



LIVE ONLINE



BLENDED LEARNING



KLASSISCH PRÄSENT

LOBRACO AKADEMIE GMBH SCHULUNGSPROGRAMM

ALLE SEMINARBESCHREIBUNGEN MIT FARBIGEN ICONS ZU DEN MÖGLICHEN LERNMETHODEN





Sehr geehrte Damen und Herren,

die Lobraco Akademie GmbH ist in der Transport- und Logistikbranche sowie in der verladenden Wirtschaft Ihr kompetenter und innovativer Partner für Training, Performance, Coaching und Beratungsleistungen. Unser Ziel ist es, gemeinsam mit Ihnen, zielgruppengerecht und bedarfsorientiert Mitarbeiter*innen, Führungskräfte und das Management erfolgreich aus- und weiterzubilden. Im Mittelpunkt unserer Aktivitäten steht dabei die konsequente Ausrichtung der Weiterbildungsmaßnahmen am operativen Tagesgeschäft des Kunden.

Die arbeitsplatz- bzw. aufgabenbereichsnahen Lern- und Weiterbildungsmodelle versprechen bestmöglichen Lernerfolg und Praxistransfer. Zudem tragen wir Sorge dafür, dass alle gesetzlich vorgeschriebenen Qualifizierungen und Schulungen der Mitarbeiter erfüllt werden und somit die Sicherstellung der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften. Insbesondere liegt hier der Fokus auf alle sicherheitsrelevanten Themen wie Zoll, Gefahrgut und Luftfrachtsicherheit. In den Bereichen Management & Führung sowie Vertrieb & Kundenorientierung basieren die Maßnahmen auf einer gründlichen Analyse der aktuellen Situation und der geplanten Ziele. Unser Fokus liegt zum einen auf Veränderungen von Werten und Einstellungen, zum anderen auf der Verbesserung von Fähigkeiten und gewünschtem Verhalten im Unternehmen.

Das offene Seminarprogramm richtet sich speziell an einzelne Mitarbeiter oder Führungskräfte in Ihrem Unternehmen. Hier bieten wir Ihnen eine große Anzahl verschiedener Trainings an, die Ihre Mitarbeiter*innen und Führungskräfte bedarfsgerecht auswählen können. Neben den Trainingsinhalten bildet der Erfahrungsaustausch mit anderen Teilnehmern aus anderen Unternehmen einen zusätzlichen Gewinn. Eine Gruppengröße von maximal 8-12 Teilnehmern in Verbindung mit der individuellen Vorbereitung zum Training garantieren den bestmöglichen Erfolg und Erreichung der persönlichen Ziele.

Wir bieten Ihnen drei verschiedene Lernmethoden:

- Live Online (der Trainer ist bestens qualifiziert und immer live vor der Kamera, auch hier bieten wir Gruppenarbeiten und Interaktivität)
- Blended Learning (speziell geeignet für Führungskräfte-Qualifizierungsprogramme nach Ihren Bedarfen)
- und klassisch Präsent! (in gewohntester Lobraco Qualität)

Egal für welche Sie sich entscheiden mögen, wir sichern Ihnen immer den bestmöglichen Lerntransfer.

Um Ihnen Ihre Entscheidung zu erleichtern, sind alle folgenden Seminarbeschreibungen mit den passenden Lernmethoden-Icons versehen, **grün** steht für die Möglichkeit es in dieser Lernmethode stattfinden zu lassen, **rot** schließt diese aus.

Sollten Sie Ihr gewünschtes Seminar nicht finden können, so scheuen Sie sich nicht uns zu kontaktieren, wir entwickeln ständig Neues mit unserem hoch motivierten und qualifizierten Trainerstamm, um Ihre Anliegen optimal umzusetzen, gern mit Ihnen gemeinsam!

Dieses dann gern auch Inhouse in Ihrem Unternehmen. Generell bieten wir fast alle Trainings auch Inhouse an, präsent oder live vor der Kamera...

01 Digital 4.0 - Fit 4 Virtual Classroom

Seminar **01-01 bis 01-11** Seite **03 - 14**

02 Management & Führung

Seminar **02-01 bis 02-27** Seite **15 - 40**

03 Vertrieb & Marketing

Seminar **03-01 bis 03-13** Seite **41 - 51**

04 Service & Kundenorientierung

Seminar **04-01 bis 04-07** Seite **52 - 60**

05 Luftsicherheit

Seminar **05-01 bis 05-07** Seite **61 - 67**

06 Gefahrgut

Seminar **06-01 bis 06-20** Seite **68 - 87**

07 Transport & Logistikwissen

Seminar **07-01 bis 07-06** Seite **88 - 93**

08 Zoll, Atlas, AEO & Transportrecht

Seminar **08-01 bis 08-10** Seite **94 - 103**

09 Umschlag & Disposition

Seminar **09-01 bis 09-14** Seite **104 - 117**



Kategorie: 01 Digital 4.0 - Fit 4 Virtual Classroom

01-01 LLION Schnupperkurs virtuelles Klassenzimmer- erste Schritte mit Online-Technik

Viele Trainer, Führungskräfte oder Projektleiter sehen sich zunehmend damit konfrontiert, dass von Ihnen eine neue Kompetenz der Online-Moderation gefordert wird. Live-Online-Trainings im „virtuellen Klassenzimmer“ sind schon heute aus der modernen Lernlandschaft nicht mehr wegzudenken.

Im Gegensatz zu dem klassischen Web Based Training bzw. Webinar moderiert im virtuellen Klassenzimmer ein Moderator oder Online- Trainer.

In unserem Schnupperkurs zeigen wir Ihnen das virtuelle Klassenzimmer, erläutern die Hintergründe der Technik und geben Ihnen einen Überblick der Möglichkeiten dieser Technik.

Lernziele

Einführung in die Software / Technik

Darstellung der Möglichkeiten in einem virtuellen Raum

Inhalte

Live-Online-Veranstaltungen im Kontext von E-Learning und Präsenztraining

Grundlagen und Technik

Der Live-Online-Moderator vor der Kamera

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Für Trainer, Lehrer, Projektleiter, Führungskräfte und alle Berufsgruppen, die eine Alternative zur Präsenz-Veranstaltung suchen. Einstieg und Möglichkeiten in die virtuelle Lehrmethode.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Online-Module à 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 01 Digital 4.0 - Fit 4 Virtual Classroom

01-02 LLION Train the Trainer - Starter

Viele Trainer, Führungskräfte oder Projektleiter sehen sich zunehmend damit konfrontiert, dass von Ihnen eine neue Kompetenz der Online-Moderation gefordert wird. Live-Online-Trainings im „virtuellen Klassenzimmer“ sind schon heute aus der modernen Lernlandschaft nicht mehr wegzudenken.

Im Gegensatz zu dem klassischen Web Based Training bzw. Webinar moderiert im virtuellen Klassenzimmer ein Moderator oder Online-Trainer.

Wir bilden Sie in 4 LLIONs zum Live-Online-Moderator aus. Unsere Live-Online-Trainings sind unter dem Markennamen LLION bekannt

Lernziele

Erlernen der Moderatorenmethodik/-didaktik des Live-Online-Präsentieren
Eigene Live-Online-Veranstaltungen konzipieren und halten

Inhalte

Live-Online-Veranstaltungen im Kontext von E-Learning und Präsenztraining
Grundlagen und Technik
Vorbereitung und Ablaufplanung von Live-Online-Sessions
Interaktion und Kreativität im „virtuellen Raum“
Der Live-Online-Trainer vor der Kamera

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Trainer/innen, Projektleiter, Führungskräfte und alle Berufsgruppen, die ihre Online-Präsenz verbessern möchten.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

Modul I - III. 3 x Online-Module (LLION) à 90 Minuten

Modul IV. Prüfung als LLION 1 x 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 01 Digital 4.0 - Fit 4 Virtual Classroom

01-03 LLION Train the Moderator - Starter

Viele Führungskräfte, Trainer oder Projektleiter sehen sich zunehmend damit konfrontiert, dass von Ihnen eine neue Kompetenz der Online-Moderation gefordert wird. Live-Online-Trainings im „virtuellen Klassenzimmer“ sind schon heute aus der modernen Lernlandschaft nicht mehr wegzudenken.

Im Gegensatz zu dem klassischen Web Based Training bzw. Webinar moderiert im virtuellen Klassenzimmer ein Moderator oder Online- Trainer.

Wir bilden Sie in 4 LLIONs zum Live-Online-Moderator aus. Unsere Live-Online-Trainings sind unter dem Markennamen LLION bekannt.

Lernziele

Erlernen der Moderatorenmethodik/-didaktik des Live-Online-Präsentieren

Die Technik-Basics

Eigene Live-Online-Veranstaltungen konzipieren

Kritische Situationen meistern können

Inhalte

Live-Online-Veranstaltungen im Kontext von E-Learning und Präsenztraining

Grundlagen und Technik

Vorbereitung und Ablaufplanung der Moderation

Live-Online Methodik und Didaktik

Interaktion und Kreativität im „virtuellen Raum“

Der Live-Online-Moderator vor der Kamera

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Trainer/innen, Projektleiter, Führungskräfte und alle Berufsgruppen, die zum Live-Online-Moderator ausgebildet werden möchten.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

Modul I - III, 3 x Online-Module (LLION) à 90 Minuten

Modul IV, Prüfung als LLION 1 x 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 01 Digital 4.0 - Fit 4 Virtual Classroom

01-04 LLION Strukturiertes Home-Office für Sachbearbeiter

Corona-Krise, Quarantäne, Einschränkungen im Alltag. Alles schlecht? Nein, nicht alles. Jetzt ist der Zeitpunkt umzudenken, Home-Office zu etablieren, Digitalisierung voranzutreiben und den Weg für New Work zu ebnen. Eine Möglichkeit bietet Home-Office, eine flexible Arbeitsform, bei der die Beschäftigten ihre Arbeit voll umfänglich oder teilweise aus dem privaten Umfeld heraus ausführen.

Wir zeigen Ihnen wie man produktiv im Home-Office arbeitet, welche digitalen Weiterbildungsmöglichkeiten es gibt und was das Thema Home-Office für den Arbeitgeber bedeutet.

Lernziele

Verschaffen Sie sich einen fundierten Einblick in die verschiedenen Möglichkeiten des mobilen Arbeitens (Software, Apps, Tools, etc.)

Vertrauen in Technik und sich.

Sie kennen Möglichkeiten der Stressreduktion im Home-Office

Inhalte

Praktische Tipps für erfolgreiches Arbeiten im Home-Office

Nutzerakzeptanz für Software und andere digitale Medien im Home-Office 4.0

Entspannung und Resilienzfaktoren im Home-Office

Rechte und Pflichten im Home-Office

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Alle Mitarbeiter

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

4 Online-Module à 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender.



Kategorie: 01 Digital 4.0 - Fit 4 Virtual Classroom

01-05 LLION Strukturiertes Home-Office für Führungskräfte

Corona-Krise, Quarantäne, Einschränkungen im Alltag. Alles schlecht? Nein, nicht alles. Jetzt ist der Zeitpunkt umzudenken, Home-Office zu etablieren, Digitalisierung voranzutreiben und den Weg für New Work zu ebnen. Eine Möglichkeit bietet Home-Office, eine flexible Arbeitsform, bei der die Beschäftigten ihre Arbeit voll umfänglich oder teilweise aus dem privaten Umfeld heraus ausführen.

Wir zeigen Ihnen wie man produktiv im Home-Office arbeitet, Führungskräfte virtuell ihre Teams führen, welche digitalen Weiterbildungsmöglichkeiten es gibt und was das Thema Home-Office für den Arbeitgeber bedeutet.

