Kreditvergabe und KonTraG: Konsequenzen aus Basel II; Veränderungen beim Kunden; Bestandteile der Unternehmensplanung; Ablauf des Ratings; Risikomanagement in der GmbH: So erfüllen Sie die Anforderungen des KonTraG
- Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz: Anwendungsbereiche; Formen und Rechtsfolgen von Benachteiligung; Erlaubte Benachteiligungen; Besonderheiten im Prozess; Europarechtlicher Hintergrund
- Unterschriftsvollmachten: Die Prokura (ppa.) §48 – 53 HGB; Die Handlungsvollmacht (i.V.); Haftung des Vertreters ohne Vertretungsmacht; Im Auftrag (i.A.)

Abschluss:

Interner Test, IHK-Zertifikat.

Voraussetzung sind 70% Anwesenheit sowie eine erfolgreiche Teilnahme am schriftlichen Abschlusstest.

Zielgruppe:

Amtierende und potenzielle Geschäftsführer/innen und Gesellschafter einer GmbH.

Teilnehmer:

max. 12 Personen

Referent:

Dr. Werner A. Kuntke,
Dipl.-Betriebswirt, Dipl.-Ing.

Kenn-Nr. / Termine:

L05/112

21.02.2012 – 01.03.2012

1. Woche: Di bis Do

2. Woche: Di bis Do

08:00 – 15:30 Uhr

(Prüfungstag bis 11:15 Uhr)

Lehrgangsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

795,00 €

für 44 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahmebedingungen auf Seite 60.

Teilnehmer:

max. 16 Personen

Referenten:

Frank Feser,
Industriemeister Elektrotechnik,
staatl. gepr. Elektrotechniker
Jürgen Haverkamp,
Dipl. Ing. Elektrotechnik,
Kommunikationselektroniker
Matthias Schiffer,
Staatl. gepr. Elektrotechniker,
Handwerksmeister Elektrotechnik,
Industriemeister Elektrotechnik

Kenn-Nr. / Termine:

L10/112

28.02.2012 – 30.05.2012

Di 28.02.2012

Di 06.03.2012

Di 13.03.2012

Di 20.03.2012

Di 27.03.2012

Di 17.04.2012

Di 24.04.2012

Mi 02.05.2012

Di 08.05.2012

Mi 16.05.2012

Di 22.05.2012

Mi 30.05.2012

17:30 – 20:45 Uhr

Lehrgangsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten
Telefon: 0203 2821-487
E-Mail:
kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

775,00 €

für 48 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahme-
bedingungen auf Seite 60.

Auch von Mitarbeitern ohne technische Ausbildung wird vielfach technisches Verständnis erwartet, um fachlich „auf gleicher Augenhöhe mitreden“ und verhandeln zu können.

Darüber hinaus kann firmeninternes „Spezialwissen“ über Produkte und Prozesse nur effizient und nachhaltig vermittelt werden, wenn grundlegende Kenntnisse im technischen Bereich vorhanden sind.

Die Teilnehmer erhalten in diesem Zertifikatslehrgang Grundlagen-Know-how im Bereich Elektrotechnik, um bei Verhandlungen fachlich mitreden zu können, Kundenwünsche schneller zu erfassen und Missverständnisse und Verzögerungen zu vermeiden.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Elektrische Ladung und elektrisches Feld
- Elektrischer Strom und elektrische Spannung
- Elektrischer Widerstand und Ohmsches Gesetz
- Kondensatoren
- Magnetismus und elektromagnetische Induktion
- Die Spule
- Parallel- und Reihenschaltungen
- Grundlagen der Schaltungsanalyse
- Elektrische Energie und Leistung
- Wechselstrom / Gleichstrom
- Dreiphasen-Wechselstrom
- Transformatoren
- Motoren
- Einführung Automatisierungstechnik
- Schwingungen
- Elektrische Bauelemente
- Elektrochemie
- Gefahren und Gefahrenabwehr

Abschluss:

Interner schriftlicher Test, IHK-Zertifikat.

Voraussetzung sind 70% Anwesenheit sowie eine erfolgreiche Teilnahme am Abschlusstest.

Zielgruppe:

Teilnehmer/innen ohne oder mit nur geringen Vorkenntnissen z. B. aus kaufmännischen Bereichen, wie Einkauf, Verkauf, Kundenbetreuung; Neu- und Seiteneinsteiger/innen.

Die Grundlagen sind erfolgreich gelegt, nun gilt es, Ihre Kompetenzen zu vertiefen. Als Sekretär/in oder Assistent/in von heute werden Sie häufig zum/zur Office-Manager/in mit eigenem Verantwortungsbereich.

In diesem Zertifikatslehrgang werden Sie auf die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen in Ihrem Job praxisorientiert vorbereitet: Sie lernen, wie man Anerkennung und Respekt erhält und Sie können Ihr Fachwissen, Ihr persönliches Auftreten und Ihre Führungskompetenz verbessern.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Arbeitsstil und Arbeitstechniken im Office – Selbstmanagement
- Kreativitätstechniken – Alternativen für Routinelösungen
- Teamorganisation – Teamstrukturen – Führung und Führungstechniken
- Sichere und selbstbewusste Kommunikation – Konfliktlösung
- Argumentationstechniken für überzeugendes Reden und Präsentieren
- Erstellen einer wirkungsvollen Powerpoint-Präsentation
- Internet-Recherche
- Vertiefung Textverarbeitung
- Vertiefung und Festigung der Tabellenkalkulation
- Neuerungen DIN 5008

Abschluss:

Interner Test, IHK-Zertifikat.

Voraussetzung sind 70% Anwesenheit sowie eine erfolgreiche Teilnahme am schriftlichen Abschlusstest.

Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen, die das Officemanagement effizient und professionell bewältigen möchten.

Teilnahmevoraussetzungen:

Kenntnisse und Erfahrungen im Sekretariat oder als Assistentin sowie gute EDV-Kenntnisse in Word, Excel und Powerpoint; eine ideale Vorbereitung auf diese Weiterbildung stellt der Lehrgang "Allround Bürokraft" dar.

Teilnehmer:

max. 16 Personen

Referentinnen:

Tanja Halbsguth,
Staatl. gepr. Handelsassistentin,
MS-Office Specialist Instructor

Claudia Fuhlbrügge,
Personaltrainerin mit kfm. Berufsausbildung und Ausbildeignung

Kenn-Nr.: / Termine:

L11/112

22.02.2012 – 07.03.2012

Mi 22.02.2012

Do 23.02.2012

Di 28.02.2012

Mi 29.02.2012

Do 01.03.2012

Di 06.03.2012

Mi 07.03.2012

08:00 – 15:00 Uhr

(Prüfungstag bis 11:30 Uhr)

Lehrgangsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

550,00 €

für 51 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahmebedingungen auf Seite 60.

Teilnehmer:

max. 16 Personen

Referentin:

Melanie Wolf,
Dipl.-Kffr.; Selbständige
Marketingberaterin

Kenn-Nr. / Termin:

L12/112

19.01.2012 – 08.03.2012

Do 19.01.2012

Do 26.01.2012

Do 02.02.2012

Do 09.02.2012

Do 23.02.2012

Do 01.03.2012

Do 08.03.2012

09:00 – 16:30 Uhr

(Prüfungstag bis 12:15 Uhr)

Lehrgangsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

750,00 €

für 52 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahme-
bedingungen auf Seite 60.

Das Internet gewinnt zunehmend an Bedeutung. Daher ist es umso wichtiger, auf dem aktuellsten Stand zu sein und die Trends zu kennen.

Was sind überhaupt Wikis, Communities, Weblogs & Co.? Dieser Kurs gibt Ihnen die Antworten und zeigt Ihnen zudem, wie Sie Online-Maßnahmen zielgruppenorientiert, kostengünstig und messbar einsetzen können. Nutzen Sie die Möglichkeiten der Kommunikation mit Ihren Kunden!

Dieser Lehrgang vermittelt Ihnen sowohl theoretisches Wissen als auch praktische Beispiele, damit Sie das Gelernte direkt praktisch umsetzen und nutzen können. Der Praxisbezug spiegelt sich auch im Abschlusstest wider, der in Form eines Projektauftrages durchgeführt wird.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Grundlagen des Online-Marketings: Trend und Entwicklungen, Daten, Zahlen, Fakten; Einführung Marketing und Online-Marketing; Einordnung in den Marketing-Mix; Online Strategien: Markt- und Umfeldanalysen; Strategische Vorgehensweise
- Online-Marketing-Maßnahmen: SEO, Suchmaschinenmarketing; Online-Media-Planung; Affiliate Marketing; E-Mail Marketing; Web 2.0; Virales Marketing; Online-PR; Weblogs; Wikis
- Rechtliche Aspekte und Regelungen: Ein erster Einblick
- Web-Controlling & Analytics: Kennzahlen
- Erstellen eines eigenen auf das Unternehmen zugeschnittenen Online-Marketing-Plans

Abschluss:

Interner schriftlicher Test in Form eines Projektauftrags.

Voraussetzung sind 70% Anwesenheit sowie eine erfolgreiche Teilnahme am Abschlusstest.

Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen der Bereiche Unternehmensführung, Marketing, Werbung, Produktmanagement, Kommunikation, Vertrieb/Verkauf.

Teilnahmevoraussetzungen:

Internet-Erfahrung und EDV-Grundkenntnisse, möglichst Erfahrungen im Marketing-/Vertriebsbereich.

Mit dem Besuch des Zertifikatslehrgangs erwerben die Teilnehmer die Basis für eine schnelle und fundierte Einarbeitung in ihr Aufgabengebiet und bereiten sich auf die eigenverantwortliche Übernahme von Sachgebieten vor.

Das wird Ihnen vermittelt:

Modul Entgeltabrechnung:

- Lohnsteuer/Kirchensteuer/Solidaritätszuschlag; Steuertarif: Lohnsteuer-tabellen/-karte/-klassen; Freibeträge/Hinzurechnungsbeträge; Progressionsvorbehalt; Systematik des Lohnsteuerabzugs; Anmeldung und Abführung der Lohn- und Kirchensteuer sowie des Solidaritätszuschlags; Besonderheiten Kirchensteuer Besonderheiten Solidaritätszuschlag
- Sozialversicherung: Grenzwerte und Rechengrößen in der Sozialversicherung, Faktoren der Beitragsberechnung; Versicherungspflicht/-freiheit, Besondere Personengruppen; Jahresarbeitsentgeltgrenze in der Krankenversicherung, Krankenkassenzuständigkeit/-wahlrechte; Beitragsberechnung bei Einmalzahlungen, März-Klausel; Beitragsabführung/Fälligkeiten; Meldungen nach der DEÜV, Aufwendungsausgleichsgesetz (U1 und U2)
- Entgeltabrechnung: Abrechnung laufender/s Arbeitslohn/Arbeitsentgelt; Abrechnung sonstige Bezüge, inkl. Fünftelregelung; Abrechnung Einmalzahlungen; Teillohnzahlungszeiträume, Abrechnung Mutterschutz/ Elternurlaub; Jahresanfangs- und Jahresabschlussarbeiten, Geringfügige Beschäftigung/Minijobs; Gleitzonearbeit; Lohnsteuerpauschalierung, Optional (je nach Verlauf): Bewertung von Sachbezügen; Sonn-, Feiertags- und Nachtarbeit; Pfändungen; Überblick Betriebliche Altersversorgung

Modul Personalverwaltung:

- Rollenverständnis der Personalabteilung; Aufgabenfelder des Personalwesens, Stellenbeschreibung als Basis für Personalplanung und – beschaffung, Beschaffung, Auswahl und Einstellung neuer Mitarbeiter, Überblick Personalentwicklung, Personalführung und Aus- und Weiterbildung, Entgeltfindung, Entgeltbestandteile; Arbeitsrecht vom Eintritt bis zum Austritt, Grundlagen, Betriebsverfassungs- und Tarifrecht; Arbeitsvertragsrecht; Störungen im Arbeitsverhältnis, Beendigung von Arbeitsverhältnissen; Arbeitszeugnisse richtig schreiben, lesen und verstehen; Bezahlte und unbezahlte Freistellung von der Arbeitsleistung, Entgeltfortzahlung; Mutterschutz und Elternurlaub; Reporting im Personalbereich, Schriftverkehr und Checklisten im Personalbereich

Abschluss:

Interner Test, IHK-Zertifikat. Voraussetzung sind 70 % Anwesenheit sowie eine erfolgreiche Teilnahme am Abschlusstest.

Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen mit geringen Vorkenntnissen im Personalwesen, insbesondere Berufs- und Seiteneinsteiger/innen. Mitarbeiter/innen, die bereits mit speziellen Personalthemen befasst sind und einen generellen Überblick erhalten möchten.

Teilnehmer:

max. 26 Personen

Referent:

Ernst Bihl,
Dipl.-Betriebswirt

Kenn-Nr.: / Termine:

L14/112

16.01.2012 – 20.06.2012

Mo und Mi 17:30 – 20:45 Uhr

Kein Unterricht am 20.02.2012
und in den Schulferien NRW

Montags:

Modul Personalverwaltung

Mittwochs:

Modul Entgeltabrechnung

Lehrgangsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

1395,00 €

für 160 Unterrichtsstunden

Die Module können auf Wunsch
auch einzeln gebucht werden!
In diesem Falle beträgt das Ent-
gelt 697,50 Euro pro Modul.

Bitte beachten Sie die Teilnahme-
bedingungen auf Seite 60.

Teilnehmer:

max. 14 Personen

Referentin:

Kerstin B. Reile,
Dipl.-Ökonomin, Management-
beraterin und Trainerin

Kenn-Nr.: / Termine:

L06/112

26.01.2012 – 24.05.2012

Do 17:30 – 20:45 Uhr

Unterricht auch in den
Osterferien

Lehrgangsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten
Telefon: 0203 2821-487
E-Mail:
kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

1.095,00 €
für 64 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahme-
bedingungen auf Seite 60.

In diesem Zertifikatslehrgang werden Sie ein Projekt (in Gruppenarbeit) eigener Wahl von A–Z durcharbeiten. Sie halten nach Lehrgangsende eine vollständige Projektplanung in Händen, die Sie dann in die Praxis umsetzen können.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Projektmanagement als Problemlösungs-, Planungs- und Realisierungsprozess
- Einsatz von Projektmethodik; Erfolgsfaktoren des Projektmanagements
- Projektmanagement-Aufgaben; Aufgaben des Projektleiters und persönliche Anforderungen/Kompetenzen; Projektteam; Projektdokumentation (Berichts- und Informationswesen); Schritte des Problemlösungsprozesses
- Phaseneinteilung; Projektziele und -auftrag; Kick-Off-Meeting
- Projektplanung – Planungsarten; Planungstechniken und -instrumente
- Projektstrukturplan: Aufbau und Erstellung; Feinplanung als Ablaufplanung
- Budget- und Ressourcenplanung; Troubleshooting und Risikomanagement (Point of no Return)
- Steuerungsmöglichkeiten von Projekten; Gruppendynamische Prozesse und Führungsverhalten; Projektabschluss

Abschluss:

Interner Test, IHK-Zertifikat.

Voraussetzung sind 70% Anwesenheit sowie eine erfolgreiche Teilnahme am Abschlusstest (Präsentation der Projektarbeit).

Zielgruppe:

Führungskräfte und Mitarbeiter/innen, die mit der Einführung des Projektmanagements oder der Durchführung von Projekten betraut sind.

Häufig fehlt es Kaufleuten an technischem Verständnis, was besonders bei Kunden- und Lieferantenkontakten zu Missverständnissen und Problemen führen kann, wenn es um technische Fragen geht.

Um auch auf diesem Gebiet „mitreden“ zu können, vermittelt dieser Zertifikatslehrgang Grundkenntnisse in verschiedenen technischen Bereichen, so dass Unsicherheiten vermieden werden und damit zukünftige Gespräche und Verhandlungen positiv verlaufen können.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Einführung in das Lesen und Verstehen von technischen Zeichnungen und Stücklisten
- Technische Begriffe, die besonders in der Kommunikation wichtig sind (z. B. bei Preisfragen)
- Einführung in die Grundbegriffe der Elektrotechnik
- Einführung Fertigungstechnik, Montagetechnik, Antriebstechnik
- Einführung allg. Maschinenbau und Metallbau
- Einführung Messtechnik
- Einführung Arbeitssicherheit
- Einführung Umwelt- und Gesundheitsschutz
- Einführung Qualitätsmanagement

Abschluss:

Interner schriftlicher Test, IHK-Zertifikat.

Voraussetzung sind 70% Anwesenheit sowie eine erfolgreiche Teilnahme am Abschlusstest.

Zielgruppe:

Einkaufs- und Vertriebsmitarbeiter/innen, für die technisches Grundverständnis hilfreich oder gar notwendig ist.

Teilnehmer:

max. 16 Personen

Referent:

Heribert Riediger,
Maschinenbaumeister, Technischer Leiter, Fachtrainer und Berater

Kenn-Nr. / Termine:

L07/112

01.02.2012 – 09.05.2012

Mi 17:30 – 20:45 Uhr

Kein Unterricht in den Schulferien NRW

Lehrgangsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie- und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

795,00 €

für 52 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahmebedingungen auf Seite 60.

Teilnehmer:

max. 12 Personen

Referent:

Markus I. Reinke,
Dipl.-Wirtschaftsjurist (FH),
Verkaufstrainer + Buchautor,

Kenn-Nr.: / Termine:

L08/112

24.04.2012 – 24.05.2012

Di 24.04.2012

Mi 25.04.2012

Do 26.04.2012

Mi 09.05.2012

Do 10.05.2012

Do 24.05.2012

09:00 – 16:30 Uhr

Lehrgangsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten
Telefon: 0203 2821-487
E-Mail:
kersten@niederrhein.ihk.de

Teilnahmevoraussetzungen:

Vertriebsgrundkenntnisse sind
notwendig.

Entgelt:

795,00 €
für 48 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahme-
bedingungen auf Seite 60.

Ziel des Lehrgangs ist, dass Sie einfacher und erfolgreicher Kunden-
gespräche führen, zielgerichtet zum Abschluss oder zum Termin
kommen und durch verkaufsorientiertes Verhalten zu einer wertvollen
Stütze des Außendienstes werden.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Grundlagen der Verkaufspsychologie
- Erfolgreiche Verhandlungsführung
- Kundenbedürfnisse und Nutzenverkauf
- Optimale Zusammenarbeit zwischen Innen- und Außendienst
- Neukundengewinnung per Telefon und Direktmarketing
- Effektive Einwandbehandlung
- Aktiver Telefoneinsatz und wirkungsvolle Abschlusstechniken am Telefon
- Mehrumsätze durch Zusatzverkäufe
- Gewinnbringende Checklisten für den Innendienst
- Welche Kundenanfragen sind ein Angebot wert?
- Goldene Schritte, wie die Kaufbereitschaft bei Kunden getestet wird
- Professionelle Angebotserstellung und richtiges Nachfassen von Offerten
- Souveräne Reklamationsbehandlung
- Wie Sie bei säumigen Kunden Zahlungen erreichen können
- Kundenbindung und Empfehlungsmarketing
- Zeitmanagement, Selbstorganisation, Eigenmotivation
- Grundlagen Vertriebsmanagement und Marketing
- Rechtsaspekte des Vertriebs

Abschluss:

Interner Test, IHK-Zertifikat.

Voraussetzung sind 70% Anwesenheit sowie eine erfolgreiche Teil-
nahme am schriftlichen Abschlusstest.

Zielgruppe:

Vertriebsmitarbeiter/innen im Innendienst, Quereinsteiger/innen,
die eine Innendiensttätigkeit anstreben, und Verkaufsleiter/innen
mit Kundenkontakt.

Die grundlegende Beherrschung der deutschen Sprache wird heutzutage bei der Besetzung von Ausbildungsplätzen vorausgesetzt.

Dennoch offenbaren sich hier zum Teil erhebliche Schwächen, die mitunter so gravierend sein können, dass eine Ausbildung entweder erst gar nicht begonnen oder der erfolgreiche Abschluss sogar gefährdet werden kann.

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer, die „Stolpersteine“ der deutschen Sprache zu überwinden.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Grammatik und Zeichensetzung
- Besonderheiten der Rechtschreibung
- Stilübungen
- Der Geschäftsbrief

Abschluss:

IHK-Teilnahmebescheinigung

Zielgruppe:

Auszubildende, Schulabgänger und Lehrstellensuchende.

Teilnehmer:

max. 16 Personen

Referent:

Astrid Höltkemeyer, MA,
Fremdsprachenkorrespondentin

Kenn-Nr. / Termine:

S09/112

20.06.2012 – 04.07.2012

Mo und Mi 17:30 – 19:45 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

99,00 €

für 15 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahmebedingungen auf Seite 60.

Seminar: Azubittraining – Prüfungs- und Anti-Stress-Training

Teilnehmer:

max. 10 Personen

Referent:

Christian Krause, Betriebswirt,
Marketing, Personal

Kenn-Nr. / Termine:

S10/112

17.01.2012 – 19.01.2012

Di und Do 17:30 – 20:45 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Teilnahmevoraussetzungen:

Vertriebsgrundkenntnisse sind
notwendig.

Entgelt:

90,00 €

für 8 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahme-
bedingungen auf Seite 60.

Mit Ruhe und Gelassenheit lassen sich Prüfungs- und Stress-Situatio-
nen häufig am besten bewältigen. Einen „klaren Kopf“ zu behalten ist
daher oftmals ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg.

Wie Ihnen dies gelingen kann, erfahren Sie in diesem Seminar.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Analyse von Belastungssituationen
- Erscheinungsformen, Ursachen und Folgen von Stress
- Techniken zur Stressbewältigung
- Stress-Prävention
- Entspannungstechniken
- Prüfungsarten und -verfahren
- Verschiedene Prüfungssituationen
- Bearbeitungsstrategien von Tests und Prüfungen
- Generelle Prüfungsvorbereitung
- Tipps und Tricks in Prüfungs- und Stress-Situationen

Abschluss:

IHK-Teilnahmebescheinigung

Zielgruppe:

Schulabgänger und Auszubildende.

Seminar: Der erfolgreiche Einkäufer

In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über Verhandlungs-Instrumente, die Bedeutung und Interpretation der Körpersprache Ihres Gegenübers und natürlich Ihrer eigenen im Rahmen einer Verhandlung.

Sie lernen, Gespräche professionell vorzubereiten, Ziele zu setzen und zu erreichen, und setzen dieses Wissen in Rollenspielen im Seminar direkt ein und um.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Einkäufer – Verkäufer: zwei unterschiedliche Menschen-Typen?
- Methoden und Taktiken der Profi-Verkäufer
- Bedeutung und Interpretation der Körpersprache, Gesprächsziele und Gesprächsvorbereitung
- Verhandlungs-Strategien
- Verhandlungstaktiken
- Gesprächsanalyse am Fallbeispiel
- Verhandlungen führen und Ziele durchsetzen
- OPAL-Fragetechnik
- Souveräne Einwandbehandlung
- Forderungen bei Reklamationen durchsetzen
- Jahresgespräche vorbereiten

Abschluss:

IHK-Teilnahmebescheinigung

Zielgruppe:

Einkäufer/innen und alle Mitarbeiter/innen die Waren, Produkte und Dienstleistungen einkaufen.

Teilnehmer:

max. 12 Personen

Referentin:

Christiane von Schönberg,
Dipl.-Betriebswirtin

Kenn-Nr. / Termin I in Kleve:

S01/112K

17.01.2012

Di 09:00 – 16:30 Uhr

Seminarort Kleve:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Zweigstelle Kleve,
Boschstraße 16, 47533 Kleve

Kenn-Nr. / Termin II in Duisburg:

S01/112

17.04.2012

Di 09:00 – 16:30 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

199,00 €

für 8 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahme-
bedingungen auf Seite 60.

Teilnehmer:

max. 16 Personen

Referent:

Walter R. Riecke,
Dipl.-Kaufmann, Kommunikations-
und Verkaufstrainer

Kenn-Nr. / Termin:

S02/112
01.02.2012
Mi 09:00 – 16:30 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten
Telefon: 0203 2821-487
E-Mail:
kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

199,00 €
für 8 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahme-
bedingungen auf Seite 60.