Lernziele

Verschaffen Sie sich einen fundierten Einblick in die verschiedenen Möglichkeiten des mobilen Arbeitens (Software, Apps, Tools, etc.)

Vertrauen in Technik und sich.

Bleiben Sie als Arbeitgeber attraktiv, indem Sie mobiles Arbeiten selbstverständlich machen – und rechtlich sicher gestalten.

Sie kennen Möglichkeiten der Stressreduktion im Home-Office

Sie können Teams auf Distanz führen und in digital- kollaborativen Teams agieren

Inhalte

Praktische Tipps für erfolgreiches Arbeiten im Home-Office

Virtuelle Teamleistung in Projekten verbessern

Praktische Tipps für Führungskräfte im Home-Office und Voraussetzungen für das Führen auf Distanz

Nutzerakzeptanz für Software und andere digitale Medien im Home-Office 4.0

Entspannung und Resilienzfaktoren im Home-Office

Rechte und Pflichten im Home-Office

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Führungskräfte

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

4 Online-Module à 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 01 Digital 4.0 - Fit 4 Virtual Classroom

01-06 LLION Webkonferenzen - Wie strukturiere ich ein Thema für Online Meetings

Virtuelle Meetings gehören inzwischen zum (Arbeits-)Alltag. Sie sind flexibel, Umwelt schonend und effizient. Online Meetings haben ein enormes Potenzial – sind allerdings wesentlich mehr als nur ein paar Folien „durchklicken“. Die Kommunikation auf Distanz unterscheidet sich in vielerlei Hinsicht von einem Präsenz-Meeting. Es bedarf einer besonderen Struktur und Methodik, damit Ihr Online Meeting erfolgreich ist und Ihre Meetingteilnehmer erreicht evtl. sogar begeistert. Entwickeln und perfektionieren Sie mit uns Ihr Meeting-Thema und machen SIE den Unterschied! Durch eine strukturierte, lebendige und somit erfolgreiche Durchführung. Ein umfangreiches Workbook mit wertvollen Hintergrundinformationen ergänzen die Trainingsmodule und unterstützen beim Selbstlernen. Dieses Training ist in deutscher und englischer Sprache verfügbar.

Lernziele

Innerhalb von 6 Modulen starten oder festigen Sie Ihre Kompetenz hinsichtlich der Rahmenbedingungen für Online Meetings und der entsprechenden Strukturierung. Sie „übersetzen“ Ihr eigenes Thema in ein professionelles Online Meeting und üben die Methodik, nahezu jedes Thema nachhaltig und movierend online zu bearbeiten.

Inhalte

- Professionelle Qualitätsstandards von Online Meetings
- Strukturierungstechniken für Online Meetings
- Aktivierung der TN
- Methodik und Didaktik
- Vorbereitung und Ablaufplanung von Online Meetings
- die Haltung eines Onlinetrainers
- der „richtige“ Tool-Mix
- Mediengestaltung und Foliendesign
- Back-up Systeme
- Einplanung wertvoller Tools (Abstimmungen etc.)
- Spezifische Online Kommunikation Ihres eigenen Themas
- Best Practice Beispiele
- Erarbeitung Ihres eigenen Online Meetings und Ihres eigenen Themenkonzepts

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Führungskräfte und Mitarbeiter. Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Mit der Anmeldung zum ersten Modul sind Sie automatisch für alle Module der Seminarreihe angemeldet.

Dauer

6 Module à 90 Minuten an 2 aufeinanderfolgenden Tagen mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender.



Kategorie: 01 Digital 4.0 - Fit 4 Virtual Classroom

01-07 LLION Die Krise als Chance - Was wir aus der Pandemie lernen können

Die Corona Krise schüttelt die Welt, wie wenige Ereignisse in der jüngeren Geschichte zuvor. Was vor wenigen Wochen noch völlig außerhalb unserer Vorstellungskraft lag, wird täglich mehr und mehr Realität. Jeden Tag erreichen uns neue Meldungen zu Einschränkungen, Restriktionen und ungeahnten Entwicklungen. Die Auswirkungen auf unser aller Leben und natürlich auch die wirtschaftlichen Folgen lassen sich zum aktuellen Zeitpunkt im April 2020 nur erahnen.

Und wie immer in solchen herausfordernden Situationen, können wir uns entscheiden: entweder in Schockstarre versinken und sich dem Schicksal ergeben. Oder die Krise JETZT bereits als Chance sehen und daran zu wachsen. Stärker und bewusster in der Zeit danach agieren zu können. Denn eins ist sicher: auch diese Krise wird irgendwann vorüber sein. Und dann gewinnen DIEJENIGEN, die rechtzeitig aktiv geworden sind. Werden SIE JETZT AKTIV! Mit unserem Online-Seminar legen Sie heute bereits die Basis, in und an der Krise zu wachsen. Neue Kompetenzen im Umgang mit Herausforderungen zu erleben, zuverlässig anzuwenden und nützlich zu implementieren. In 4 ONLINE-MODULEN legen Sie den Grundstein für künftiges, kompetentes Krisenmanagement und werden in der Zeit danach geschäftlich wie beruflich profitieren!

Lernziele

Krisenmanagement. Wie überstehe ich die Zeit im Tal?
Stressmanagement in der Krise. Was kann ich ganz konkret tun?
Resilienz. DAS Schlüsselthema der Krisenbewältigung.
Krisen-Interventions-Plan.

Inhalte

Modul1: Krisenmanagement. Wie überstehe ich die Zeit im Tal? Selbstfürsorge und Motivation für die Menschen in meinem Umfeld. Sie erfahren die verschiedenen Phasen von Krisen und Konflikten. Analyse der eigenen Situation. Welche Maßnahmen machen in der aktuellen Phasen Sinn?

Modul 2: Stressmanagement in der Krise. Was kann ich ganz konkret tun, um körperlichen und mentalen Stress zu reduzieren und die Gedanken klar zu halten? Welche kurz- und langfristigen Methoden passen für mich und mein Umfeld? Konstruktive, zukunftsgerichtete Haltung auch in dunklen Zeiten - wie geht das?

Modul 3: Resilienz.

DAS Schlüsselthema der Krisenbewältigung.

Sie erfahren Grundlagen zum Thema Resilienz und erleben, wie Sie die acht Resilienz-Kompetenzen nutzen und ihr Potenzial erkennen können.

Modul 4: Ihr persönlicher, individueller Krisen-Interventions-Plan.

Sozusagen die Essenz aus Modul 1 bis 3 macht Sie stark, voraussichtig und sicher.

Sie sind gewappnet mit ihrem maßgeschneiderten „Handbuch“ für künftige Herausforderungen: NIE WIEDER planlos in die Krise!

Methoden

Online-Seminar mit unterschiedlichen Settings.

Live-Online Einheiten mit interaktiven Möglichkeiten zum optimalen Lernen und Austauschen.

24/7 abrufbare digitale Inhalte für die Nacharbeit.

Zusätzliche Möglichkeit zum individuellen Telefon- und/oder Online-Coaching.

Zielgruppe / Voraussetzung

Führungskräfte – Geschäftsleitung, Abteilungsleiter, Gruppenleiter u.ä. - mit echtem Willen, die Krise zu meistern. Offenheit für neue, auch ungewöhnliche Methoden und Interventionen.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

4 Online-Module à 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 01 Digital 4.0 - Fit 4 Virtual Classroom

01-08 LLION Digital Leadership für Führungskräfte

Erlangen Sie in diesem Training ein tieferes Verständnis der wesentlichen Aufgaben, Trends und Erfolgsbausteine der digitalen Transformation und erfahren so die Auswirkungen auf Unternehmensführung und Leadership. Stärken auch Sie Ihre Rolle als Entscheider im digitalen Zeitalter und sichern so den langfristigen Erfolg Ihres Unternehmens.

Lernziele

Neues Führungsverständnis mit praxisorientierten Methoden und Tools entwickeln und die Umsetzung auf unterschiedlichen Führungsebenen anwenden lernen.

Aktive Neugestaltung der eigenen Rolle als Führungskraft/Personalverantwortlicher

Wissensauffrischung und Erweiterung in Bezug auf agile Arbeitsweisen und Methoden.

Mitarbeiter zielgerichtet in Innovationsprozessen begleiten

Inhalte

- Wie ändert die Digitalisierung die Märkte
 - Rahmenbedingungen der VUCA-Welt.
- Herausforderungen der Digitalisierung für Unternehmen und Führung
 - Überblick DL.
- Gestaltung einer digitalen Zusammenarbeit
 - Konsequenzen der Digitalisierung für Führung.
- Anwenden meiner DL-Toolbox
 - Führung im Kontext der agilen Methoden verstehen.

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Geschäftsführung & Geschäftsleitung

Führungskräfte aller Führungsebenen

Personalleiter und -referenten

Nachwuchsführungskräfte

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Mit der Anmeldung zum ersten Modul sind Sie automatisch für alle Module der Seminarreihe angemeldet.

Dauer

6 Module an 2 Tagen

+ Zwischenarbeiten mit Trainerbegleitung

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 01 Digital 4.0 - Fit 4 Virtual Classroom

01-09 LLION Resilienz für Sachbearbeiter – schwierige Situationen meistern und gestalten

Resilienz beschreibt im Allgemeinen die innere Stärke, die es Menschen ermöglicht, krisenhafte Situationen im Leben, die mit erheblichem Stress und hohen Belastungen einhergehen, gesund an Seele und Körper zu überstehen.

Resilienz im weiteren Sinne bedeutet auch, Krisen nicht nur zu überstehen, sondern an ihnen zu wachsen und hierdurch stärker zu werden; in schwierigen und unklaren Situationen eher einen positiven Verlauf der Dinge anzunehmen und daran zu glauben, selbst etwas zum Besseren bewirken zu können.

Somit können resiliente Menschen problematische Situationen besser verarbeiten, handeln (pro)aktiv statt zu resignieren – sie sind in einem hohen Maß selbstwirksam. Sie sind überzeugt etwas bewirken zu können, Gestalter der Realität zu bleiben und finden kreative sowie konstruktive Wege mit schwierigen Situationen umzugehen.

Lernziele

Einblick in das Thema Resilienz

Selbstwirksamkeit steigern

Konstruktive Lösungsansätze im Umgang mit aktuellen Stressoren (z.B. Homeoffice und soziale Distanz).

Inhalte

Was ist Resilienz?

Resilienzforschung

Umgang mit Veränderungen (Kübler-Ross-Zyklus)

Säulen der Resilienz

Resilienz stärken

Umgang mit aktuellen Stressoren

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

alle Mitarbeiter

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Mit der Anmeldung zum ersten Modul sind Sie automatisch für alle Module der Seminarreihe angemeldet.

Dauer

2 Online-Module à 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 01 Digital 4.0 - Fit 4 Virtual Classroom

01-10 LLION Resilienz für Führungskräfte – schwierige Situationen meistern und gestalten

Resilienz beschreibt im Allgemeinen die innere Stärke, die es Menschen ermöglicht, krisenhafte Situationen im Leben, die mit erheblichem Stress und hohen Belastungen einhergehen, gesund an Seele und Körper zu überstehen.

Resilienz im weiteren Sinne bedeutet auch, Krisen nicht nur zu überstehen, sondern an ihnen zu wachsen und hierdurch stärker zu werden; in schwierigen und unklaren Situationen eher einen positiven Verlauf der Dinge anzunehmen und daran zu glauben, selbst etwas zum Besseren bewirken zu können.

Somit können resiliente Menschen problematische Situationen besser verarbeiten, handeln (pro)aktiv statt zu resignieren – sie sind in einem hohen Maß selbstwirksam. Sie sind überzeugt etwas bewirken zu können, Gestalter der Realität zu bleiben und finden kreative sowie konstruktive Wege mit schwierigen Situationen umzugehen.

Gerade Führungskräfte stehen in der derzeitigen Situation unter erheblichem Druck – zum einen müssen sie ihre individuellen persönlichen Situationen meistern, zum anderen gerade jetzt - im schwierigen Umfeld – ihrer Führungsrolle gerecht werden, Ruhe bewahren und Lösungen aufzeigen. Ein Meisterstück.

Lernziele

Einblick in das Thema Resilienz
Selbstwirksamkeit steigern
Konstruktive Lösungsansätze im Umgang mit aktuellen Stressoren
Mentale Stärke – von Spitzensportlern lernen

Inhalte

Was ist Resilienz?
Resilienzforschung
Umgang mit Veränderungen (Kübler-Ross-Zyklus) – Mitarbeiter verstehen
Säulen der Resilienz
Resilienz stärken – individuell und mitarbeiterbezogen
Vom Problem zur konstruktiven Lösung

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Führungskräfte - Geschäftsleitung, Abteilungsleiter, Gruppenleiter
mittlere Führungsebene

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Mit der Anmeldung zum ersten Modul sind Sie automatisch für alle Module der Seminarreihe angemeldet.

Dauer

2 Online-Module à 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 01 Digital 4.0 - Fit 4 Virtual Classroom

01-11 Modul 1 LLION Business Trainerausbildung

Viele Trainer, Führungskräfte oder Projektleiter sehen sich zunehmend damit konfrontiert, dass von Ihnen eine neue Kompetenz der Online-Moderation gefordert wird. Live-Online-Trainings im „virtuellen Klassenzimmer“ sind schon heute aus der modernen Lernlandschaft nicht mehr wegzudenken. Im Gegensatz zu dem klassischen Web Based Training bzw. Webinar moderiert im virtuellen Klassenzimmer ein Moderator oder Online- Trainer. Wir bilden Sie zum professionellen Live-Online-Trainer aus. Unsere Live-Online-Trainings sind unter dem Markennamen LLION bekannt.

Lernziele

Erlernen der Lernmethodik/-didaktik des Live-Online-Lehrens
Die Technik sicher beherrschen
Eigene Live-Online-Seminare konzipieren und halten
Kritische Situationen meistern können

Inhalte

Live-Online-Seminare im Kontext von E-Learning und Präsenztraining
Grundlagen und Technik
Vorbereitung und Ablaufplanung von LLION
Live-Online Methodik und Didaktik
Interaktion und Kreativität im „virtuellen Klassenzimmer“
Der Live-Online-Trainer vor der Kamera
Der LLION Qualitätsstandard
Live-Online-Seminarkonzepte erstellen
Schwierige Situationen meistern, Übung und Transfer

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Trainer/innen, Projektleiter, Führungskräfte und alle Berufsgruppen, die als Live-Online-Trainer ausgebildet werden möchten.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

Modul I Kick Off, 4 Tage mit je 2 x LLION à 90 Minuten
Module II-VII, 6 x LLION à 90 Minuten
Modul VIII, Prüfung als LLION 1 x 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-01 LLION Führen von Mitarbeitern – Basistraining

Führungskraft sein heißt, eine große Verantwortung zu übernehmen. Verhalten und Kommunikation von Führungskräften gegenüber Mitarbeitern beeinflussen direkt den Unternehmenserfolg. Was bedeutet Führung? Wie wirke ich auf meine Mitarbeiter? Wie kommuniziere ich zielgerichtet?

Diese und weitere wichtige Fragen rund um das Thema Mitarbeiterführung werden im Rahmen des Basistrainings beantwortet. Beispiele aus der "Führungspraxis" der Teilnehmer bilden dazu ein ideales Lern- und Betätigungsfeld.

Lernziele

Sicherheit und Kompetenz in der Führungsverantwortung erlangen.

Ein dem Mitarbeiter und der Situation angemessenes Führungsverhalten entwickeln.
Zielgerichteten Einsatz effektiver Kommunikation sicherstellen.

Inhalte

Grundlagen des Führungsprozesses
Rolle, Aufgaben und Verantwortlichkeiten der Führungskraft
Situatives Führungsmodell und seine Anwendung in der Praxis
Gesprächsführung als Mittel zur Personalentwicklung

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Führungskräfte, die bereits erste Führungsverantwortung übernommen haben oder die neu in Führungspositionen gekommen sind.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module an 2 Tagen
mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-02 LLION Führen vom Mitarbeitern - Mitarbeitergespräche

Mitarbeiterkommunikation ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor in der Mitarbeiterführung. Aufbauend auf den Grundlagen vom Basistraining Führung, wird hier die Vorbereitung und Durchführung von unterschiedlichen Mitarbeitergesprächen trainiert.

Wie führe ich Lob-Gespräche?

Wie führe ich Delegations- oder Fortschrittsgespräche? Wie überbringe ich schlechte Nachrichten bzw. führe ich Kritikgespräche?

Theorie und viel Praxis bestimmen dieses Training.

Lernziele

Inhalte aus dem Basistraining Führung vertiefen

Kenntnisse und Fähigkeiten ausbauen

Richtig und nachhaltig loben

Aufgaben richtig und erfolgreich delegieren

Kritische Gespräche ohne Motivationsverlust des Mitarbeiters führen

Inhalte

Arten von Mitarbeitergesprächen (Lob, Kritik, Delegation, etc.)

Vorbereitung und Durchführung von MA-Gesprächen

Gesprächstechniken und Körpersprache

Persönliche Wirkung in der Mitarbeiterkommunikation

Schwierige Mitarbeitergespräche

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Führungskräfte, die den Themen Mitarbeitergespräche und Mitarbeitermotivation noch verbessern wollen. Wir empfehlen vorab das Basistraining „Führen von Mitarbeitern“.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module an 2 Tagen

mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-03 LLION Grundlagen Arbeitsrecht in der speditionellen Praxis

Lernen Sie in diesem eintägigen Training Ihre Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsvertrag kennen. Wann darf abgemahnt werden und wie Sie das Verfahren rechtsicher durchsetzen.

Gibt es Hitzefrei?

Muss der Arbeitnehmer bei Blitzeis zur Arbeit kommen? Müssen Urlaubsanträge immer genehmigt werden?

Wie begegnen Sie Angriffen und Beleidigungen.

Solche Fragen aus dem speditionellen Tagesgeschäft werden in diesem Training besprochen.

Lernziele

Verbesserung der eigenen Arbeitsrechtkenntnisse

Probleme rund um den Arbeitsvertrag vermeiden

Ihre Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsvertrag

Inhalte

Zustandekommen und Form des Arbeitsvertrages

Rechte und Pflichten im Arbeitsverhältnis

Abmahnung, Aufhebung und Kündigung

Beendigung des Arbeitsverhältnisses: Typische Fehler und Probleme in der Praxis

Zeugnis richtig deuten

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Dieses Training ist für alle Gruppenleiter / Teamleiter / Schichtführer, die ihre Rechte und Pflichten im Arbeitsalltag kennenlernen möchten.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module an 2 Tagen

mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-04 LLION Konfliktmanagement

Wo Menschen miteinander schaffen, machen sie sich zu schaffen“ (Friedemann Schulz von Thun)
Wie oft wünschen Sie sich, gelassener und schlagfertiger in herausfordernden Situationen zu sein.
Es gibt im täglichen Kundenkontakt -ob am Telefon, im Laden, an der Kasse oder im Restaurant- häufig Situationen, in denen man an die Grenzen seiner persönlichen Belastbarkeit kommt. Um Schmerz, Verletzungen oder Aggressionen zu vermeiden, gehen wir Auseinandersetzungen dann aus dem Weg und nehmen die Emotionen häufig mit nach Hause.

Das muss nicht sein!!

Konflikte gehören im Beruf zum Alltag, Meinungsverschiedenheiten sind der Motor für Neues.

Damit sie jedoch nicht eskalieren, hilft ein Konfliktmanagement. Ziel ist nicht, eine Auseinandersetzung zu gewinnen, sondern gegenseitiges Verständnis zu wecken und sinnvolle Kompromisse einzugehen, Konflikte proaktiv zu lösen und überflüssigen Konflikten vorzubeugen.

Nach diesem Seminar können Sie besser mit den Belastungen durch schwierige Kunden- und Gastgespräche umgehen, was zu einer höheren Motivation und weniger „Ausfällen“ führt. Sie fühlen sich dabei kompetent und sicher.

Das Unternehmen ist produktiver, die Kunden sind zufriedener.

Lernziele

Die Mitarbeiter lernen im Training, wie sie im Rahmen von schwierigen Kundengesprächen selbstsicher, ruhig und gelassen mit dem Kunden oder Gast umgehen können. Die Professionalität im Kundenverhalten wird verbessert.

Inhalte

Vorbereitungsaufgabe zum Thema
Entstehung, Wahrnehmung und Entwicklung von Konflikten
Vorbereitung, Auf- und Durchführung von Konfliktgesprächen
Strategien zur Konfliktlösung
Selbstsicherheit gewinnen
Blockaden überwinden
Schlagfertigkeit trainieren
Einsatz und Wirkung von Sprache und Stimme

Methoden

Trainerinput in 6 Modulen, Gruppenarbeiten und Individualreflexion, Praxisbeispiele der Teilnehmer, virtuelle Gesprächssimulationen

Zielgruppe / Voraussetzung

Alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt im Tagesgeschäft

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Mit der Anmeldung zum ersten Modul sind Sie automatisch für alle Module der Seminarreihe angemeldet.

Dauer

6 Module à 90 Minuten an 2 aufeinanderfolgenden Tagen
mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender.



Kategorie: 02 Management & Führung

02-05 Burn Out - Stressbewältigung

Hohe Arbeitsbelastung in Verbindung mit einem hohen Maß an Verantwortungsbewusstsein führen oft zu Überlastungen, die, wenn nicht rechtzeitig gegengesteuert wird, zu einem völligen Zusammenbruch, dem Burn Out führen können.

Einfach weniger arbeiten ist oft nicht die „machbare“ Lösung.

Erlernen Sie Strategien und Methoden, die Ihnen helfen, schnell wieder Energie zu schöpfen, auch wenn es oft wirklich sehr eng ist.

Lernziele

Erlernen von Strategien zur individuellen Belastungssteuerung
Erkennen von Belastungssituationen bei Mitarbeitern/Kollegen

Inhalte

Identifikation eigener Risikofaktoren
Ist-Analyse der eigenen Situation (Wie weit bin ich noch vom Burn Out entfernt?)
Methoden zur Verringerung des Belastungserlebens
Notfallstrategien
Hilfestellung bei Kollegen

Methoden

Trainer Input, Diskussionen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Präsentationen, Übungen

Zielgruppe / Voraussetzung

Führungskräfte und Mitarbeiter mit sehr hoher Arbeitsbelastung

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-06 Transformationscoaching

Eine Hauptaufgabe für die Führungskraft von heute ist die Begleitung der Mitarbeiter auf dem Weg vom Informations- ins Bewußtseinszeitalter. Viele Mitarbeiter sind erschöpft, demotiviert oder krank. Es geht darum, sich von "Mensch zu Mensch" zu begegnen und dabei als Vorgesetzte(r) eigene und die verschlossenen Potentiale der Mitarbeiter (wie Freude an der Arbeit, Kreativität, Gestaltungslust, Innovation, Einsatzbereitschaft etc.) zu reaktivieren bzw. zu fördern.