Der erste Eindruck entscheidet! Hierbei spielen die Erwartungen und Wünsche des Gesprächspartners eine wichtige Rolle und stellen das zentrale Thema dieses Seminars dar.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Arten der Kommunikation
- Erwartungen von Besuchern
- Die Wirkung der eigenen Persönlichkeit
- Richtiges Melden am Telefon
- Die Außenwirkung des Starts
- Kundenorientierte Vermittlung
- Richtige Gesprächsführung und Fragetechnik
- Bedeutung der Namen
- Wirkung am Telefon
- Stimme und Ton
- „Lächeln am Telefon“
- Simulation von Telefongesprächen
- Sprechweise und Ausdruck
- Positive Redewendungen
- Kundenwünsche und -erwartungen erfragen
- Verhalten bei Abwesenheit von Mitarbeitern
- Beantwortung von individuellen Einzelfragen

Abschluss:

IHK-Teilnahmebescheinigung

Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen am Empfang und in der Telefonzentrale; Sachbearbeiter/innen in Büro, Sekretariat und Assistenz; alle Mitarbeiter/innen mit Kundenkontakten.

Im Fokus dieses Seminars steht die Wirkungsweise der Kommunikation. Diese besteht aus verbalen Elementen, Stimme und Körpersprache.

Das erfolgreiche Zusammenspiel dieser drei Elemente wird in diesem Seminar vermittelt und trainiert.

Das wird Ihnen vermittelt:

- So wirken Worte
- Die Marke „Ich“
- Sender-Empfänger – das kommt an
- Selbstbild-Fremdbild
- Charismatisch auftreten
- Bedeutung der Körpersprache
- Nutzen-Argumentation
- Einwandbehandlung
- Selbstbewusst auftreten

Abschluss:

IHK-Teilnahmebescheinigung

Zielgruppe:

Führungskräfte und Mitarbeiter/innen mit Führungsverantwortung.

Teilnehmer:

max. 12 Personen

Referentin:

Christiane von Schönberg,
Dipl.-Betriebswirtin

Kenn-Nr. / Termin I in Kleve:

S03/112K

28.02.2012 – 29.02.2012

Di und Mi 09:00 – 16:30 Uhr

Seminarort Kleve:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Zweigstelle Kleve,
Boschstraße 16, 47533 Kleve

Kenn-Nr. / Termin II in Duisburg:

S03/112

15.05.2012 – 16.05.2012

Di und Mi 09:00 – 16:30 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

375,00 €

für 16 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahmebedingungen auf Seite 60.

Teilnehmer:

max. 12 Personen

Referent:

Michael Neutert,
Selbständiger Trainer und Berater

Kenn-Nr. / Termin:

S11/112

31.01.2012 – 01.02.2012

Di und Mi 09:00 – 16:30 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

375,00 €

für 16 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahme-
bedingungen auf Seite 60.

Meister und Vorarbeiter stellen sich einer großen Herausforderung. Einerseits ist ihre Fachkompetenz gefragt, weil sie basisnah wirken, andererseits sind soziale und methodische Kompetenz erforderlich, um ihre Mitarbeiter optimal zu führen. Um den Verantwortungsbereich nach „oben“ zu vertreten, benötigen Meister und Vorarbeiter auch eine gewisse diplomatische Kompetenz.

Dieses Seminar greift typische Führungssituationen auf und bereitet Meister und Vorarbeiter – gleich ob aus dem Metall-, Druck- oder Chemiebereich – auf ihre anspruchsvollen Führungsaufgaben vor. Es werden schwierige Führungssituationen analysiert und Lösungsansätze diskutiert.

Konkrete Beispiele aus der Gruppe der Teilnehmenden können bearbeitet werden. Durch Erfahrungsaustausch und zielgerichtete Diskussion erhalten die Teilnehmenden die Möglichkeit, ihr Führungsverhalten zu reflektieren, um Verbesserungs- und Entwicklungsmöglichkeiten zu erkennen.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Rollenverständnis „Meister“
- Überblick über Formen des Führungsverhaltens
- Führen heißt „Fordern und Fördern“
- Aufgaben delegieren, die Aufgabenbearbeitung kontrollieren und steuern
- Bewusster und besser kommunizieren: Subjektive Wahrnehmung; Gesprächspartnerorientiert formulieren
- Mitarbeitergespräche führen: Arten von Mitarbeitergesprächen; Gesprächsphasen; Übungen
- Umgang mit Problemen und Konflikten
- Umgang mit schwierigen Mitarbeitern
- Umgang mit Stress

Abschluss:

IHK-Teilnahmebescheinigung

Zielgruppe:

Meister und technische Führungskräfte aus allen Branchen.

Seminar:

Knigge – Sichere Umgangsformen für Auszubildende und Führungsnachwuchs

Allein gute schulische Ausbildung, entsprechendes Fachwissen und der Erhalt eines Arbeitsplatzes reichen nicht mehr aus, um dauerhaft in den verschiedenen beruflichen – und auch privaten - Situationen sicher und entspannt auftreten zu können.

Daher ist das Ziel dieses Seminars, mit Ihnen die aktuellen Benimmregeln zu besprechen und diese praktisch zu trainieren. Hiervon profitieren Sie mit gestiegenen persönlichen und sozialen Kompetenzen, stärken Ihre Selbstsicherheit und festigen Ihre Position bzw. verbessern Ihre Karrierechancen.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Geschichte, Sinn und Zweck moderner Umgangsformen
- Selbstsicherheit und Sozialkompetenz
- Erscheinungsbild und Auftreten
- Formen der Kontaktaufnahme, Small Talk
- Körpersprache, Gestik und Mimik
- Rund ums sichere Essen
- Coaching während des Essens
- Umgang miteinander, beruflich und privat
- Richtige Kommunikation
- Der gute Ton am Telefon
- Online-Benimm
- Wichtige Benimmregeln von A – Z

Abschluss:

IHK-Teilnahmebescheinigung

Zielgruppe:

Auszubildende und Führungsnachwuchs.

Kleidung:

Angemessene Geschäftskleidung (keine Jeans) wird erwartet.

Teilnehmer:

max. 12 Personen

Referentin:

Bärbel Schnurbusch,
Dipl.-Kauffrau

Kenn-Nr. / Termin:

S12/112

12.01.2012

Do 09:00 – 16:30 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

150,00 €

für 8 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahmebedingungen auf Seite 60.

Teilnehmer:

max. 12 Personen

Referent:

Dirk Raguse,
BBA

Kenn-Nr. / Termine:

S04/112

29.02.2012 – 01.03.2012

Mi und Do 09:00 – 16:30 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten
Telefon: 0203 2821-487
E-Mail:
kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

375,00 €

für 16 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahme-
bedingungen auf Seite 60.

Neben dem erforderlichen Produkt- bzw. Dienstleistungs-Know-how und dem Wissen um relevante Gesprächsführungs- und Abschluss-techniken in Verkauf und Verhandlung bedarf es eines Verkäufers, der authentisch wirkt und seine Stärken im Verkauf 1 zu 1 umsetzen kann.

Eine Verkaufs-Rhetorik, die sowohl Ihrer Vertriebspersönlichkeit als auch den Anforderungen Ihres Unternehmens sowie denen des Kunden gerecht wird, ist dabei wesentliche Grundlage für Ihren nachhaltigen Verkaufserfolg.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Sich selbst und den Kunden kennen lernen: Reflexion und Optimierung des eigenen Verkaufsstils und seiner Wirkung nach außen; die verschiedenen Kundentypen und deren Verhaltensweisen verstehen und individuell darauf eingehen; das eigene Verkäuferverhalten persönlichkeitsgerecht professionalisieren; die (Kauf-) Motive des Kunden im Verkaufsgespräch erkennen
- Grundlagen erfolgreicher Kommunikation und Rhetorik: Erfolgsfaktoren einer Verkaufspräsentation; Überzeugen durch gezielten Einsatz der Körper-sprache; Schlagfertigkeit bei Störungen und Improvisation
- Gespräche professionell und zielgerichtet führen: „Man kann nicht nicht kommunizieren“: der passende Ton in der Kundenansprache; „Wer fragt, der führt“: Bedarfsgerechtes und lösungsorientiertes Vorgehen im Kundengespräch; „Auf den Punkt gebracht“: Kundennutzen richtig formulieren und zusammenfassen
- Einwände meistern und Abschluss sichern: „Widerspruch zwecklos“: Einwände als Wegweiser zum Verkaufserfolg effizient bewältigen; „Dem Veto des Kunden wirksam begegnen“: Reklamationsgespräche erfolgreich meistern; „Abschluss – Sicher!“: Kaufsignale und -auslöser wahrnehmen und verkaufsgerecht umsetzen; „Konfliktherd: Kunde“: Der richtige Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Überzeugende Verkaufs- und Verhandlungsführung mit dem Kunden: Der Außendienstler als Überzeugungstäter: Verkaufsgespräche souverän führen; Ihr Auftritt bitte!: Verkaufspräsentationen stilischer und wirkungsvoll präsentieren; Gewusst wie: Verhandlungs- und Preisgespräche erfolgreich absolvieren

Abschluss:

IHK-Teilnahmebescheinigung

Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen im Vertriebsinnen- und -außendienst.

Alle relevanten Neuerungen zum Jahr 2012 werden im Seminar eingehend und praxisgerecht an Beispielen erläutert.

Erlasse, Besprechungsergebnisse und Gerichtsentscheidungen werden in den Seminarstoff einbezogen. Die genauen Inhalte werden aktuell und zeitnah (just in time) festgelegt.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Welche Bedeutung hat die regelmäßige Arbeitsstätte? Kehrtwendung bei der Beurteilung des Begriffs der „regelmäßige Arbeitsstätte“; keine mehreren regelmäßigen Arbeitsstätten; Leiharbeitnehmer haben grundsätzlich keine regelmäßige Arbeitsstätte, etc.
- Welche Verpflegungskosten können abgerechnet werden? Verfassungsmäßigkeit der Dreimonatsfrist; keine Dreimonatsfrist bei „Fahrtätigkeit“; kein Zufluss einer Reisekostenvergütung bei Einbehalt des Sachbezugs werts
- Auf was ist bei Abrechnung von Übernachtungskosten zu achten? Wie ist eine Businesspauschale zu behandeln? Anerkennung von Übernachtungspauschen, etc.
- Fahrtkosten: Welche Fahrten gehören zu den Fahrten bei Auswärtstätigkeit? Wann gilt nur die Entfernungspauschale? Mitnahmeentschädigung bei Personal- bzw. Materialtransport; Pauschaler Kilometersatz von 0,30 € verfassungswidrig?
- Welche Nebenkosten können anerkannt werden?
- Regelungen bei Empfang kostenloser Mahlzeiten auf Dienstreisen: Wann ist eine Mahlzeit vom Arbeitgeber bestellt? Arbeitsessen und „interne Bewirtung“; „externe Bewirtung“ bei geschäftlich veranlasster Bewirtung
- Bewirtungen: Was ist bei Bewirtungsnachweisen zu prüfen? Was ist zu tun, wenn der Reisende eingeladen wird?
- Auslandsreisen: Neue Auslandspauschalen ab 2012; neue Übernachtungspauschalen ab 2012; Welche Pauschale gilt bei Grenzübergängen? Welche Pauschale gilt bei Flugreisen?
- Doppelte Haushaltsführung: Doppelte Haushaltsführung bei erneuter Begründung in der „alten Wohnung; private Besuchsfahrten des Ehegatten keine begünstigten Familienheimfahrten
- Gemischt veranlasste Reisen: Unmittelbarer beruflicher Anlass bei Reisen; Reisekosten bei Sprachkurs im Ausland
- Vorsteuerabzug: Wie müssen Rechnungen geprüft werden? Vorsteuerabzug bei Ausweis eines „Frühstücks“; Vorsteuerabzug bei Ausweis eines „Sammelpostens“, etc.

Abschluss:

IHK-Teilnahmebescheinigung

Zielgruppe:

Führungs- und Fachkräfte der Reisekostenstellen, der Buchhaltung und der Personalabteilung, die in ihrer Funktion den gesamten Bereich der Auswärtstätigkeiten verantwortlich zu bearbeiten haben.

Teilnehmer:

max. 25 Personen

Referent:

Prof. Dr. Michael Popp

Kenn-Nr. / Termin:

S13/112

02.02.2012

Do 09:00 – 16:30 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie- und Handelskammer, Mercatorstraße 22 – 24, 47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

310,00 €

für 8 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahmebedingungen auf Seite 60.

Seminar: Rhetorik-Können – Ihre Ziele in Reden und Präsentationen erreichen

Teilnehmer:

max. 12 Personen

Referent:

Stefan Reintgen,
Dipl.-Kaufmann, Training +
Consulting International

Kenn-Nr. / Termine:

S05/112

25.01.2012 – 26.01.2012

Mi und Do 09:00 – 16:30 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten
Telefon: 0203 2821-487
E-Mail:
kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

375,00 €

für 16 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahme-
bedingungen auf Seite 60.