Lernziele

mehr Verständnis für die täglichen Herausforderungen im Arbeits- und Führungsprozess
wie wecke ich die Potentialentfaltungshaltungen meiner Mitarbeiter?
Führungskräfte und Mitarbeiter finden den Spaß an der Arbeit zurück
Verbesserung des Betriebsklimas
negative Erwartungshaltungen (Angst, Selbstzweifel, Frustration) werden verwandelt

Inhalte

wie funktioniert das Energiesystem Mensch-Firma
Umgang mit Gedanken-Emotionen-- Körperempfindungen
erfolgreiches Führen von Stressgesprächen
Ideen für Lösung von Konflikten
Vermittlung von Entspannungstechniken

Methoden

Transformationscoaching nach Robert Betz

Zielgruppe / Voraussetzung

für Führungskräfte und potentielle Mitarbeiter

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

1 Tag

09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-07 LLION Der Esselfaktor - ...oder die (fiese) Kunst der Manipulation

Kommen Sie sich manchmal ausgenutzt vor? Hatten Sie nach einem Gespräch das Gefühl, dass man Sie über den Tisch gezogen hat? Hat der Kunde, Kollege oder Vorgesetzte es geschafft Ihnen Zusagen zu entlocken, die Sie ihm eigentlich schon lange nicht mehr gewähren wollten? Sie fühlen sich wie ein Esel. Ihr Gefühl sagt Ihnen, dass man Sie reingelegt hat, dass Sie wieder Mal fies manipuliert wurden. Dieses Seminar erklärt die üblen Strategien und Tricks der Manipulatoren und zeigt wie Sie sich dagegen erfolgreich zur Wehr setzen.

Lernziele

Sie erarbeiten generelle und spezielle Maßnahmen zur Gegenwehr
Sie erlernen Strategien um sich zukünftig besser behaupten zu können.
Sie erkennen und entlarven „dirty tricks“ und schwarze Rhetorik
Sie lernen rechtzeitig „Nein“ zu sagen und „So nicht und mit mir nicht!“
Sie erreichen mehr Selbstsicherheit und treten selbstbewusster auf

Inhalte

Definition der einzelnen Manipulationsformen
Gesellschaftliche Grundprinzipien und wie sie manipulativ eingesetzt werden
Macht- und Statusspiele im Alltag
Den Autopilot ausschalten / emotionale Kommunikationsformen nutzen
Explizite versus implizite Botschaften
Bewertung von beruflichen Alltagssituationen

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Führungskräfte, Geschäftsführer, Ver- und Einkäufer und Mitarbeiter, die sich effektiver durchsetzen müssen und möchten

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module an 2 Tagen
mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-08 Führen von Vorstellungsgesprächen

Wie finde ich den besten Mitarbeiter für die Stelle?

Das mit den Vorstellungsgesprächen ist so eine Sache. Der Bewerber möchte sich nur von seiner besten Seite zeigen.

Der Interviewer möchte möglichst genau herausfinden, ob der Bewerber optimal auf die Stelle passt.

Wie finden Sie also heraus, wer da wirklich vor Ihnen sitzt?

Dieses Training vermittelt Ihnen das Know-how um Vorstellungsgespräche sicher und effizient zu führen. Lernen Sie durch strukturiertes und systematisches Vorgehen Gespräche mit Bewerbern vergleichbar und bewertbar zu gestalten und sich gegen Ablenkungsmanövern und Nebelkerzen des Gegenübers zu schützen.

Sie trainieren die richtigen Fragen an der richtigen Stelle auf die richtige Art zu stellen.

Lernziele

Interviews strukturiert und systematisch führen

Vergleichbarkeit und Bewertbarkeit herstellen

Richtige Fragen zum richtigen Zeitpunkt stellen

Sicherheit für die Durchführung gewinnen

Inhalte

Planung von Interviews

Situative und biographische Interviews

Reflexion des eigenen Interviewstils

Planung des Gespräches auf Grundlage von Anforderungsprofilen

Anforderungsprofile praxisgerecht erstellen

Einsatz von Fragetechniken

Systematisches, strukturiertes Vorgehen im Gespräch

Phrasen erkennen und Lügen entlarven

Steuerung des Informationsflusses

praxisorientierter Einsatz von Bewertungsskalen

Methoden

Trainerinput, Einzel- und Gruppenarbeit, Praxisberatung, Diskussionen

Zielgruppe / Voraussetzung

Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem Bereich Personal, die innerhalb der Personalauswahl

Vorstellungsgespräche führen

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-09 Business Knigge - Nie wieder ein Fauxpas -

Souveränes Auftreten bei geschäftlichen und gesellschaftlichen Gelegenheiten. Stilvolle Tischsitten und mehr für Gast und Gastgeber.

Lernziele

Immer häufiger treten in Unternehmen Fragen auf, die in unmittelbarem Zusammenhang mit wirtschaftlichem Erfolg stehen und doch außerhalb der gewohnten Strukturen liegen.

Ein ganz wesentlicher Faktor des wirtschaftlichen Erfolgs ist das Image eines Unternehmens.

Dieses Ansehen wird durch das freundliche und korrekte Auftreten seiner Führungskräfte und Mitarbeiter bestimmt.

Dazu gehören einmal das gute Auftreten und zum anderen die Qualität der Kommunikation und der Stil des Umgangs.

Inhalte

Sicheres Auftreten – Macht ohne Worte!

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance

Gute Umgangsformen bei Begrüßung, Vorstellung, Anrede, Kontaktaufnahme

Was sagen Sie nach „Guten Tag“?

Haltung und Outfit: Wie Sie eine positive Ausstrahlung erreichen

Rund um geschäftliche Situationen mit Kunden und Geschäftspartnern

Die Gastgeberrolle und der Umgang mit Besuchern

Stilvolle Tischsitten – live beim Mittagessen

Ein Streifzug durch zeitgemäßes „in“ und „out“

Die Kunst des Small-Talks

Methoden

Interaktive teilnehmerorientierte Seminargestaltung

Kreativer Input und Erfahrungsaustausch, praxisnahe Partner- und Gruppen-Übungen und -Aufgaben,

Special: Business-Essen mit Stil (3-4-Gänge Menü)

Zielgruppe / Voraussetzung

Fach- und Führungskräfte

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

1 Tag

09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-10 Change Management - Veränderungen aktiv gestalten

Immer wieder verzögern sich in mittelständischen Speditions- und Logistikunternehmen auch gut geplante Veränderungsprozesse, weil die Dynamik von Veränderungen nicht bekannt ist, die typischen Phasen verkannt werden und Interventionen nicht greifen.

Erfahren Sie, welchen Gesetzen Veränderungsprozesse folgen, welche Arten von Widerstand es zu beachten gibt und wie Sie das Wesen von Veränderungen für sich nutzen können.

Lernziele

Veränderung als systemischen Prozess verstehen und nutzen
Umgang mit Widerstand managen
Veränderungsprozesse professionell begleiten und steuern

Inhalte

Wahrnehmung von Veränderungen
Dynamik von Change Prozessen
Arten von Widerstand
Phasengenaue Interventionsstrategien

Methoden

Trainer Input, Diskussionen, Fallbeispiele aus der Praxis, Einzel- und Gruppenarbeiten, Übungen

Zielgruppe / Voraussetzung

Führungskräfte und Projektleiter mit Verantwortung für Veränderungsprozesse

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-11 Effektiv und erfolgreich Meetings durchführen

Das ist wirklich mal was Gutes:

Ein lebendiges Meeting mit klaren Ergebnissen, zeitlich im richtigen Rahmen und von allen Teilnehmern mitgetragenen Entscheidungen.

Wenn so zukünftig Ihre Meetings aussehen sollen, sind Sie bei diesem Training richtig.

Lernziele

Erlernen professioneller Meeting-Moderation

Optimale Vorbereitung, Zeitmanagement und Rahmenbedingungen

Sicherheit gewinnen

Inhalte

Was macht Meetings erfolgreich?

Die 3 Phasen von Meetings

Moderationstechniken

Visualisieren von Inhalten

Rolle und Verantwortung des Moderators

Meeting Organisation

Gruppendynamik

Methoden

Trainer-Input, Diskussionen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Praxisübungen, Tricks und Tipps

Zielgruppe / Voraussetzung

Teamleiter, Projektleiter, Sekretariat und Assistenten/innen, alle Führungskräfte und Mitarbeiter die Meetings vorbereiten und durchführen,

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

1 Tag

09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-12 LLION Effektives Zeit- und Selbstmanagement

Persönliche Vorlieben und Abneigungen beeinflussen unsere Effektivität. In diesem Seminar entwickeln Sie Ihr persönliches Erfolgskonzept.

Welche Planungsinstrumente und Verfahren sind für mich geeignet?

Welche Stärken und welche Arbeitsbereiche liegen mir besonders?

Welche täglichen Zeitfallen stelle ich mir?

Erkennen Sie sich und Ihren Arbeitsstil.

Lernziele

Erstellen einer maßgeschneiderten Planung

Umgang mit verschiedenen Planungssystematiken

Nutzen von Ablagesystemen, die zu meiner Tätigkeit passen

Analyse meines persönlichen Arbeitsrhythmus

Inhalte

Grundlagen der Planung

Umgang mit Planungssystemen

Entwickeln eigener Zielsysteme

Priorisieren

Unterscheiden von wichtig und dringlich

Prareto-Analyse des Arbeitsverhaltens

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Mitarbeiter und Führungskräfte mit hoher Arbeitsbelastung

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module an 2 Tagen

mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-13 Frauen in Führungspositionen der Speditions- und Logistikwelt

Als weibliche Führungskraft, in einer überwiegend männlich dominierten Welt, wie der Transportbranche, brauchen Sie neben Ihrer Fachkompetenz, Klarheit in der Führungsrolle.

Dieses Training hilft Ihnen, Ihren ganz persönlichen Standpunkt zu bestimmen, damit Sie sich authentisch, sicher und kraftvoll fühlen.

Lernziele

Persönliche Potenziale erkennen und offensiv nach außen tragen

Den weiblichen Standpunkt konsequent einnehmen und durchsetzen

Vorurteilen und Widerständen entgegen wirken

Ab sofort ist Schluss mit "nett " und Selbstzweifeln

Die "hohe Schule" der männlichen Mitarbeitermotivation

Inhalte

Fremd- und Selbstwahrnehmung

Persönlicher Status Quo

Führungsstile und Instrumente

Männliches und weibliches Rollenverständnis

Unterschiede der Kommunikation

Methoden

Trainerinput und Feedback Erfahrungsaustausch, Videotraining

Zielgruppe / Voraussetzung

Weibliche Fach- und Führungskräfte und alle, die es in Zukunft werden wollen

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter

[Downloads](#).

Dauer

2 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-14 Nonverbale Kommunikation in Verkauf & Führung - Körpersprache, Gestik-Mimik

„Die Beziehungsebene bestimmt die Sachebene“, stellte schon Paul Watzlawik fest. Jeder von uns kennt das Gefühl, mit bestimmten Personen gut zurecht zu kommen und bei anderen sofort eine gewisse Abneigung zu spüren. Unsere Beziehungsebene reagiert zuverlässig und sensibel auf körpersprachliche Äußerungen. Lernen Sie, wie Sie diese Art der Kommunikation gezielt nutzen, um die Beziehungsebene positiv zu beeinflussen.