Sie wissen, was Sie erreichen wollen? Sie haben fundierte Kenntnisse über Ihr Thema? Sie brauchen zur Umsetzung die Unterstützung Ihrer Zuhörer?

Jetzt hängt es von einer überzeugenden Rede oder Präsentation ab, ob Sie Ihr Ziel erreichen. Daran werden Sie in diesem Seminar arbeiten, praktisch und intensiv.

Sie lernen die Faktoren der Überzeugungskraft kennen, das rhetorische „Handwerkszeug“ und Methoden, Ihre Nachricht wirkungsvoll zu vermitteln. Sie werden freie Reden üben und Präsentationen halten und dabei Ihre Wirkung auf Gesprächspartner/Zuhörer erfahren und verbessern.

Bei allem kommt der Spaß nicht zu kurz, denn in einem angenehmen Lernklima ist der Fortschritt am größten.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Warum reden Sie denn? Von Zielen und Vorbereitung
- Überzeugungskraft – wie Wirkung entsteht
- Selbstbild vs. Fremdbild – wie der Zuhörer Sie sieht
- Rhetorische Stilmittel
- Präsentieren und die Zuhörer bei Laune halten
- Medieneinsatz: ist weniger mehr?
- Dos and Don'ts in einer Präsentation
- Lampenfieber: lästig – nötig – unüberwindbar?
- Tipps und Tricks

Abschluss:

IHK-Teilnahmebescheinigung

Zielgruppe:

Alle, die nicht nur reden/präsentieren, sondern überzeugen wollen.

In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über die bedeutendsten sozialen Netzwerke und erfahren, wie man diese gezielt in die Unternehmensstrategie einbinden kann.

Es werden verschiedene Strategien und Taktiken besprochen, die zeigen, wie Sie Ihre Zielgruppe direkter ansprechen können und auch Feedback erhalten.

Begleitet wird dieser Kurs durch den Einsatz von Praxisbeispielen.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Was sind soziale Netzwerke?
- Übersicht zu den Plattformen Facebook, XING & Co.
- Wie können soziale Netzwerke in Unternehmen eingesetzt werden?
- Welche sozialen Netzwerke sind relevant?
- Strategien für soziale Netzwerke

Abschluss:

IHK-Teilnahmebescheinigung

Zielgruppe:

Geschäftsführer/innen, Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Marketing und Vertrieb.

Teilnehmer:

max. 12 Personen

Referentin:

Melanie Wolf,
Marketingberaterin und Dozentin

Kenn-Nr. / Termin:

S14/112

14.03.2012

Mi 09:00 – 16:30 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

195,00 €

für 8 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahmebedingungen auf Seite 60.

Seminar: Telefontraining für Auszubildende und Neueinsteiger/innen

Teilnehmer:

max. 14 Personen

Referentin:

Petra Spoto-Tietböhl,
Selbständige Kommunikations-
trainerin

Kenn-Nr. / Termin I in Kleve:

S06/112K

14.02.2012

Di 09:00 – 16:30 Uhr

Seminarort Kleve:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Zweigstelle Kleve,
Boschstraße 16, 47533 Kleve

Kenn-Nr. / Termin II in Duisburg:

S06/112

15.03.2012

Do 09:00 – 16:30 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

199,00 €

für 8 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahme-
bedingungen auf Seite 60.

Das Telefon ist die hörbare Visitenkarte des Unternehmens. Auszubildende sowie Neueinsteiger lernen in diesem Seminar, mit dem Telefon als Kommunikationsinstrument professionell umzugehen.

Sie erarbeiten Ihr individuelles Telefonskript für einen gewinnenden Telefonauftritt.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Ihre Stimme und Stimmung am Telefon
- Der Ton macht die Musik
- Die richtige Einstellung am Telefon – Kunden gewinnen wollen
- Gespräche richtig annehmen und professionell weiterverbinden
- Kundenorientiert beraten und aktiv verkaufen
- Schwierige Gespräche führen – aktiv zuhören
- Telefontraining – praktische Übungen am Telefontrainer

Abschluss:

IHK-Teilnahmebescheinigung

Zielgruppe:

Auszubildende und Neueinsteiger/innen.

Das Transportrecht wird von vielen Unternehmen weiterhin unterschätzt und somit nicht hinreichend beachtet.

In diesem Seminar wird Ihnen ein rechtliches Grundwissen im internationalen Transportwissen vermittelt.

Sie erhalten eine Übersicht der diversen Beteiligten an einem Transport, die wichtigsten nationalen Gesetze und internationalen Abkommen zu Transportaufträgen und AGBs, OWI-Verfahren und Bußgelder im In- und Ausland.

Weiterhin werden aktuelle Problemfelder aus dem Geschäftsalltag erörtert.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Wo ist der internationale Gerichtsstand und welches Recht ist anwendbar? Wo kann ich klagen bzw. wo kann ich verklagt werden? Warum ist ein deutscher Gerichtsstand vorteilhaft? Wenn mit ausländischen Unternehmen Geschäfte getätigt werden oder Geschäfte Auslandsberührung haben, stellt sich insbesondere die Frage: kann ich im Ausland verklagt werden und welches Recht findet Anwendung? Mangelhafte Vertragsklauseln und AGBs führen häufig zu deren Unwirksamkeit und somit zu Problemen.
- Sicherstellung & Beschlagnahme des LKWs durch die Polizei, das BAG oder die ausländischen Behörden. Die Probleme sind vielfältig: Werden die EU-Sozialvorschriften eingehalten? Was ist mit der Ladungssicherung? Hat das beauftragte Transportunternehmen eine gültige Lizenz und muss diese bei Beauftragung überprüft werden?
- Der ausführende (Unter-) Frachtführer macht von seinem gesetzlichen Pfandrecht Gebrauch und stellt die Ware solange nicht beim Absender zu, bis er für den gegenständlichen Transport und vielleicht wegen anderer Frachten bezahlt wurde. Der Absender (häufig Verkäufer) haftet dem Empfänger (Käufer) gegenüber für Verspätungsschäden.
- Forderungsausfälle: Ausstehende Forderungen stellen immer wieder eine Gefahr für den Betrieb dar. Häufig werden solche Forderungen erst dann geltend gemacht, wenn es zu spät ist! Die Gründe dafür liegen häufig darin, dass der Frachtführer die Kosten für die Geltendmachung scheut oder die Geschäftsbeziehung mit den Auftraggebern nicht aufs Spiel setzen will. Auf was muss geachtet werden, um das Ausfallrisiko zu minimieren? Richtige Fakturierung, richtige Mahnung, Kostenerstattung etc.

Abschluss:

IHK-Teilnahmebescheinigung

Zielgruppe:

Frachtführer, Spediteure & sonstige im Versand von Gütern tätige Unternehmen. Fach- oder Führungskräfte aus Einkauf, Versand, Logistik (Disponenten, Verkehrsleiter etc.).

Teilnehmer:

max. 18 Personen

Referent:

RA Thomas Betzer,
Fachanwalt für Transport-
und Speditionsrecht

Kenn-Nr. / Termin:

S15/112

27.06.2012

Mi 09:00 – 16:30 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

199,00 €

für 8 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahmebedingungen auf Seite 60.

Teilnehmer:

max. 12 Personen

Referent:

Jörg Buschfeld,
Handelsfachwirt, Ausbildungs-
leiter und Personaltrainer

Kenn-Nr. / Termin I in Kleve:

S16/112K

28.03.2012 – 29.03.2012

Mi und Do 09:00 – 16:30 Uhr

Seminarort Kleve:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Zweigstelle Kleve,
Boschstraße 16, 47533 Kleve

Kenn-Nr. / Termin II in Duisburg:

S16/112

09.05.2012 – 10.05.2012

Mi und Do 09:00 – 16:30 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

375,00 €

für 16 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahme-
bedingungen auf Seite 60.

Mit der neuen Rolle sehen sich junge Vorgesetzte einer neuen Situation gegenüber, in der ihre Aufgaben wechseln und sie gleichzeitig in eine neue Beziehung zum Umfeld, Mitarbeitern, Kollegen und Vorgesetzten treten.

Das Seminar leitet Sie an die Grundlagen von Führung heran und reflektiert das eigene Verhalten im Umgang mit Mitarbeitern. Sie erhalten Anregungen zur Delegation und Motivation und bekommen praktische Tipps, welche Verhaltensweisen beim Mitarbeiter auf Gehör, Verständnis und Akzeptanz stoßen und gleichzeitig die Interessen des Unternehmens/Arbeitgebers wahren.

Abschließend erhalten Sie wichtige Hinweise und einen Leitfaden, um (schwierige) Gespräche zu meistern.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Der Wechsel in eine Führungsposition
- Muss sich der Vorgesetzte mehr „verkaufen“?
- Nähe und Distanz zu den eigenen Mitarbeitern und der Chefetage
- Überzeugung und Argumentation
- Die betriebliche Gruppenbeeinflussung
- Durch gezielte Fragetechnik Gespräche führen
- Gespräche mit Mitarbeitern bei Unregelmäßigkeiten:
Abwesenheit – fehlende Zusammenarbeit – Alkohol – und Suchtgefahren
- Informationsübermittlung an Mitarbeiter
- Beurteilung von Mitarbeitern
- Betriebsnotwendige Änderungen bei Mitarbeitern durchsetzen
- Wie kann ich meine Mitarbeiter motivieren?
- Das Prinzip der Delegation

Abschluss:

IHK-Teilnahmebescheinigung

Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen die in Kürze mit Führungsaufgaben betraut werden sollen oder kürzlich damit betraut worden sind.

Ziel des Seminars ist es, bei der Planung eindeutige Prioritäten zu setzen und dadurch die Zeitplanung effektiver in den Griff zu bekommen.

Tagesabläufe und Termine werden effektiver genutzt, Störungen und Unterbrechungen reduziert.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Ganzheitliches Zeitmanagement
- Umgang mit Zeit und Energien
- Werte erkennen
- Ziele setzen und erfolgreich planen
- Zeitdiebe fassen
- Prioritäten setzen
- Methoden des Zeitmanagements
- Leistungskurve
- Management by Delegation
- Eigene Erfolgskontrolle

Abschluss:

IHK-Teilnahmebescheinigung

Zielgruppe:

Berufstätige aller hierarchischer Stufen und Positionen, die ihre Zeit effektiver nutzen möchten.

Teilnehmer:

max. 12 Personen

Referentin:

Kerstin B. Reile,
Dipl.-Ökonomin, Management-
beraterin und Trainerin

Kenn-Nr. / Termin:

S08/112

25.01.2012

Mi 09:00 – 16:30 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Maria Kersten

Telefon: 0203 2821-487

E-Mail:

kersten@niederrhein.ihk.de

Entgelt:

199,00 €

für 8 Unterrichtsstunden

Bitte beachten Sie die Teilnahme-
bedingungen auf Seite 60.

Ansprechpartnerin:

Andrea Averkamp
Telefon: 0203 2821-224
E-Mail:
averkamp@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termine I in Duisburg:

E01/112 03.01.2012
E02/112 17.01.2012
E03/112 31.01.2012
E04/112 14.02.2012
E05/112 28.02.2012
E06/112 13.03.2012
E07/112 27.03.2012
E08/112 10.04.2012
E09/112 24.04.2012
E10/112 08.05.2012
E11/112 22.05.2012
E12/112 05.06.2012
E13/112 19.06.2012
08:30 – 11:30 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartner:

Mario Goedhart
Telefon: 02821 22233
E-Mail:
goedhart@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termine II in Kleve:

E14/112 18.01.2012
E15/112 15.02.2012
E16/112 21.03.2012
E17/112 18.04.2012
E18/112 16.05.2012
E19/112 20.06.2012
14:00 – 17:00 Uhr

Seminarort Kleve:

Technologie-Zentrum Kleve,
Boschstraße 16, 47533 Kleve

Kenn-Nr. / Termine III in Kevelaer:

E20/112 01.02.2012
E21/112 07.03.2012
E22/112 04.04.2012
E23/112 02.05.2012
E24/112 06.06.2012
14:00 – 17:00 Uhr

Seminarort Kevelaer:

Wirtschaftsförderungsgesell-
schaft Kevelaer,
Venloer Straße 33 – 35,
47623 Kevelaer

Der Schritt in die Selbständigkeit muss gut überlegt und vorbereitet sein. Das Seminar zeigt die ersten Überlegungen auf dem Weg in die Selbständigkeit und vermittelt Grundinformationen zur Erstellung des Unternehmenskonzeptes.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Vorstellung des Gründungsnetzwerkes
- Gründerpersönlichkeit
- Rechtliche Voraussetzungen
- Arten der Unternehmensgründung
- Wahl der Rechtsform
- Anmeldeformalitäten
- Anforderungen an das Unternehmenskonzept
- Vorstellung der Gründungswerkstatt NRW
- Öffentliche Finanzierungshilfen

Teilnahmebeitrag entfällt.