Lernziele

Nonverbale Kommunikation in Verkauf und Führung – Körpersprache, Gestik und Mimik gezielt einsetzen
Entwickeln ihrer Mehrebenen-Kommunikation

Inhalte

Funktionsweise der Beziehungsebene
Beziehung aufbauen und Kontakt halten
Emotionen und Mimik
Pacing, Seeding Leading
Konfusionsstrategien durch körpersprachliche Elemente nutzen
Symmetrische und asymmetrische nonverbale Kommunikation als strategisches Element nutzen
Überzeugen ohne Worte

Methoden

Trainer Input, Diskussionen, Einzel- und Gruppenübungen, Video-Analysen, Feedback

Zielgruppe / Voraussetzung

Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter mit Berufserfahrung

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Tage

je 09:-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-15 Präsentationsrhetorik

Sie kennen das von vielen Präsentationen, eine Power-Point-Folie folgt der nächsten, Sie erleben eine sogenannte „Folienschlacht“ und sagen sich: Das würde ich besser machen.

Das Training Präsentationsrhetorik bietet Ihnen die Möglichkeit zu erlernen, wie Sie anders, wirkungsvoller und unterhaltsamer sich und Ihr Unternehmen präsentieren können.

Lernziele

- Verbesserung der persönlichen Wirkung
- Zuhörerorientiert präsentieren lernen
- Einsatz der richtigen Medien entscheiden können
- Selbst- und Fremdwahrnehmung abgleichen

Inhalte

- Vorbereitung und Aufbau einer gelungenen Präsentation
- Persönliche Wirkung
- Das rhetorische Handwerkszeug: Körpersprache - Stimme - Sprache
- Alternative Präsentationsmedien
- Umgang mit Lampenfieber
- Wechselwirkung Power-Point Präsentation / persönlicher Auftritt
- Informationsgehalt, Kontakt halten
- Präsentationsübungen

Methoden

Trainerinput, Präsentationsübungen mit Video-Feedback, Einzel- und Gruppenarbeit, Diskussionen

Zielgruppe / Voraussetzung

Alle Mitarbeiter und Führungskräfte die intern oder extern präsentieren.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-16 Train the Trainer - Interner Ausbilder

Haben Sie schon mal jemanden Wissen vermittelt?

Nein, kein Problem - dieses Seminar ermöglicht es Ihnen.

Für viele Fachthemen gibt es interne "Spezialisten". Warum also teures Geld für externe Trainer ausgeben?

Aber...es fehlt an methodischen Kenntnissen der Wissensvermittlung und Präsentation.

Hier setzt dieses Seminar an. Die Teilnehmer lernen, mit Spaß und Fachkompetenz Wissen optimal zu vermitteln.

Lernziele

Fachthemen korrekt vermitteln

Lampenfieber in den Griff bekommen

Teilnehmer begeistern lernen

Inhalte

Selbstpräsentation

Trainingsaufbau

Struktur in Fachthemen (der rote Faden)

Übung mit Videoanalyse

Methoden

Vorbereitende Arbeit - Erstellen einer Präsentation

Trainerinput, Gruppenarbeit, Trainingssimulation mit Videoanalyse

Zielgruppe / Voraussetzung

Mitarbeiter die interne Schulungen geben.

Führungskräfte mit dem Anspruch, Wissen optimal weiterzugeben.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-17 LLION Vom Kollegen zum Vorgesetzten

Sie werden Vorgesetzter? Sie sind gerade neu in einer Vorgesetzten-Position?

Dann ist hier das richtige Training für Sie!

Der „Aufstieg“ vom Kollegen zum Vorgesetzten ist ein wichtiger Schritt in der beruflichen Entwicklung und eine große Herausforderung. Personen, mit denen Sie vorher auf der gleichen Ebene gearbeitet haben, müssen Sie nun beurteilen, motivieren, anleiten oder sogar deren Konflikte schlichten. Dabei gilt es, dies aktiv und konstruktiv entsprechend Ihrer Persönlichkeit und im Rahmen der Unternehmensvorgaben zu gestalten.

Auf einmal sind Sie Vorgesetzter, eine neue Herausforderung in Ihrem Leben.

Lernziele

Reflektieren der neuen Situation unter fachlicher Leitung

Entwickeln von mehr Sicherheit im Umgang mit der neuen Rolle

Kennenlernen unterschiedlicher Führungsstile und Führungsinstrumente

Eigene Ziele entwickeln

Inhalte

Strategien der Umsetzung des Rollenwechsels.

Kennenlernen der Führungsaufgaben (Anforderungen und Aufgaben)

Akzeptanz und Durchsetzungsfähigkeit sicherstellen

Führungsinstrumente

Authentische Gestaltung der Führungsrolle

Überprüfung der eigenen Stärken und Schwächen

Transfer in den beruflichen Alltag

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Mitarbeiter/innen die neue Führungsaufgaben im Unternehmen "frisch" übernommen haben oder demnächst übernehmen und eine professionelle Vorbereitung für die neue Rolle benötigen.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module an 2 Tagen

mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-18 LLION Arbeitsrecht expeditionelle Führungskräfte

Arbeitsrecht in der expeditionellen Praxis

Lernen Sie in diesem Training Ihre Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsvertrag kennen. Wann darf abgemahnt werden und wie Sie das Verfahren rechtsicher durchsetzen. Gibt es Hitzefrei? Muss der Arbeitnehmer bei Blitzeis zur Arbeit kommen? Müssen Urlaubsanträge immer genehmigt werden? Wie begegnen Sie Angriffen und Beleidigungen. Solche Fragen aus dem expeditionellen Tagesgeschäft werden in diesem Training besprochen.

Lernziele

Verbesserung der eigenen Arbeitsrechtkenntnisse
Probleme rund um den Arbeitsvertrag vermeiden
Ihre Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsvertrag

Inhalte

Zustandekommen und Form des Arbeitsvertrages
Rechte und Pflichten im Arbeitsverhältnis
Abmahnung, Aufhebung und Kündigung
Beendigung des Arbeitsverhältnisses: Typische Fehler und Probleme in der Praxis
Zeugnis richtig deuten

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Dieses Training ist für alle Gruppenleiter / Teamleiter / Schichtführer, die ihre Rechte und Pflichten im Arbeitsalltag kennenlernen möchten.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Mit der Anmeldung zum ersten Modul sind Sie automatisch für alle Module der Seminarreihe angemeldet.

Dauer

4 Online-Module á 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-19 LLION Übertragung von Unternehmerpflichten

Sind Sie Geschäftsführer, Abteilungsleiter, Bereichsleiter, Führungskraft oder Betriebsratsmitglied? Dann sollten Sie folgendes wissen: die Betriebsicherheitsverordnung wurde 2015 grundlegend überarbeitet. Sie tragen damit viel mehr Verantwortung als Ihnen vielleicht bewusst ist. Selbst wenn Sie die Unternehmerpflichten delegieren, bleiben Sie als Führungskraft laut Gesetz in der Haftung.

Sie haften, eventuell sogar mit einer Geldbuße oder Haftstrafe, wenn z. B.

- eine Fluchttür zugestellt ist und deshalb jemand nicht den Gefahrenbereich verlassen kann und verletzt wird.
- die Sprinkleranlage in der Lagerhalle nicht funktioniert und dadurch jemand zu Schaden kommt.
- undeutliche Verkehrsregeln auf dem Hof zu Unfällen mit Personenschaden führen.
- wissentlich in Kauf genommen wird, dass Ihre Mitarbeiter ständig zu schwer heben und so Rückenschmerzen entstehen.
- bei der Schichtplanung die Ruhezeiten nicht eingehalten werden und es wegen Übermüdung zu Unfällen kommt.
- Sie Ihre Mitarbeiter über die sichere Nutzung von Arbeitsmitteln nicht informieren und es deshalb zu Verletzungen kommt.

Dieses Training richtet sich an alle Führungskräfte (Vorgesetzte aller Ebenen) in der Spedition und Logistik, sowie an Betriebs- und Personalratsmitglieder. Die Teilnehmer sollen in die Lage versetzt werden, die ihnen obliegende Verantwortung im Arbeitsschutz in der Spedition zu erkennen, zu begründen und in der praktischen Tätigkeit wahrzunehmen.

Lernziele

Wie verhalte ich mich als Führungskraft richtig um den Anforderungen des Arbeitsschutzes im Betrieb bzw. in der Halle, Abteilung usw. gerecht zu werden?

Wie kann ich rechtsicher meine Unternehmerpflichten übertragen?

Wie schütze ich mich vor Regressforderungen?

Inhalte

Grundlegende Anforderungen der Unternehmerpflichten durch die Arbeitsschutz- und die Betriebsicherheitsverordnung an die Führungskräfte im Unternehmen:

Rechtliche Grundlagen

Umfang der Fach- und Führungsverantwortung

Garantenverantwortung

Sicherheitsorganisation im Unternehmen

Organisation von Aufgaben und Kompetenzen

Pflichtenübertragung auf gesetzlicher Grundlage

Rechtliche Konsequenzen:

Straf- und Handlungsvoraussetzungen

zivilrechtliche Haftung

arbeitsrechtliche Konsequenzen

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Dieses Training ist für alle Gruppenleiter / Teamleiter / Schichtführer, die ihre Rechte und Pflichten im Arbeitsalltag kennenlernen möchten.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Mit der Anmeldung zum ersten Modul sind Sie automatisch für alle Module der Seminarreihe angemeldet.

Dauer

4 Online-Module á 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-20 LLION Interkulturelle Kompetenz für die Arbeit in internationalen Teams

Interkulturelle Kompetenz in der Arbeit mit internationalen Teams

Sie arbeiten in einem internationalen Aufgabenumfeld. Intensiver Informationsaustausch und Kommunikation mit Kollegen/innen in mündlicher, telefonischer oder schriftlicher Form steht bei Ihnen auf der Tagesordnung.

Teilweise über Zeitzonen und Kontinente hinweg. Elektronische Daten- und Informationssysteme, von Maschinen gesteuert, funktionieren stabil über Ländergrenzen hinweg. Weshalb schaffen es die beteiligten Mitarbeiter oft nicht vergleichbar gut?

Oder wie Konfuzius bereits sagte: „Die Menschen stolpern nicht über Berge, sondern über Maulwurfshügel.“

Woran liegt das?

Lernziele

Kennenlernen der Herausforderungen in der interkulturellen Zusammenarbeit
Tipps für eine effiziente Zusammenarbeit mit internationalen Kollegen
Erkennen der Chancen und Grenzen der interkulturellen Kompetenz

Inhalte

Wie „ticken“ andere Geschäftskulturen
Das Eisbergphänomen und seine Bedeutung im interkulturellen Kontext
Konkrete Ansätze für eine verbesserte Zusammenarbeit
Praktische Vergleiche in verschiedenen Ländern und Regionen
Stellenwert der Beziehungs- und Sachebene in dieser Thematik

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Mitarbeiter/innen mit internationaler Aufgabenstellung die einer Perspektivenerweiterung offen gegenüberstehen bzw. kürzlich oder demnächst eine weiterführende Aufgabe und Verantwortung übernehmen werden.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Mit der Anmeldung zum ersten Modul sind Sie automatisch für alle Module der Seminarreihe angemeldet.

Dauer

4 Online-Module á 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-21 LLION Mitarbeiterführung mit Resilienz

Mitarbeiterführung mit Resilienz

Bei der Krankenstatistik für Deutschland liegen die psychischen Erkrankungen mittlerweile auf Platz 2 und sind weiter auf dem Vormarsch. Wir wissen aber auch: ein entscheidender Faktor für die Gesunderhaltung der Mitarbeiter liegt in der Führungsqualität. Gerade deshalb ist es heute besonders wichtig, die Resilienz, d.h. die Widerstandsfähigkeit der Führungskräfte und der Mitarbeiter zu fördern und resiliente Teams zu bilden. Denn eine gute Resilienz ist das Fundament psychischen Erkrankungen vorzubeugen, dem Stress in der heutigen Arbeitswelt erfolgreich zu begegnen und die geforderten Leistungssteigerungen zu bewältigen.