Teilnehmer:

min. 10 Personen

Der Blick auf den Markt ist gerade für junge Unternehmen eine wichtige Voraussetzung für das Ankommen in der Selbständigkeit.

Der Erfolg eines Unternehmens hängt nicht nur von der Geschäftsidee oder den angebotenen Produkten und Leistungen ab, sondern basiert in ganz besonderer Weise auch auf der zugrundeliegenden Marketingstrategie.

Für Existenzgründer ist es daher unverzichtbar, sich mit den Hauptmarketinginstrumenten vertraut zu machen. Die Veranstaltung führt in die Grundlagen und Grundbegriffe des Marketings und der Kundenansprache ein, von A wie Alleinstellungsmerkmal bis Z wie Zielgruppe.

Gleichzeitig werden Existenzgründer und Jungunternehmer/innen für die Notwendigkeit einer wohlüberlegten Marketing-Konzeption und kundenorientierten Darstellung der Geschäftsidee sensibilisiert.

Teilnehmer:

min. 10 Personen

Ansprechpartnerin:

Andrea Averkamp

Telefon: 0203 2821-224

E-Mail:

averkamp@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termine:

E25/112 12.06.2012

13:30 – 17:30 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-

und Handelskammer,

Mercatorstraße 22 – 24,

47051 Duisburg

Entgelt:

30,00 €

Hinweis:

Die namentliche Anmeldung stellt lediglich eine Voranmeldung dar und begründet für Sie keine Rechte und Pflichten. Eine schriftliche Anmeldebestätigung erfolgt nicht. Die Teilnahmegebühr ist am Seminartag vor Beginn des Seminars gegen Barquittung zu entrichten. Die Nichtentrichtung der Teilnahmegebühr führt zum Ausschluss des Teilnehmers vom Seminar.

Ansprechpartnerin:

Andrea Averkamp
Telefon: 0203 2821-224
E-Mail:
averkamp@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termine:

E26/112 31.01.2012
E27/112 28.02.2012
E28/112 27.03.2012
E29/112 24.04.2012
E30/112 22.05.2012
E31/112 19.06.2012
12:45 – 16:00 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Entgelt:

30,00 €

Die Erfahrungen der IHK zeigen, dass Existenzgründer oftmals Spezialisten ihres Fachgebietes sind. Gleichwohl fehlen in vielen Businessplänen Informationen darüber, wie und an wen das Produkt oder die Dienstleistung vermarktet werden soll.

Das Seminar Marketing II sensibilisiert für die Notwendigkeit einer genauen Kenntnis der Zielkunden und bietet Anregungen für die praktische Analyse, denn: Der Erfolg oder Misserfolg einer Marketingkonzeption steht und fällt häufig mit der Qualität der Zielgruppenanalyse.

Des Weiteren wird anhand von Praxisbeispielen der Einsatz von werblichen Instrumenten in Kleinunternehmen erörtert.

Teilnehmer:

min. 10 Personen

Hinweis:

Die namentliche Anmeldung stellt lediglich eine Voranmeldung dar und begründet für Sie keine Rechte und Pflichten. Eine schriftliche Anmeldebestätigung erfolgt nicht. Die Teilnahmegebühr ist am Seminartag vor Beginn des Seminars gegen Barquittung zu entrichten. Die Nichtentrichtung der Teilnahmegebühr führt zum Ausschluss des Teilnehmers vom Seminar.

Existenzgründung: Rentabilitäts- und Liquiditätsvorschau I

Im Seminar Rentabilität/Liquidität wird methodisch erarbeitet, wie der Aufbau einer selbständigen Existenz geplant werden muss, um auf Dauer ausreichend Gewinne erwarten zu lassen. Wie viel Umsatz muss realisiert werden, um die laufenden Betriebskosten zu decken?

Darüber hinaus gilt es, eine finanzielle Reserve und einen Überschuss zur Deckung der privaten Lebenshaltungskosten zu erwirtschaften. Ferner geht es um die Frage, wie viel Eigenkapital zur Verfügung steht und wie viel Fremdkapital benötigt wird, um notwendige Investitionen in Sachausstattung oder in Betriebsmittel tätigen zu können.

In diesem Zusammenhang werden notwendigerweise steuerliche Aspekte behandelt, z. B. zur Umsatz- und Einkommensteuer sowie zur Abschreibung.

Teilnehmer:

min. 10 Personen

Hinweis:

Die namentliche Anmeldung stellt lediglich eine Voranmeldung dar und begründet für Sie keine Rechte und Pflichten. Eine schriftliche Anmeldebestätigung erfolgt nicht. Die Teilnahmegebühr ist am Seminartag vor Beginn des Seminars gegen Barquittung zu entrichten. Die Nichtentrichtung der Teilnahmegebühr führt zum Ausschluss des Teilnehmers vom Seminar.

Ansprechpartnerin:

Andrea Averkamp

Telefon: 0203 2821-224

E-Mail:

averkamp@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termine:

E32/112 19.01.2012

E33/112 16.02.2012

E34/112 15.03.2012

E35/112 12.04.2012

E36/112 10.05.2012

E37/112 06.06.2012

12:45 – 16:00 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Entgelt:

30,00 €

Existenzgründung: Rentabilitäts- und Liquiditätsvorschau II

Ansprechpartnerin:

Andrea Averkamp
Telefon: 0203 2821-224
E-Mail:
averkamp@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termine:

E38/112 26.01.2012
E39/112 22.02.2012
E40/112 22.03.2012
E41/112 19.04.2012
E42/112 21.05.2012
E43/112 14.06.2012
12:45 – 16:00 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Entgelt:

30,00 €

Im Seminar Rentabilität/Liquidität wird methodisch erarbeitet, wie der Aufbau einer selbständigen Existenz geplant werden muss, um auf Dauer ausreichend Gewinne erwarten zu lassen. Wie viel Umsatz muss realisiert werden, um die laufenden Betriebskosten zu decken?

Darüber hinaus gilt es, eine finanzielle Reserve und einen Überschuss zur Deckung der privaten Lebenshaltungskosten zu erwirtschaften. Ferner geht es um die Frage, wie viel Eigenkapital zur Verfügung steht und wie viel Fremdkapital benötigt wird, um notwendige Investitionen in Sachausstattung oder in Betriebsmittel tätigen zu können.

In diesem Zusammenhang werden auch steuerliche Aspekte behandelt, z. B. zur Umsatz- und Einkommensteuer sowie zur Abschreibung.

Teilnehmer:

min. 10 Personen

Hinweis:

Die namentliche Anmeldung stellt lediglich eine Voranmeldung dar und begründet für Sie keine Rechte und Pflichten. Eine schriftliche Anmeldebestätigung erfolgt nicht. Die Teilnahmegebühr ist am Seminartag vor Beginn des Seminars gegen Barquittung zu entrichten. Die Nichtentrichtung der Teilnahmegebühr führt zum Ausschluss des Teilnehmers vom Seminar.

Die soziale Absicherung stellt selbständige Unternehmer vor andere Herausforderungen als Angestellte. Ein Teil der Versicherungspflichten für Arbeitnehmer trifft für Unternehmer nicht zu.

Neben dem Unternehmerrisiko tragen sie das Risiko von Krankheit, Alter und Berufsunfähigkeit alleine.

Im Seminar Soziale Absicherung erfahren die Teilnehmer, welche Versicherungen für sie notwendig und sinnvoll sind.

Das wird Ihnen vermittelt:

- Krankenversicherung gesetzlich oder privat
- Möglichkeiten der Altersvorsorge
- Unfallversicherung
- Freiwillige Arbeitslosenversicherung

Teilnehmer:

min. 10 Personen

Hinweis:

Die namentliche Anmeldung stellt lediglich eine Voranmeldung dar und begründet für Sie keine Rechte und Pflichten. Eine schriftliche Anmeldebestätigung erfolgt nicht. Die Teilnahmegebühr ist am Seminartag vor Beginn des Seminars gegen Barquittung zu entrichten. Die Nichtentrichtung der Teilnahmegebühr führt zum Ausschluss des Teilnehmers vom Seminar.

Ansprechpartnerin:

Andrea Averkamp

Telefon: 0203 2821-224

E-Mail:

averkamp@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termine:

E44/112 07.02.2012

E45/112 06.03.2012

E46/112 03.04.2012

E47/112 02.05.2012

E48/112 29.05.2012

E49/112 26.06.2012

12:45 – 16:00 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie- und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Entgelt:

30,00 €

Ansprechpartnerin:

Andrea Averkamp
Telefon: 0203 2821-224
E-Mail:
averkamp@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termine:

E50/112 13.06.2012
13:30 – 17:00 Uhr

Seminarort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Entgelt:

30,00 €

Schon bei der Gründung eines Unternehmens sind auch steuerliche Aspekte wichtig, um folgenschwere und teure Fehler zu vermeiden.

Das Steuerseminar unterstützt Existenzgründer, „Stolpersteine“ auf dem Weg in die Selbständigkeit zu umgehen.

Im Seminar wird der Fragebogen des Finanzamtes behandelt, den alle Gründer nach der Gewerbeanmeldung oder Beantragung einer Steuernummer erhalten.

Darüber hinaus werden die wichtigsten Steuerarten vorgestellt sowie welche Steuern zu welchem Zeitpunkt und in welcher Weise an das Finanzamt zu entrichten sind.

Teilnehmer:

min. 10 Personen

Hinweis:

Die namentliche Anmeldung stellt lediglich eine Voranmeldung dar und begründet für Sie keine Rechte und Pflichten. Eine schriftliche Anmeldebestätigung erfolgt nicht. Die Teilnahmegebühr ist am Seminartag vor Beginn des Seminars gegen Barquittung zu entrichten. Die Nichtentrichtung der Teilnahmegebühr führt zum Ausschluss des Teilnehmers vom Seminar.

Existenzgründung: Workshop Unternehmensführung

Modul 1 Einnahmen-Überschuss-Rechnung

Der Workshop soll Existenzgründern und jungen Unternehmern grundlegende Fähigkeiten zur erfolgreichen Unternehmensführung vermitteln.

Der Workshop ist bausteinartig aufgebaut und bietet so die Möglichkeit, zeitversetzt alle oder einzelne Module zu besuchen.

Modul I – Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung als einfachste Form der Buchführung

Das wird Ihnen vermittelt:

- Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung
- Was sind Einnahmen?
- Was sind Ausgaben?
- Fallbeispiel
- Arbeiten mit verschiedenen PC-Programmen

Teilnehmer:

min. 10 Personen

Hinweis:

Die namentliche Anmeldung stellt lediglich eine Voranmeldung dar und begründet für Sie keine Rechte und Pflichten. Eine schriftliche Anmeldebestätigung erfolgt nicht. Die Teilnahmegebühr ist am Seminartag vor Beginn des Seminars gegen Barquittung zu entrichten. Die Nichtentrichtung der Teilnahmegebühr führt zum Ausschluss des Teilnehmers vom Seminar.

Ansprechpartner:

Mario Goedhart

Telefon: 02821 22233

E-Mail:

goedhart@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termine:

E51/112 17.01.2012

E52/112 17.04.2012

17:00 – 21:00 Uhr

Seminarort Kleve:

Technologie-Zentrum Kleve,

Boschstraße 16, 47533 Kleve

Entgelt:

40,00 €

Ansprechpartner:

Mario Goedhart

Telefon: 02821 22233

E-Mail:

goedhart@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termine:

E53/112

03.04.2012 – 17.04.2012

E54/112

05.06.12 – 19.06.12

Di 13:30 – 17:00 Uhr

Seminarort Kleve:

Technologie-Zentrum Kleve,
Boschstraße 16, 47533 Kleve

Entgelt:

120,00 €

Der Workshop soll Existenzgründern und jungen Unternehmern grundlegende Fähigkeiten zur erfolgreichen Unternehmensführung vermitteln.