Lernziele

- Steigerung der eigenen Resilienz
- Mitarbeiter und Teams mit Resilienz führen
- Resilienz als Mittel zur Steigerung der Mitarbeitermotivation und der Leistung
- Maßnahmen zur Senkung des Krankenstandes
- Rückschläge in Erfolge verwandeln

Inhalte

- Psychische Gesundheit und Resilienz
- Die 7 Säulen der Resilienz
- Resilienz und Stressmanagement
- Die eigene Resilienz und die der Mitarbeiter stärken
- Resilienz fördernde Führungsstile
- Veränderungsprozesse mit Resilienz managen
- Betriebliche Gesundheitsförderung (BGF)
- Empathie und Achtsamkeit im Arbeitsalltag

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

- Führungskräfte aller Ebenen
- Führungskräfte in typischen „Sandwich-Positionen“

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Mit der Anmeldung zum ersten Modul sind Sie automatisch für alle Module der Seminarreihe angemeldet.

Dauer

4 Online-Module á 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-22 LLION Wertschätzende Beziehung und Kommunikation

Wertschätzende Kommunikation ist die Sprache, welche in allen Lebensbereichen angewendet werden kann – im Beruf, in der Familie bzw. überall dort, wo Kommunikation stattfindet – sie ist u.a. eine Methode jedoch vielmehr noch eine innere Haltung.

Jeder kennt es – wenn sich ein Gespräch in eine Richtung von Verständnisproblemen, Missverständnissen bzw. einer Abfolge von Angriffen und Rechtfertigungen entwickelt? Ziel des Trainings: Kommunikation so zu gestalten, dass wertschätzend und respektvoll gemeinsame und individuelle Ziele erreicht werden und sich Potenziale entfalten können – in jedem Lebensbereich.

Lernziele

Eigene Kommunikationsmuster erkennen – sowohl als Sender, aber auch als Empfänger
Erkennen, was auf beiden Seiten warum möglicherweise falsch ankommt
Eigene Werte kennenlernen
Beziehungen als Ressourcen verstehen und diese aktiv verbessern

Inhalte

Eigene Werte kennenlernen
Grundlagen der Kommunikation
Eigene Projektionen erkennen – das Gegenüber verstehen lernen / Ei
Ich-Botschaften mit kurzem Exkurs GFK
Übungen und Rollenspiele
Nonverbale Kommunikation
Wertschätzend Nein Sagen
Aktives Zuhören
Rollenverständnis
Win-Win Situationen
Beziehungen als Ressource

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Teamleiter*in, Führungskräfte, Projektleiter*in, Abteilungsleiter*in

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Mit der Anmeldung zum ersten Modul sind Sie automatisch für alle Module der Seminarreihe angemeldet.

Dauer

4 Online-Module á 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-23 LLION Creative again - Personal Leadership Sales

Vertrieb im globalen Marktumfeld wird immer herausfordernder und: Von Menschen im Vertrieb wird viel erwartet –Methoden- und Fachkompetenz – weiterhin ein hohes Maß sozialer Fähigkeiten in Kombination mit den so oft erwähnten Soft Skills... und noch vieles mehr. Viele Vertriebler agieren in Ihrer Rolle – und vergessen im täglichen Geschehen das wichtigste Element: wie steht es um ihre Persönlichkeitskompetenz? Was macht uns als individuelle Persönlichkeit aus? Was sind unsere speziellen Stärken? Wie gehen wir mit Niederlagen um, aber auch mit Siegen? Wie können wir Druck und Stress in Motivation umwandeln? Über welche persönlichen Ressourcen verfügen wir – welche Beziehungen gilt es zu stärken – intern und extern? Stecken wir unsere ganze Kraft in die wirklichen wichtigen Themen? Wo können wir selbst wirkungsvoll Ziele stecken, was und wer unterstützt uns, diese zu erreichen? All diese Fragen werden in dem Leadership Sales Programm beantwortet – hier geht es nicht (nur) um den Auftrag, den Kunden oder das Unternehmen: hier geht es um Sie persönlich!

Lernziele

Berufliche Performance aber auch persönliche Lebensqualität erhöhen:

Modul 1 Ressourcenmanagement

Modul 2 Beziehungsmanagement

Modul 3 Zeitsouveränität

Modul 4 Zielsicherheit

Inhalte

Realistische Selbsteinschätzung – der blinde Fleck / Was sind Ressourcen?

Fähigkeit, sich selbst zu motivieren und mit Frustrationen umgehen zu können (Resilienz)

Sich selbst herausfordern und erreichbare Ziele verfolgen

Mit inneren Konflikten produktiv umgehen lernen

Ausstrahlung, Überzeugungskraft und Souveränität in Umgang mit der Zeit

Angemessene Entscheidungen überzeugungsstark treffen

Balance zwischen allen Ebenen finden – gute Zusammenarbeit im Vertriebsteam

Beziehungen stärken und wertschätzend gestalten

Strategie versus schnelle Erfolge

Pareto-Prinzip im Vertriebsalltag – Formel oder Wirklichkeit?

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Vertriebsleiter, Teamleiter Vertrieb, Key Account,

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Mit der Anmeldung zum ersten Modul sind Sie automatisch für alle Module der Seminarreihe angemeldet.

Dauer

4 Online-Module á 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-24 LLION Führungstechniken - Management by....

Führungsprinzipien: Die Managementtechniken

Um erfolgreich agieren zu können benötigen Führungskräfte eine Fülle von Kompetenzen – sei es fachlich, methodisch oder sozial.

Management-Techniken spiegeln hierbei einen wichtigen methodischen Bestandteil dieser Führungskompetenzen wieder.

Tägliche Führungsaufgaben wie Planung, Kontrolle, Zielvereinbarung, Information, Delegation sowie Problemlösungs- oder Entscheidungsfragen sind mit Unterstützung der bekannten „Management by....“-Formel als Handlungsnormen für eine zielorientiertere Personalführung lösbar.

Lernziele

Abgrenzung von Führungsstilen - Methodenkoffer

Effizienter Einsatz der Management-Techniken zur Freistellung von täglichen Routineaufgaben hin zu mehr Zeit für unternehmerische und strategische Aufgaben

Mehr Kreativität und Leistungsbereitschaft durch effizienten Einsatz der Mitarbeiter

Dynamischen Veränderungen wirkungsvoll begegnen

Inhalte

Führungstechniken versus Führungsstile

Erläuterung der Führungstechniken – management by....

Ziele der Managementtechniken

Sachbezogene versus personenbezogene Techniken

Wege zur Umsetzung der Management-Techniken

Deepdive: management by objectives, management by delegation, management by exception

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Führungskräfte, Managementanwärter

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Mit der Anmeldung zum ersten Modul sind Sie automatisch für alle Module der Seminarreihe angemeldet.

Dauer

4 Online-Module á 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-25 LLION Richtig delegieren

Richtig delegieren!

Es klingt recht einfach – delegieren bedeutet lediglich, Arbeiten an andere abzugeben. Dennoch - einfacher als es ist – denn einerseits müssen wir selbst bereit sein, eine Tätigkeit aus unserem Kompetenz- und Verantwortungsbereich weiterzugeben, andererseits gilt es auch einen Mitarbeiter zu finden, der bereit und fähig ist, diese Tätigkeit erfolgreich zu absolvieren.

Die Angst vor Kontrollverlust oder übertriebener Perfektionismus hindert viele Führungskräfte, komplexe Aufgaben zu delegieren.

Lernziele

Wie gewinnen Sie mehr Zeit durch gezielte Delegation?
Der Schlüssel richtig zu delegieren – Potenziale der Mitarbeiter erkennen
Offene und klare Kommunikation im Delegationsprozess
Zielerreichung durch individuelle und geeignete Erfolgskontrollen

Inhalte

Warum delegieren?

Ehrlicher Blick – delegiere ich gerne oder mache ich lieber selbst?
Kurzer Einblick – Reifegrade – welchem Mitarbeiter delegiere ich was wie?
Die Vorbereitung und der Ablauf eines Delegationsgespräches
Ergebniskontrollen
Fehler beim Delegieren
Ratschläge für die Delegation
Feedback geben

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Führungskräfte, Projektleiter, Abteilungsleiter, Vertriebsmitarbeiter

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Mit der Anmeldung zum ersten Modul sind Sie automatisch für alle Module der Seminarreihe angemeldet.

Dauer

4 Online-Module á 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-26 Teams erfolgreich führen und entwickeln

Das gilt auch im Besonderen für Führungsteams:

Teamarbeit gehört in Unternehmen der Transport- und Logistikbranche zum Alltag. Die Qualität der Zusammenarbeit zwischen den Mitarbeitern entscheidet in hohem Maße über die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens bzw. eines Teams / einer Abteilung. Sie beeinflusst stark die Arbeitszufriedenheit der Mitarbeiter und die Identifikation mit dem Unternehmen. Teamgeist und gute Teamarbeit wirken zudem nach außen, prägen das Image eines Unternehmens (Abteilung) wesentlich mit. In diesem Training geht es um Teamwork, Teamplayer sein, um Teamrollen und um die eigene Teamfähigkeit.

Die Effektivität der Teamarbeit wird verbessert, Teammitglieder und Teams lernen sich besser kennen und die Erfolgsfaktoren besser anzuwenden, die Teamfähigkeit wird verbessert. Konflikte im Team werden professionell behandelt.

Lernziele

Sie lernen und trainieren, worauf es bei Teamarbeit ankommt und wie man erfolgreich als Team arbeitet. Sie lernen, wie ein gutes Team entsteht und wie es in den einzelnen Entwicklungsphasen besser funktioniert. Sie lernen den konstruktiven Umgang mit Konflikten und wie Sie selbst eine gutes Teammitglied werden können.

Inhalte

- Von der Gruppe zum Team - Teams aufbauen und leiten
- Phasen der Teamentwicklung
- Erfolgsfaktoren für gute Teamarbeit
- Teamfähigkeit und Rollen im Team
- Zusammenarbeit und Kommunikation
- Umgang mit Konflikten

Methoden

Theorie-Input und Impulse
Gruppenarbeit und Einzelreflexion
Praxis- und Teambildungsübungen
Fallbeispiele, Selbstanalyse, Praxistransfer.

Zielgruppe / Voraussetzung

Alle Führungskräfte, die in Teams arbeiten.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Tage

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 02 Management & Führung

02-27 Führung Basis für Inhaber

Führungskraft sein heißt, eine große Verantwortung zu übernehmen. Verhalten und Kommunikation von Führungskräften gegenüber Mitarbeitern beeinflussen direkt den Unternehmenserfolg. Was bedeutet Führung? Wie wirke ich auf meine Mitarbeiter? Wie kommuniziere ich zielgerichtet? Diese und weitere wichtige Fragen rund um das Thema Mitarbeiterführung werden im Rahmen des Basistrainings beantwortet. Beispiele aus der "Führungspraxis" der Teilnehmer bilden dazu ein ideales Lern- und Betätigungsfeld.

Die Führungskräfte erhalten für ihre tägliche Führungsarbeit Sicherheit und Kompetenz in Bezug auf ihren persönlichen Führungsstil und Mitarbeiterführung.