Der Workshop ist bausteinartig aufgebaut und bietet so die Möglichkeit, zeitversetzt alle oder einzelne Module zu besuchen.

Modul II – Die doppelte Buchführung**Das wird Ihnen vermittelt:**

- Einführung in die doppelte Buchführung
- Inventur
- Inventar
- Bilanz
- Konto
- Buchungssatz
- Tagesjournal
- Kontenrahmen
- Kontenkreise
- Bilanzkonten
- Erfolgs- und Aufwandskonten
- Gewinn- und Verlustrechnung
- Das Eigenkapitalkonto mit Unterkonten
- Fallbeispiel

Teilnehmer:

min. 10 Personen

Hinweis:

Die namentliche Anmeldung stellt lediglich eine Voranmeldung dar und begründet für Sie keine Rechte und Pflichten. Eine schriftliche Anmeldebestätigung erfolgt nicht. Die Teilnahmegebühr ist am Seminartag vor Beginn des Seminars gegen Barquittung zu entrichten. Die Nichtentrichtung der Teilnahmegebühr führt zum Ausschluss des Teilnehmers vom Seminar.

Absatzpotentiale in den Niederlanden effizient ausschöpfen

Vortragsveranstaltung zu aktuellen Wirtschafts-, Rechts- und Steuerthemen.

Zielgruppe:

Unternehmer/innen und leitende Angestellte kleiner und mittelständischer Unternehmen, die sich mit dem Gedanken tragen, eine Niederlassung in den Niederlanden zu gründen oder die bestehenden Niederlande-Geschäftskontakte zu erweitern.

Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht zum Jahreswechsel 2011/2012

Informationsveranstaltung zu allen Änderungen im Bereich Außenhandel, Zollrecht, Umsatz- und Verbrauchssteuern, Warenursprung und Präferenzen sowie zum Außenwirtschaftsrecht.

Zielgruppe:

Abteilungsleiter, Sachbearbeiter außenhandelsorientierter Unternehmen, Versandleiter, Disponenten, Ein- und Verkäufer.

Hinweis:

Bei kostenpflichtigen Informationsveranstaltungen erfolgt eine Anmeldebestätigung. Für Anmeldungen, die nicht bis spätestens eine Woche vor der Veranstaltung schriftlich storniert werden, ist der volle Betrag fällig. Kommt die Veranstaltung nicht zustande, entstehen keine Kosten. Die Entsendung eines Ersatzteilnehmers ist zulässig.

Ansprechpartner:

Dr. Thomas Hanicke
Telefon: 0203 2821-284
E-Mail:
hanicke@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termin:

VA01/112 20.06.2012
14:00 – 18:00 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie- und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Entgelt:

90,00 €

Ansprechpartnerin:

Andrea Averkamp
Telefon: 0203 2821-224
E-Mail:
averkamp@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termin I in Duisburg:

VA02/112 16.01.2012
08:30 – 13:00 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie- und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Kenn-Nr. / Termin II in Kleve:

VA03/112 27.02.2012
08:30 – 13:00 Uhr

Veranstaltungsort Kleve:

Euregio Rhein-Waal,
Emmericher Straße 24,
47533 Kleve

Entgelt:

105,00 €

Ansprechpartnerin:

Andrea Averkamp
Telefon: 0203 2821-224
E-Mail:
averkamp@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termin:

VA04/112 23.02.2012
09:00 – 16:30 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Entgelt:

210,00 €

Aktuelle Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht zum Jahreswechsel 2011/2012

Informationsveranstaltung zu allen Änderungen im Bereich Außenhandel, Zollrecht, Umsatz- und Verbrauchssteuern, Warenursprung und Präferenzen sowie zum Außenwirtschaftsrecht.

Zielgruppe:

Sachbearbeiter/innen außenhandelsorientierter Unternehmen,
Versandleiter/innen, Disponenten/innen, Ein- und Verkäufer/innen.

Ansprechpartnerin:

Andrea Averkamp
Telefon: 0203 2821-224
E-Mail:
averkamp@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termin I in Duisburg:

VA05/112 25.04.2012
09:30 – 12:30 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Kenn-Nr. / Termin II in Kleve:

VA06/112 21.05.2012
09:30 – 12:30 Uhr

Veranstaltungsort Kleve:

Technologie-Zentrum Kleve,
Boschstraße 16, 47533 Kleve

Das Ursprungszeugnis – Rechtliche Grundlagen und elektronische Beantragung

Workshop für Neueinsteiger und Interessierte von IHK-Mitgliedsunternehmen, die mit der Beantragung beschäftigt sind.

Zielgruppe:

Neueinsteiger/innen und Interessierte, die in den Unternehmen
Ursprungszeugnisse erstellen.

Teilnahmebeitrag entfällt.

Hinweis:

Bei kostenpflichtigen Informationsveranstaltungen erfolgt eine Anmeldebestätigung. Für Anmeldungen, die nicht bis spätestens eine Woche vor der Veranstaltung schriftlich storniert werden, ist der volle Betrag fällig. Kommt die Veranstaltung nicht zustande, entstehen keine Kosten. Die Entsendung eines Ersatzteilnehmers ist zulässig.

Exportmanagement: Strategien zu mehr Umsatz im Ausland

Vermittlung von Voraussetzungen für eine planvolle Marktbearbeitung sowie eine erfolgreiche Vertriebssteuerung, als auch die Werkzeuge für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern.

Zielgruppe:

Geschäftsführer/innen, Vertriebs- und Exportleiter/innen sowie verantwortliche Sachbearbeiter/innen, die Geschäftskontakte zu ausländischen Unternehmen aufbauen möchten.

Exporttechnik I

Grundlagenseminar zur Auftragsbearbeitung im Export einschl. EU-Binnenmarkt.

Zielgruppe:

Sachbearbeiter/innen außenhandelsorientierter Unternehmen, Versandleiter/innen, Disponenten/innen, Ein- und Verkäufer/innen.

Hinweis:

Bei kostenpflichtigen Informationsveranstaltungen erfolgt eine Anmeldebestätigung. Für Anmeldungen, die nicht bis spätestens eine Woche vor der Veranstaltung schriftlich storniert werden, ist der volle Betrag fällig. Kommt die Veranstaltung nicht zustande, entstehen keine Kosten. Die Entsendung eines Ersatzteilnehmers ist zulässig.

Ansprechpartnerin:

Andrea Averkamp
Telefon: 0203 2821-224
E-Mail:
averkamp@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termin:

VA07/112 21.03.20120
09:00 – 16:30 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Entgelt:

150,00 €

Ansprechpartnerin:

Andrea Averkamp
Telefon: 0203 2821-224
E-Mail:
averkamp@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termin:

VA08/112 02.03.2012
09:00 – 16:30 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Entgelt:

150,00 €

Ansprechpartnerin:

Andrea Averkamp
Telefon: 0203 2821-224
E-Mail:
averkamp@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termin:

VA09/112 28.03.2012
09:00 – 16:30 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Entgelt:

150,00 €

Exporttechnik II

Erweiterungsseminar zur Auftragsbearbeitung im Export, einschl. EU-Binnenmarkt, Grundkenntnisse entsprechend Exporttechnik 1 werden vorausgesetzt.

Zielgruppe:

Sachbearbeiter/innen außenhandelsorientierter Unternehmen,
Versandleiter/innen, Disponenten/innen, Ein- und Verkäufer/innen.

Ansprechpartnerin:

Andrea Averkamp
Telefon: 0203 2821-224
E-Mail:
averkamp@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termin:

VA10/112 11.06.2012
09:00 – 16:30 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Entgelt:

150,00 €

Exporttechnik III – Akkreditiv

Abwicklung von Akkreditivgeschäften anhand praktischer Beispiele und Originalformularen.

Zielgruppe:

Sachbearbeiter/innen außenhandelsorientierter Unternehmen,
Versandleiter/innen, Disponenten/innen, Ein- und Verkäufer/innen.

Hinweis:

Bei kostenpflichtigen Informationsveranstaltungen erfolgt eine Anmeldebestätigung. Für Anmeldungen, die nicht bis spätestens eine Woche vor der Veranstaltung schriftlich storniert werden, ist der volle Betrag fällig. Kommt die Veranstaltung nicht zustande, entstehen keine Kosten. Die Entsendung eines Ersatzteilnehmers ist zulässig.

Wirtschaftstag Bulgarien

Vortragsveranstaltung zu aktuellen Wirtschafts-, Rechts- und Steuerthemen.

Zielgruppe:

Unternehmer/innen und leitende Angestellte kleiner und mittelständischer Unternehmen, die sich mit dem Gedanken tragen, eine Niederlassung in Bulgarien zu gründen oder die bestehenden Bulgarien-Geschäftskontakte zu erweitern.

Ansprechpartner:

Dr. Thomas Hanicke
Telefon: 0203 2821-284
E-Mail:
hanicke@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termin:

VA11/112 06.03.2012
14:00 – 18:00 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Entgelt:

90,00 €

Wirtschaftstag USA

Vortragsveranstaltung zu aktuellen Wirtschafts-, Rechts- und Steuerthemen.

Zielgruppe:

Unternehmer/innen und leitende Angestellte kleiner und mittelständischer Unternehmen, die sich mit dem Gedanken tragen, eine Niederlassung in USA zu gründen oder die bestehenden USA-Geschäftskontakte zu erweitern.

Ansprechpartner:

Dr. Thomas Hanicke
Telefon: 0203 2821-284
E-Mail:
hanicke@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termin:

VA12/112 26.04.2012
14:00 – 18:00 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Entgelt:

90,00 €

Hinweis:

Bei kostenpflichtigen Informationsveranstaltungen erfolgt eine Anmeldebestätigung. Für Anmeldungen, die nicht bis spätestens eine Woche vor der Veranstaltung schriftlich storniert werden, ist der volle Betrag fällig. Kommt die Veranstaltung nicht zustande, entstehen keine Kosten. Die Entsendung eines Ersatzteilnehmers ist zulässig.

Ansprechpartner:

Jörg Winkelsträter
Telefon 0203 2821-229
E-Mail:
winkelstraeter@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termin:

VA13/112 31.05.2012
09:00 – 17:00 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Entgelt:

90,00 €

Neues im Umweltrecht – Seminar für Praktiker/innen

Das Umweltrecht entwickelt sich ständig weiter. Um den Unternehmen einen Überblick über aktuelle Gesetzesänderungen zu geben, bietet die IHK diese ganztägige Seminarveranstaltung an.

Zielgruppe:

Industrie und Gewerbe, Umweltberatende Unternehmen.

Ansprechpartnerin:

Ilka Schmidtmann
Telefon 0203 2821-311
E-Mail:
schmidtmann@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termin:

VA14/112 08.02.2012
15:00 - 18:00 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Unternehmerische Klimaschutzaktivitäten

Im Fokus dieser Veranstaltung stehen die zunehmend vom Einzelhandel und in vielen Ländern bereits von der Gesetzgebung geforderten Klimabilanzen. Es werden die Bilanzierungsmethoden mit ihren einhergehenden Anforderungen, Risiken, aber auch Chancen für Unternehmen vorgestellt.

Zielgruppe:

Industrie und Gewerbe, Umweltberatende Unternehmen.

Teilnahmebeitrag entfällt.

Hinweis:

Bei kostenpflichtigen Informationsveranstaltungen erfolgt eine Anmeldebestätigung. Für Anmeldungen, die nicht bis spätestens eine Woche vor der Veranstaltung schriftlich storniert werden, ist der volle Betrag fällig. Kommt die Veranstaltung nicht zustande, entstehen keine Kosten. Die Entsendung eines Ersatzteilnehmers ist zulässig.

Aktuelle Themen des Arbeitsrechts

In der Veranstaltung werden aktuelle Themen des Arbeitsrechts aufgegriffen und den Teilnehmern praktische Hinweise für die tägliche Arbeit vermittelt.

Zielgruppe:

Insbesondere kleinere und mittelständische IHK-zugehörige Unternehmen.

Teilnahmebeitrag entfällt.

Ansprechpartner:

Ass. Matthias Wulfert
Telefon: 0203 2821-309
E-Mail:
wulfert@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termin:

VA15/112 24.04.2012
15:00 – 17:00 Uhr

Veranstaltungsort Wesel:

Clyde Bergemann GmbH
Maschinen- und Apparatebau,
Emmelsumer Str. 219,
46485 Wesel

Compliance & Governance Kodex: Was raten Anwälte den Unternehmen?

In diesem Seminar soll den Unternehmerinnen und Unternehmern des IHK-Bezirks aufgezeigt werden, wie sich Regelungen zu Compliance und Good Governance effizient und effektiv im Unternehmen verankern und leben lassen.

Zielgruppe:

Insbesondere kleinere und mittelständische IHK-zugehörige Unternehmen.

Teilnahmebeitrag entfällt.

Ansprechpartner:

Ass. Matthias Wulfert
Telefon: 0203 2821-309
E-Mail:
wulfert@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termin:

VA16/112 10.05.2012
17:00 - 19:00 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartner:

Ass. Matthias Wulfert
Telefon: 0203 2821-309
E-Mail:
wulfert@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termin:

VA17/112 07.02.2012
09:00 – 14:00 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Zentrum für berufliche Bildung
und Weiterbildung Duisburg-Mitte,
Carstanjenstraße 10,
47057 Duisburg

**Die Kaufleute von morgen –
auch ehrbare Kauffrauen und Kaufmänner?**

In einem projektbezogenen Workshop erarbeiten Schülerinnen und Schüler aus den kaufmännischen Berufen des Zentrums für berufliche Bildung und Weiterbildung Duisburg-Mitte Leitlinien dazu, wie sich ihrer Meinung nach Unternehmen unter dem Begriff des ehrbaren Kaufmanns am globalen Markt verhalten sollen.

Zielgruppe:

Schülerinnen und Schüler aus den kaufmännischen Berufen des Zentrums für berufliche Bildung und Weiterbildung Duisburg-Mitte.

Teilnahmebeitrag entfällt.

Ansprechpartnerin:

Dr. Julia Baumgarten
Telefon: 0203 2821-346
E-Mail:
baumgarten@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termin:

VA18/112 April 2012
17:00 – 19:00 Uhr
Das genaue Datum wird frühzeitig
bekannt gegeben.

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

**Forum: Patente, Marken, Gebrauchsmuster –
wie sichere ich meine Idee?**

Im Rahmen des Forums soll den Teilnehmern ein allgemeiner Einblick in das Patentrecht, das Markenrecht sowie den Gebrauchsmuster- und Geschmacksmusterschutz gegeben werden. Im Anschluss wird die Möglichkeit bestehen, die einzelnen gewerblichen Schutzrechte inhaltlich zu vertiefen und ggf. eine erste Beratung durch die Fachreferenten zu erhalten.

Zielgruppe:

Existenzgründer, kleinere und mittelständische IHK-zugehörige Unternehmen.

Teilnahmebeitrag entfällt.

Sachverständigenforum 2012

Der Vorsitzende Richter am Landgericht Prof. Jürgen Ulrich wird in seinem Fachvortrag Situationen der Befangenheit von Sachverständigen anhand von Beispielen aus der Gerichtspraxis beleuchten. An den Fachvortrag schließt sich der Gedanken- und Erfahrungsaustausch zwischen Sachverständigen, Richtern und Rechtsanwälten an.

Zielgruppe:

Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige, Sachverständige mit Interesse an einer öffentlichen Bestellung, Richter und Rechtsanwälte.

Teilnahmebeitrag entfällt.

UK Bribery Act - Auswirkungen für deutsche Unternehmen

Am 1. Juli 2011 ist der bereits 2010 vom britischen Parlament verabschiedete Bribery Act in Kraft getreten. Das britische Gesetz hat erhebliche Auswirkungen auch auf deutsche Unternehmen, sofern sie Tochtergesellschaften, unselbständige Betriebsstätten oder Zweigniederlassungen im UK bzw. geschäftliche Verbindungen nach Großbritannien haben. Die Risiken und Auswirkungen dieses Gesetzes sollen praxisnah erörtert werden.

Zielgruppe:

Insbesondere kleinere und mittelständische IHK-zugehörige Unternehmen.

Teilnahmebeitrag entfällt.

Ansprechpartner:

Dr. Frank Rieger
Telefon: 0203 2821-279
E-Mail:
rieger@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termin:

VA19/112 06.02.2012
16:00 – 19:00 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie- und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartner:

Ass. Matthias Wulfert
Telefon: 0203 2821-309
E-Mail:
wulfert@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termin:

VA20/112 13.03.2012
17:00 – 19:00 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie- und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartner:

Ass. Matthias Wulfert
Telefon: 0203 2821-309
E-Mail:
wulfert@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termin:

VA21/112 26.06.2012
17:00 – 19:00 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Unternehmen zukunftssicher gestalten

Mit dieser Veranstaltung soll Unternehmen des IHK-Bezirks die Möglichkeit gegeben werden, zu prüfen, ob sie den Anforderungen des internationalen Marktes unter den Voraussetzungen von Compliance gewachsen sind.

Zielgruppe:

Insbesondere kleinere und mittelständische IHK-zugehörige Unternehmen.

Teilnahmebeitrag entfällt.

Ansprechpartnerin:

Kathrin Schipmann
Telefon: 0203 2821-228
E-Mail:
schipmann@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termine:

VA22/112 16.02.2012
VA23/112 26.04.2012
VA24/112 21.06.2012
15:00 – 17:00 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Datenschutzsprechtage

Experten beraten kleine und mittelständische Unternehmen zu Themen des Datenschutzes.

Zielgruppe:

Kleine und mittelständische Unternehmen.

Teilnahmebeitrag entfällt.

Grundlagen der CE-Kennzeichnung

Die CE-Kennzeichnung ist für den freien Warenverkehr von Produkten im Europäischen Binnenmarkt eingeführt worden. Hersteller von Maschinen, Anlagen, Elektronik-Geräten, Spielzeug, Medizinprodukten und vielen weiteren Handelsprodukten sind gesetzlich dazu verpflichtet, die CE-Kennzeichnung anzubringen.

Damit erklärt der Hersteller gegenüber Überwachungsinstanzen, dass er alle Forderungen aus den CE-Vorschriften erfüllt. Neben den Grundlagen der CE-Kennzeichnung, werden die für die Teilnehmer relevanten EU-Richtlinien besprochen.

Zielgruppe:

Techniker/innen, Ingenieure/innen, technische Leiter/innen, technische Einkäufer/innen, Betriebssicherheitsbeauftragte sowie allgemein Unternehmen, die CE-pflichtige Produkte herstellen.

Innovationsförderung für KMU: Wie komme ich an Zuschüsse?

Mit den Innovationsförderprogrammen goInno und ZIM bietet das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie zwei attraktive Möglichkeiten zur Initiierung und Finanzierung von (über-)betrieblichen Innovationsprozessen.

Bei dieser Informationsveranstaltung werden Ihnen die Förderprogramme sowie Best-Practice-Beispiele einer erfolgreichen Innovationsberatung vorgestellt.

Zielgruppe:

Kleine und mittelständische Unternehmen.

Teilnahmebeitrag entfällt.

Hinweis:

Bei kostenpflichtigen Informationsveranstaltungen erfolgt eine Anmeldebestätigung. Für Anmeldungen, die nicht bis spätestens eine Woche vor der Veranstaltung schriftlich storniert werden, ist der volle Betrag fällig. Kommt die Veranstaltung nicht zustande, entstehen keine Kosten. Die Entsendung eines Ersatzteilnehmers ist zulässig.

Ansprechpartner:

Stefan Finke
Telefon: 0203 2821-269
E-Mail:
finke@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termin:

VA25/112 26.01.2012
09:00 – 16:30 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie- und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Entgelt:

75,00 €

Ansprechpartner:

Stefan Finke
Telefon: 0203 2821-269
E-Mail:
finke@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termin:

VA26/112 02.02.2012
14:00 – 17:00 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie- und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Ansprechpartnerin:

Nadine Deutschmann

Telefon: 0203 2821-289

E-Mail:

deutschmann@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termine:

VA27/112 19.01.2012

VA28/112 15.03.2012

VA29/112 24.05.2012

16:30 – 18:30 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

IT-Sprechstunde

Experten beraten kleine und mittelständische Unternehmen bei ihren individuellen Problemen rund um das Thema Internet und Informationstechnologien.

Zielgruppe:

Kleine und mittelständische Unternehmen.

Teilnahmebeitrag entfällt.

Ansprechpartnerin:

Kathrin Schipmann

Telefon: 0203 2821-228

E-Mail:

schipmann@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termine:

VA30/112 12.01.2012

VA31/112 09.02.2012

VA32/112 08.03.2012

VA33/112 19.04.2012

VA34/112 10.05.2012

VA35/112 14.06.2012

15:30 – 18:00 Uhr

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Patentberatung

Kostenlose Erfinderberatung. Die Beratung erfolgt durch Patentanwälte und wird für alle Fragen zu Schutzrechten durchgeführt.

Zielgruppe:

Unternehmen, Hochschullehrer, Studenten.

Teilnahmebeitrag entfällt.

Finanzierungssprechtage mit NRW.Bank-Beratern

Vertrauliche, individuelle Einzelberatung zu Finanzierungsfragen unter Einbindung von öffentlichen Förderprogrammen.

Zielgruppe:

Etablierte Unternehmen, die investieren wollen oder Liquidität benötigen.

Teilnahmebeitrag entfällt.

Ansprechpartner:

Markus Nacke

Telefon: 0203 2821-435

E-Mail:

nacke@niederrhein.ihk.de

Kenn-Nr. / Termine:

VA36/112 23.02.2012

VA37/112 19.04.2012

VA38/112 21.06.2012

Zeit: nach Vereinbarung

Veranstaltungsort Duisburg:

Niederrheinische Industrie-
und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg

Förderung der Weiterbildung

Die Teilnahme an beruflichen Weiterbildungslehrgängen, die Fachwissen und fachübergreifende Kompetenzen vermitteln, wird von staatlicher Seite unterstützt. Dadurch soll die Beschäftigungs- und Wettbewerbsfähigkeit durch lebensbegleitendes Lernen gefördert werden.

Die Gewährung einer Förderung ist an unterschiedliche Voraussetzungen geknüpft. In einem persönlichen Gespräch mit Ihnen klären wir gerne, welche Förderungsmöglichkeiten für Sie bestehen. Wir möchten darauf hinweisen, dass die Beratung vor der Anmeldung beim Weiterbildungsträger erfolgen muss.

Ihre Ansprechpartner/innen:

Marie-Theres Simon

Telefon: 0203 2821-208, simon@niederrhein.ihk.de

Bildungsscheck und -prämie, Meister-Bafög

Winfried Ballmann

Telefon: 0203 2821-231, ballmann@niederrhein.ihk.de

Bildungsscheck und -prämie, Meister-Bafög

Beate Schaller

Telefon: 0203 2821-285, schaller@niederrhein.ihk.de

Bildungsscheck

Berthold ten Brink

Telefon: 02821 21510, brink@niederrhein.ihk.de

Bildungsscheck und -prämie

Weiterbildungsberatung

Als Serviceangebot der IHK bieten wir Interessenten eine individuelle Weiterbildungsberatung mit folgenden Leistungen an:

- Überblick über den regionalen und überregionalen Weiterbildungsmarkt mit Unterstützung entsprechender Datenbanken
- Beratung bei der Auswahl von Lehrgängen und Seminaren in Abhängigkeit von der jeweiligen persönlichen Situation
- Erläuterungen über die Anforderungen und Zulassungsvoraussetzungen verschiedener Bildungsgänge und Fortbildungsprüfungen
- Benennung geeigneter Weiterbildungsinstitute je nach Weiterbildungsziel

Die Beratung ist vertraulich und neutral sowie kostenlos.

Rufen Sie uns an, schreiben Sie uns, oder vereinbaren Sie einfach einen Termin. Wir freuen uns auf den Kontakt mit Ihnen.

Ihre Ansprechpartner/innen:

Marie-Theres Simon

Telefon 0203 2821-208, simon@niederrhein.ihk.de

Winfried Ballmann

Telefon: 0203 2821-231, ballmann@niederrhein.ihk.de

1. Allgemeines/Geltungsbereich

Die vorliegenden Allgemeinen Teilnahmebedingungen gelten für alle der Abteilung „IHK Die Weiterbildung“ der Niederrheinischen Industrie- und Handelskammer Duisburg–Wesel–Kleve zu Duisburg, Mercatorstr. 22-24, 47051 Duisburg (im folgenden IHK) angebotenen Seminare und Lehrgänge.