Lernziele

Sicherheit und Kompetenz in der Führungsverantwortung erlangen.
Ein dem Mitarbeiter und der Situation angemessenes Führungsverhalten entwickeln.
Zielgerichteten Einsatz effektiver Kommunikation sicherstellen.

Inhalte

- Grundlagen des Führungsprozesses
- Rolle, Aufgaben und Verantwortlichkeiten der Führungskraft
- Situatives Führungsmodell und seine Anwendung in der Praxis
- Gesprächsführung als Mittel zur Personalentwicklung

Methoden

Theorie-Input und Impulse
Gruppenarbeit und Einzelreflexion
Fallbeispiele, Selbstanalyse, Praxistransfer.

Zielgruppe / Voraussetzung

Führungskräfte oder Inhaber in einem Unternehmen.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Tage

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 03 Vertrieb & Marketing

03-01 LLION Prof. Verkaufen Sped. Dienstlsg. I. - Erfolgreicher Start im Verkauf

Das Training ist die Grundausbildung für alle Verkaufsmitarbeiter und auch als „Refresher“ gut geeignet. Neben der theoretischen Wissensvermittlung rund um ein professionell und strukturiert geführtes Verkaufsgespräch geht es auch um persönliche Voraussetzungen und die richtige Einstellung zum Verkauf.

Lernziele

- Kennenlernen der eigenen Verkäuferpersönlichkeit
- Verkaufsgespräche strukturiert führen können
- Bedarfsanalysen effizient durchführen
- Nutzen/Vorteilargumentation gewinnbringend einsetzen können
- Abschlussphase professionell gestalten

Inhalte

- Einstellung zum Verkauf
- Der moderne Business Knigge
- Vorbereitung von Verkaufsgesprächen
- Vereinbaren von Terminen
- Gesprächseinstieg, konkret und sicher
- Behandlung von Einwänden
- Bedarfsanalyse und Fragetechnik
- Konsequenz Analyse als Kaufverstärker, Wechselmotivation
- Nutzen/Vorteilargumentation
- Preisnennung, Preisverhandlung
- Abschlusstechniken
- Gesprächsnachbereitung

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Dieses Training ist für alle Mitarbeiter konzipiert, die im Verkauf beschäftigt sind, Innendienst und/oder Außendienst.

Die Betreuung von Bestandskunden und die Akquisition von Neukunden sind deren Aufgabenschwerpunkte im Tagesgeschäft.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module an 2 Tagen
mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 03 Vertrieb & Marketing

03-02 LLION Prof. Verkaufen Sped. Dienststg. II. - Dauerhafter Erfolg im Verkauf

Die Kenntnisse aus dem Grundlagentraining werden hier vertieft und intensiviert. Das professionelle Auftreten des Verkäufers soll weiter verbessert werden. Themen wie Einsatz und Wirkung von Körpersprache oder Ausbau der Kundenbeziehung durch „Cross-Selling“ führen erneut zu einer Verbesserung der Verkaufperformance des Mitarbeiters. Das wird noch verstärkt durch ein intensives Arbeiten an einer optimalen Arbeitsorganisation.

Lernziele

Ausbau und Vertiefung der Kenntnisse aus dem Grundlagentraining
Eigene Arbeitsorganisation professionell gestalten
„Cross-Selling“ gezielt einsetzen lernen
Einsatz und Wirkung von Körpersprache kennenlernen
Professionalisierung Kundenbeziehungsmanagement, Ausbau des Netzwerks

Inhalte

„Refresher“ 8 stufiges Verkaufsgespräch
Einsatz und Wirkung von Körpersprache
Gebiets- und Arbeitsorganisation
„Cross-Selling“ in Kundenunternehmen
Firmennetzwerke analysieren
Bearbeitung von Fallstudien
Praxistransferaufgabe: Planung zum Ausbau von Kundenbeziehungen

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Erfahrene Mitarbeiter im Verkauf, bzw. Mitarbeiter die bereits am Grundlagentraining teilgenommen haben, zur weiteren Verbesserung der Verkaufperformance.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module an 2 Tagen
mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 03 Vertrieb & Marketing

03-03 LLION Professionelles Verhandeln im Verkauf - Das Havard Prinzip

Ob Sie wollen oder nicht:

Immer wieder müssen Sie verhandeln.

Verhandeln ist Bestandteil Ihres Tagesgeschäftes:

- Die Diskussion mit dem Dienstleister über den Einkaufspreis
- Die Verhandlung mit dem Kunden über die Vertragskonditionen

VERHANDELN ist wechselseitige Kommunikation mit dem Ziel, eine Übereinkunft zu erreichen, wenn man mit der anderen Seite sowohl gemeinsame als auch gegensätzliche Interessen hat.

Sind Sie ein sicherer Verhandlungsführer?

Können Sie professionell mit unfairen Verhandlungsmethoden umgehen?

Das Training bringt Sie hier erheblich weiter.

Lernziele

Sicherheit gewinnen um schwierige Verhandlungen führen zu können.

Mit unfairen Verhandlungsmethoden umgehen lernen.

Inhalte

Probleme und Hindernisse bei Verhandlungen

Das Harvard Prinzip für erfolgreiches Verhandeln:

Methoden und Werkzeuge

Sachbezogenes Verhandeln

Die Herausforderungen

Unfaire Verhandlungsmethoden

Praxisübungen

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Führungskräfte, KAM und Mitarbeiter im Vertrieb die regelmäßig Verhandlungen mit Kunden und Lieferanten führen.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module an 2 Tagen

mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 03 Vertrieb & Marketing

03-04 Verkaufen im Team - So arbeiten Spitzenteams

Als Team erfolgreich verkaufen, wie geht das? Was sind die kritischen Erfolgsfaktoren?

Das Training bietet eine Plattform dafür, die komplexen Prozesse im Verkaufsteam kennenzulernen, zu analysieren und gewinnbringend in der Praxis umzusetzen.

Lernziele

- Kennenlernen der kritischen Erfolgsfaktoren
- Verbesserung der Kommunikation und Kooperation
- Teamerfolge planen lernen
- Beziehungen und Konflikte im Team managen
- Verbesserung der Performance

Inhalte

- Grundlagen der Teamarbeit
- SWOT - Analyse zur Vertriebsarbeit im Team
- Team-Selling- Modelle in der Praxis
- Kritische Erfolgsfaktoren
- Persönliche Einstellung und Beziehungen
- Entscheidungsverhalten und Konfliktmanagement
- Prozesse, Planen des Erfolges
- Aufgabe zum Praxistransfer („Das werden wir ab sofort ändern“)

Methoden

- Einzel- und Gruppenarbeiten, Hintergrundinformationen, Diskussion
- Gesprächssimulationen, Praxisfälle, Rollenspiele, Checklisten
- Professionelles Feedback, ergänzende Tricks und Tipps, Evaluation

Zielgruppe / Voraussetzung

- Mitglieder von Verkaufsteams, Innen-/ Außendienst, komplette Verkaufsteams, neue Vertriebsmitarbeiter, die zukünftig im Verkaufsteam arbeiten

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 03 Vertrieb & Marketing

03-05 Cross-Selling - erfolgreich einsetzen

Kennen Ihre Kunden alle Dienstleistungsangebote Ihres Unternehmens?
Kennen Sie alle Bedarfe für Transport- und Logistikleistungen bei Ihren Kunden?
Kennen Sie alle relevanten Abteilungen und Ansprechpartner bzw. Entscheider bei Ihren Kunden?
Wenn Sie eine der Fragen nicht mit "JA" beantworten können, sind Ihre Verkaufsmitarbeiter die richtigen Teilnehmer bei diesem speziellen Training.
Die Methode zum erfolgreichen Durchverkauf aller Ihrer Dienstleistungen bzw. zum Erkennen aller Kundenbedarfe heißt "Cross-Selling".

Lernziele

Versand-, Logistik- und Entscheider Strukturen bei Kunden erkennen,
Professionell Durchverkäufe umsetzen,
"Empfehlungsmanagement" im Kundenunternehmen einsetzen

Inhalte

Begriff und Bedeutung
Cross-Selling Methoden
Planung und Durchführung
Gesprächs- und Argumentationstechniken
Empfehlungsmanagement
Gesprächssimulation
Argumentationskatalog
Praxisfälle

Methoden

Trainerinput, Diskussionen, Einzel- und Gruppenarbeit, Gesprächssimulationen, Praxisfälle, Rollenspiele, Tricks und Tipps

Zielgruppe / Voraussetzung

Alle Mitarbeiter Verkauf (Innen- und Außendienst), Service und Auftragsannahme

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 03 Vertrieb & Marketing

03-06 LLION Value Selling

Es gibt heute kaum ein Speditions- bzw. Logistikunternehmen, das nicht unter massivem Wettbewerbs- und Preisdruck steht. Eine mögliche Lösung dem entgegenzuwirken besteht darin, dem Kunden Mehrwerte zu bieten und sich damit positiv vom Wettbewerb abzuheben. Bei fast vergleichbaren Leistungsangeboten eine echte Herausforderung.

Value Selling geht davon aus, dass nicht Produkteigenschaften oder niedrige Preise kaufentscheidend sind. Ausschlaggebend ist einzig und allein das geschaffene Wertschöpfungspotenzial für den Kunden, d.h. ein reales „Mehr an Wert“ über die reine Dienstleistung hinaus. Somit ist eine echte Alternative zum produkt- oder preisorientierten Verkaufen gegeben.

Doch wie setzt der Vertrieb das in die Praxis um? Die Erfahrung zeigt: Wertvolle Mehrwerte für den Kunden werden durch den Kundenberater größtenteils nicht ausreichend herausgearbeitet und dargestellt und somit schlicht und einfach verschenkt. Wenn dem Kunden eine mögliche Wertschöpfung nicht bewusst wird, bleibt unser Leistungsangebot im Mittelmaß und wird in der Kaufentscheidung als solches bewertet.

Lernziele

Value Selling erfordert eine andere Herangehensweise in der Verkaufsmethodik:

Werte, Einstellung, Haltung und Prioritäten des Kunden sind zu ergründen.

Die Methoden hierzu werden in dem Training Modul 1 näher beleuchtet und für die Praxis umsetzbar vermittelt.

Inhalte

Wertschöpfung und Wertstiftung – die vernachlässigten Stars

Erfolgstreiber für Unternehmen und Vertrieb

Die Philosophie des Value Selling

Was verkaufe ich eigentlich – welche Wertschöpfung kann ich bieten?

Die Erfolgstreiber meiner Kunden erkennen lernen

Systematische Bedarfsanalyse und geeignete Fragetechniken für den Value Selling Ansatz

Gemeinsame Wertschöpfung als Ziel

Aufmerksamkeit auf den Nutzen-Vorteil statt auf den reinen Preis

Passende Rhetorik des Value Selling

Die Einstellung des Value-Verkäufers

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Vertriebsleiter, KAM, Vertriebsmitarbeiter im Außendienst

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module an 2 Tagen

mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 03 Vertrieb & Marketing

03-07 LLION Preisanpassungen erfolgreich durchführen

Die Durchführung von Preisanpassungen ist eine der schwierigsten Aufgaben für Mitarbeiter im Verkauf. Von der Vorbereitung, über die Durchführung bis hin zum erfolgreichen Abschluss führt der eintägige intensive „Workshop“ die Teilnehmer. Neben den theoretischen Grundlagen wird hier mit konkreten Fällen aus der betrieblichen Praxis gearbeitet.

Das Training bereitet die Verkaufsmitarbeiter optimal auf Preisanpassungen, also Preiserhöhungen vor.