Auftraggeber ist derjenige, der den Vertrag für sich oder einen Dritten (Teilnehmer) abschließt. Teilnehmer ist, wer an der Veranstaltung teilnimmt, ohne selbst der Auftraggeber zu sein.

Mit der Anmeldung werden durch den Auftraggeber die folgenden Allgemeinen Teilnahmebedingungen anerkannt.

Sonstige Informationsveranstaltungen der IHK unterliegen nicht diesen Allgemeinen Teilnahmebedingungen.

2. Anmeldung

Die Anmeldung zu Seminaren und Lehrgängen ist in jedem Fall schriftlich, per Brief, Telefax, E-Mail oder über das Online-Formular bei der IHK vorzunehmen. Bei Verwendung des Online-Formulars kommt eine verbindliche Anmeldung für die auf der jeweiligen Angebotsseite dargestellten Seminare und Lehrgänge durch Absenden des Online-Formulars mit Anklicken des Feldes „Anmelden“ und des Buttons „Absenden“ zustande.

Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs bei der IHK berücksichtigt. Kann eine Anmeldung nicht berücksichtigt werden, so teilt die IHK dies dem Auftraggeber mit. Besondere Zulassungs- oder Auswahlkriterien für bestimmte Seminare und Lehrgänge bleiben davon unberührt.

Mit Bestätigung der Anmeldungen per Brief, Telefax oder E-Mail kommt der Vertrag zustande.

3. Zahlungsbedingungen

Die Zahlung ist mit der Rechnungsstellung durch die IHK fällig. Der Auftraggeber hat das Entgelt unabhängig von den Leistungen Dritter (z. B. Agentur für Arbeit) unter Angabe der Rechnungsnummer innerhalb der auf der Rechnung angegebenen Frist zu zahlen. Bei verspäteter Zahlung kann die IHK den Teilnehmer von der Teilnahme ausschließen.

Da die in Rechnung gestellten Seminar- und Lehrgangskosten nach derzeitiger Rechtslage nicht zwingend der Umsatzsteuer unterliegen, behält sich die IHK vor, bei deren Änderung gegenüber Unternehmen eine dem Umfang der Umsatzsteuerhöhe entsprechende Preisanpassung vorzunehmen.

4. Widerrufsrecht

Zusätzlich zum Rücktrittsrecht steht Verbrauchern im Sinne des § 13 BGB ein Widerrufsrecht zu, soweit der Vertragsschluss per Brief, Telefax, E-Mail oder über das Onlineformular erfolgte.

Verbraucher im Sinne des Gesetzes ist jede Person, die ein Rechtsgeschäft zu einem Zwecke abschließt, der weder ihrer gewerblichen noch ihrer selbständigen beruflichen Tätigkeit zugerechnet werden kann.

Widerrufsbelehrung Widerrufsrecht

Sie können Ihre Vertragserklärung innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen in Textform (z. B. Brief, Fax, E-Mail) widerrufen. Die Frist beginnt nach Erhalt dieser Belehrung in Textform, jedoch nicht vor Vertragsschluss und auch nicht vor Erfüllung unserer Informationspflichten gemäß Artikel 246 § 2 in Verbindung mit § 1 Abs. 1 und 2 EGBGB sowie unserer Pflichten gemäß § 312g, Absatz 1, Satz 1 BGB in Verbindung mit Artikel 246 § 3 EGBGB. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs. Der Widerruf ist zu richten an:

Niederrheinische Industrie- und Handelskammer,
Mercatorstraße 22 – 24,
47051 Duisburg,
Fax: 0203 2 65 33,
E-Mail: ihk@niederrhein.ihk.de.

Widerrufsfolgen

Im Falle eines wirksamen Widerrufs sind die beiderseits empfangenen Leistungen zurückzugewähren und ggf. gezogene Nutzungen (z. B. Zinsen) herauszugeben. Können Sie uns die empfangene Leistung sowie Nutzungen (z.B. Gebrauchsvorteile) nicht oder nur in verschlechtertem Zustand zurückgewähren beziehungsweise herausgeben, müssen Sie uns insoweit ggf. Wertersatz leisten. Dies kann dazu führen, dass Sie die vertraglichen Zahlungsverpflichtungen für den Zeitraum bis zum Widerruf gleichwohl erfüllen müssen. Verpflichtungen zur Erstattung von Zahlungen müssen innerhalb von 30 Tagen erfüllt werden. Die Frist beginnt für Sie mit der Absendung Ihrer Widerrufserklärung, für uns mit deren Empfang.

Besondere Hinweise

Ihr Widerrufsrecht erlischt vorzeitig, wenn der Vertrag von beiden Seiten auf Ihren ausdrücklichen Wunsch vollständig erfüllt ist, bevor Sie Ihr Widerrufsrecht ausgeübt haben.

Ende der Widerrufsbelehrung

5. Rücktritt und Kündigung

Der Auftraggeber kann ohne Angabe von Gründen vom Vertrag zurücktreten, wenn er den Rücktritt mindestens fünf Werktage vor Beginn der Seminare und Lehrgänge schriftlich (auch per Brief, Telefax oder E-Mail) der IHK mitteilt. Maßgeblich ist der Eingang der Rücktrittserklärung bei der IHK.

Bei rechtzeitigem Rücktritt wird bei kostenpflichtigen Lehrgängen und Seminaren mit einem Entgelt von mindestens 100,00 € eine Verwaltungskostenpauschale von 40,00 € erhoben. Dem Auftraggeber wird der Nachweis gestattet, dass der im konkreten Fall angemessene Betrag wesentlich niedriger sei als der pauschalierte Betrag. In sonstigen Fällen wird eine Verwaltungskostenpauschale in Höhe von 15,00 € fällig. Bereits gezahlte Entgelte werden unter Einbehaltung der Verwaltungskostenpauschale unverzüglich erstattet.

Erfolgt der Rücktritt nicht fristgerecht oder erscheint der Teilnehmer nicht oder nur zeitweise, so ist der Auftraggeber zur Zahlung des vollen Entgeltes verpflichtet.

Die Stellung eines Ersatzteilnehmers ist möglich. Das Recht zur Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt.

6. Absage und organisatorische Änderungen

Die IHK hat das Recht, bei Vorliegen eines wichtigen Grundes, insbesondere bei nicht ausreichender Zahl von Anmeldungen oder Krankheit des Dozenten, Seminare und Lehrgänge abzusagen und sonstige organisatorische Änderungen vorzunehmen. Bei Absage werden bereits gezahlte Entgelte unverzüglich erstattet. Die IHK behält sich eine Verlegung des Veranstaltungsortes vor. Die Erstattung von Ersatz- und Folgekosten des Teilnehmers oder des Auftraggebers wegen Ausfalls oder Verlegung von Veranstaltungen oder Verschiebung von Unterrichtsstunden ist vorbehaltlich weiterer Haftung aus Ziffer 8. ausgeschlossen.

Der Wechsel der Dozenten und Verschiebungen im Ablaufplan berechtigen den Auftraggeber weder zum Rücktritt vom Vertrag noch zur Minderung des Entgeltes. Die Möglichkeit zur Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt.

7. Ausschluss von der Teilnahme

Die IHK ist berechtigt, Teilnehmer bzw. Auftraggeber in besonderen Fällen, z.B. Zahlungsverzug (siehe Ziffer 3.), Störung der Seminare und Lehrgänge und Nichtbeachtung

der Hausordnung, von der weiteren Teilnahme auszuschließen. Im Falle eines Ausschlusses richtet sich der finanzielle Anspruch der IHK nach Ziffer 5.

Der Auftraggeber muss sich ein Fehlverhalten des Teilnehmers zurechnen lassen.

8. Haftung

Die Haftung der IHK für Schäden, insbesondere für solche aus Unfällen, Beschädigungen, Verlust oder Diebstahl ist ausgeschlossen, es sei denn, dass der Schaden auf einem vorsätzlichen oder grob fahrlässigem Verhalten der IHK, ihrer gesetzlichen Vertreter oder ihrer Erfüllungsgehilfen beruht. Unberührt hiervon bleibt die Haftung für Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit sowie für Schäden aus der Verletzung einer wesentlichen Vertragspflicht (Verpflichtung, deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrags überhaupt erst ermöglicht und auf deren Einhaltung der Auftraggeber regelmäßig vertraut und vertrauen darf); in diesem Fall ist die Haftung der IHK jedoch auf den Ersatz des vorhersehbaren, typischerweise eintretenden Schadens begrenzt.

9. Datenspeicherung

Durch die Anmeldung erklären sich Teilnehmer und Auftraggeber mit der Be- und Verarbeitung der personenbezogenen Daten für Zwecke der Lehrgangs- und Prüfungsabwicklung einverstanden.

10. Copyright

Die Benutzung der von der IHK zur Verfügung gestellten Skripte, Bücher, Software und sonstigen Lehrmaterialien ist nur dem jeweils in dem Seminar oder Lehrgang Anwesenden gestattet. Die Vervielfältigung und/oder Nutzung durch Dritte sowie die Vermietung der Unterlagen ist nicht erlaubt.

11. Gerichtsstand und Erfüllungsort

Erfüllungsort und für den vollkaufmännischen Verkehr vereinbarter Gerichtsstand ist Duisburg.



Die Hauptgeschäftsstelle der Niederrheinischen IHK befindet sich direkt gegenüber vom Hauptbahnhof im Duisburger Zentrum. Unsere IHK verfügt nur über sehr wenige Stellplätze für Kurzzeitparker. Aber es gibt zahlreiche Parkhäuser und Parkplätze in unserer unmittelbaren Nähe, nicht weiter als 10 Gehminuten entfernt (elektronisches Parkleitsystem).

Die Zweigstelle Kleve der Niederrheinischen IHK befindet sich im Technologiezentrum Kleve (TZK) im Industriegebiet 1.

Die Anfahrtsskizzen sind unter www.ihk-niederrhein.de abrufbar.

Impressum

Herausgeber:

Niederrheinische Industrie- und Handelskammer Duisburg-Wesel-Kleve zu Duisburg
Mercatorstraße 22 – 24, 47051 Duisburg





Niederrheinische Industrie- und Handelskammer
Duisburg · Wesel · Kleve zu Duisburg

Niederrheinische Industrie- und Handelskammer
Duisburg · Wesel · Kleve zu Duisburg

Mercatorstraße 22 – 24
47051 Duisburg
Telefon 0203 2821-0

www.ihk-niederrhein.de

Antwortkarte

Ich melde mich zu der angegebenen Veranstaltung an und erkenne für Lehrgänge und Seminare der Abteilung IHK. Die Weiterbildung die Allgemeinen Teilnahmebedingungen an. Diese sind in der Weiterbildungsbroschüre der Niederrheinischen IHK genannt und im Internet unter www.ihk-niederrhein.de unter Weiterbildung zu finden.

Für sonstige kostenpflichtige Informationsveranstaltungen erkenne ich die jeweiligen Hinweise bei der Informationsveranstaltungsbeschreibung an.

Ich bin damit einverstanden, dass Sie mich über weitere aktuelle IHK-Angebote auch per E-Mail informieren. Sie werden meine Daten (Name, Anschrift, Telekommunikationsdaten) zu diesem Zweck speichern und verarbeiten. Die Einwilligung ist freiwillig und kann jederzeit für die Zukunft gegenüber der Niederrheinischen IHK durch Versendung einer E-Mail an ihk@niederrhein.ihk.de, telefonisch unter 0203 2821-0 oder schriftlich widerrufen werden. Eine über diesen Zweck hinausgehende Datenverarbeitung findet nur statt, wenn dies aufgrund gesetzlicher Regelungen vorgeschrieben ist.

Kenn-Nr: Ansprechpartner/in:

..... Datum:

Kenn-Nr: Ansprechpartner/in:

..... Datum:

Kenn-Nr: Ansprechpartner/in:

..... Datum:

Kenn-Nr: Ansprechpartner/in:

..... Datum:

Bitte schicken Sie mir Informationsmaterial zu bzw. nehmen Sie Kontakt mit mir auf.

Absender:

Name:

Firma:

Straße:

PLZ/Ort:

E-Mail-Adresse:

Telefonnummer:

Per Post oder
per Fax an: 0203 26533

Bitte
freimachen

Antwort

**Niederrheinische Industrie- und Handelskammer
Duisburg · Wesel · Kleve zu Duisburg**

Hauptgeschäftsstelle
Mercatorstraße 22 – 24
47051 Duisburg

.....
Datum, Firmenstempel, Unterschrift