Lernziele

- Professionell Preisanpassungen vorbereiten können
- Argumentationshilfen erstellen können
- Preisverhandlungen erfolgreich steuern können
- Abschlussphase professionell gestalten

Inhalte

- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Vorbereitung und Durchführung von Preisanpassungen
- Verhandlungsführung
- Behandlung von Einwänden
- Abschlusstechniken
- Erfahrungsaustausch

Methoden

- LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Dieses Training ist für alle Mitarbeiter im Verkauf konzipiert, die im Kundendialog Preisanpassungen durchführen sollen.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

- 1 Tag mit 3 Modulen
- mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 03 Vertrieb & Marketing

03-08 Professionelles Tendermanagement für den Verkauf

Immer mehr Verlager aus Industrie und Handel benutzen zur Auswahl und regelmäßigen Überprüfung ihrer Dienstleister das Instrument der Ausschreibung.

Häufig sehr komplex und detailliert, soll der angefragte Dienstleister dann in einer meist recht kurz gesetzten Frist ein Angebot abgeben.

Wie gehe ich professionell mit Ausschreibungen um? Was mache ich jetzt zu allererst? Kann ich den Kunden anrufen?

Wie sieht das optimale Angebot aus?

Gibt es sinnvolle Prozesse im Tendermanagement?

Wenn Sie die Antworten auf diese Fragen interessieren, sind Sie bei diesem Training richtig!

Lernziele

Professioneller Umgang mit Ausschreibungen

Erstellung von qualifizierten Angeboten

Inhalte

Professionelles Tendermanagement

Prozesse für Tendermanagement

Qualifizierte Angebotserstellung

Sichere Verhandlungsführung

Methoden

Input Spezialist Tendermanagement, Einzel- und Gruppenarbeiten, Hintergrundinformationen, Diskussion, Praxisfälle, ergänzende Tricks und Tipps

Zielgruppe / Voraussetzung

Führungskräfte und Mitarbeiter die im Verkauf Ausschreibungen bearbeiten

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

1 Tag

09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 03 Vertrieb & Marketing

03-09 LLION Der Esselfaktor - ...oder die (fiese) Kunst der Manipulation

Kommen Sie sich manchmal ausgenutzt vor? Hatten Sie nach einem Gespräch das Gefühl, dass man Sie über den Tisch gezogen hat? Hat der Kunde, Kollege oder Vorgesetzte es geschafft Ihnen Zusagen zu entlocken, die Sie ihm eigentlich schon lange nicht mehr gewähren wollten? Sie fühlen sich wie ein Esel. Ihr Gefühl sagt Ihnen, dass man Sie reingelegt hat, dass Sie wieder Mal fies manipuliert wurden. Dieses Seminar erklärt die üblen Strategien und Tricks der Manipulatoren und zeigt wie Sie sich dagegen erfolgreich zur Wehr setzen.

Lernziele

Sie erarbeiten generelle und spezielle Maßnahmen zur Gegenwehr
Sie erlernen Strategien um sich zukünftig besser behaupten zu können
Sie erkennen und entlarven „dirty tricks“ und schwarze Rhetorik
Sie lernen rechtzeitig „Nein“ zu sagen und „So nicht und mit mir nicht!“
Sie erreichen mehr Selbstsicherheit und treten selbstbewusster auf

Inhalte

Definition der einzelnen Manipulationsformen
Gesellschaftliche Grundprinzipien und wie sie manipulativ eingesetzt werden
Macht- und Statusspiele im Alltag
Den Autopilot ausschalten / emotionale Kommunikationsformen nutzen
Explizite versus implizite Botschaften
Bewertung von beruflichen Alltagssituationen

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Führungskräfte, Ver- und Einkäufer, Projektleiter die sich effektiver durchsetzen müssen und möchten

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module an 2 Tagen
mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 03 Vertrieb & Marketing

03-10 LLION Wichtige Regeln der Kommunikation für ein effizientes Arbeiten

Wichtige Regeln der Kommunikation für effizientes Arbeiten

Wir kennen es alle in der einen oder anderen Ausprägung. Täglich erleben wir Arbeitssituationen, in denen Kollegen/innen oder Belegschaften mit den Folgen unvollständiger Informationsübertragung oder Kommunikation zurechtkommen müssen. Mal liegt es am Sender, mal am Empfänger der Information, mal an Beiden, in anderen Fällen will es keiner gewesen sein. Nicht selten entstehen in der Zusammenarbeit Unzufriedenheit, Ärger, Frust bis hin zu Streit zwischen den Beteiligten. Einem guten Betriebsklima nützt das mit Sicherheit nicht.

Muss das sein?

Lernziele

Kennenlernen der Grundregeln effizienter Kommunikation im beruflichen Alltag

Erkennen des eigenen Verhaltens

Praxisorientierte Tipps für eine kurzfristige Verbesserung im eigenen Handeln

Inhalte

Was passiert bei Kommunikationsprozessen?

Wer hat welche Verantwortung für gute Kommunikation?

Was wird häufig übersehen oder falsch angewandt?

Wie erreichen wir mit geringem Aufwand große Wirkung?

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Mitarbeiter/innen mit hohem Anteil an interner oder externer Informations- und Kommunikations-tätigkeit. Mitarbeiter/innen die im Zuge einer weiterführenden Aufgabe oder Verantwortung dem Thema und der Bedeutung von Kommunikationsprozessen mehr Beachtung schenken müssen.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Mit der Anmeldung zum ersten Modul sind Sie automatisch für alle Module der Seminarreihe angemeldet.

Dauer

4 Online-Module á 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 03 Vertrieb & Marketing

03-11 LLION Tipps & Tricks für eine perfekte Präsentation

Tipps & Tricks für eine gelungene Präsentation

Fast jeder hat es erlebt – die Folienschlacht auf PowerPoint. Täglich werden weltweit über 20 Millionen Präsentationen gehalten, weit über 80% davon gelten als langweilig oder zumindest verbesserungswürdig. Nur ca. 5% begeistern die Zuhörer.

Bei fast jedem wichtigen Meeting, Vortrag oder Termin mit Geschäftspartnern wird diese Form der Präsentation eingesetzt. Wie oft starren wir auf Folien mit zu viel Text, in unterschiedlichen Schriftarten und -größen.

Nicht selten noch auf eine unruhige Farbgebung und verwirrende Animationen.

Wie oft liegt nach Problem nicht in der Technik sondern beim Vortragenden.
Wie schaffe ich es die Zuhörer zu erreichen und meine Botschaften zu übermitteln?

Lernziele

Struktur einer attraktiven Präsentation

Zusammenspiel von Folien und Redner

Tipps für den Auftritt des Redners

Rolle der Vorbereitung von Präsentationen

Inhalte

„Der Köder muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler“

Vorbereitung einer Präsentation in einfachen Schritten

Was wird häufig übersehen?

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Mitarbeiter/innen mit Bedarf an Präsentationserstellung oder -vortrag. Mitarbeiter/innen die im Zuge einer weiterführenden Aufgabe oder Verantwortung zukünftig mit dem Thema Präsentationen mehr Kontakt haben.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

1 Online-Modul 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 03 Vertrieb & Marketing

03-12 LLION Lean 4.0 - Sind wir bereit zum Wandel?

Lean Logistics 4.0 – Sind wir bereit zum Wandel?

Chancen und Risiken für Logistikdienstleister im digitalen Zeitalter.

Durch die fortschreitende Digitalisierung in den Unternehmen werden immer mehr elektronische Informationen ausgetauscht (Big Data). Dies betrifft die Funktionen im betrieblichen Leistungserstellungsprozess ebenso wie Lieferanten, Kunden und insbesondere auch Logistikdienstleister. Jeder ist mit jedem und mit allem vernetzt: Maschinen, Systeme und Menschen kommunizieren im weltweiten Netz auf immer schnelleren Daten-Autobahnen miteinander. Das Internet der Dinge hält Einzug in die Wertschöpfungsketten.

Die Vision: Nicht ein Computer steuert die Transportbänder, sondern die Dinge steuern das logistische System.

Um der einhergehenden Informationsflut und dem damit verbundenen Wertewandel sowie der parallel geforderten Schonung aller Ressourcen in den Unternehmen gerecht zu werden, müssen die Unternehmen eine schlanke und effiziente Prozessorganisation installieren.

Das Seminar gibt einen Überblick über Chancen und Risiken für Logistikdienstleister im Zeitalter von Industrie 4.0. Dabei zeigen wir auf, dass sich „Lean“ und „4.0“ gegenseitig bedingen, um nachhaltige Effekte zu erzielen.

Lernziele

Sie erhalten einen Überblick über den aktuellen Status von Industrie 4.0 in Produktion und Logistik.

Sie erfahren, wie das Zukunftsprojekt Digitalisierung Organisations- und Prozessstrukturen in Produktion und Logistik verändern wird. Sie lernen die Begriffe „vertikale und horizontale Integration“ aus Sicht logistischer Dienstleistungsanbieter kennen. Sie erfahren, welche Rolle die Logistik und ihre IT für Industrie-4.0-Konzepte sowie für die allgegenwärtige Vernetzung und Digitalisierung spielt. Sie erkennen, mit welchen Herausforderungen, Chancen und Risiken Unternehmen (Verlader und Logistikdienstleister) in der digitalisierten Welt klarkommen müssen. Sie lernen, dass die Intra-Logistik aufgrund Ihrer Nähe zur Produktion in den unterschiedlichsten Branchen eine Schlüsselrolle im System 4.0 innehat. Sie erhalten Handlungsempfehlungen, um das Thema 4.0 greifbarer, gestaltbarer und damit mehrwertfähig zu machen.

Inhalte

Möglichkeiten und Herausforderungen von Industrie 4.0

Schlanke Prozesse erfordern schnelle Datenverfügbarkeit

Schnelle Datenverfügbarkeit erfordert schlanke Prozesse („Lean“)

Einfluss von Industrie 4.0 (Big Data) auf alle Funktionen im betrieblichen Leistungserstellungsprozess

Die Wurzeln des Lean-Gedanken

Lean, ein ganzheitliches Managementsystem

„4.0“ und Lean... wie passt das zusammen?

Was haben Logistikdienstleister damit zu tun?

- Sind wir bereit zum Wandel?

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Fach-, Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aus allen betrieblichen Funktionsbereichen, insbesondere aus Einkauf/Supply Chain Management, (Lager-) Logistik, Intra-Logistik, Kontraktlogistik, Betriebsorganisation und Unternehmensplanung

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Mit der Anmeldung zum ersten Modul sind Sie automatisch für alle Module der Seminarreihe angemeldet.

Dauer

4 Online-Module á 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 04 Service & Kundendienst

04-01 Prof. Verhalten am Telefon

Wenn Sie zum Telefonhörer greifen, dann „wirken“ Sie immer.

Nach diesem Seminar sind Sie in der Lage Ihren Wirkungsgrad bewusst zu wählen und effektiv einzusetzen.

Lernziele

Überprüfen und verbessern der eigenen Wirkung am Telefon

Vermittlung eines positiven Eindrucks beim Gegenüber

Telefongespräche zielorientiert führen

Sensibilisierung für die unterschiedlichsten Anliegen des Gesprächspartners

Schwierige Gesprächssituationen einfühlsam und souverän meistern

Inhalte

Was ist Kommunikation

Elemente und Ebenen der Kommunikation

Basics am Telefon

Struktur und Ablauf eines professionellen Telefongesprächs

Gesprächsstörer/ Gesprächsverstärker

Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen

Praktische Übungen

Methoden

Impulsvorträge, Einzel- und Gruppenarbeiten, Gesprächsaufzeichnungen über die

Telefontrainingsanlage mit individuellem Schwierigkeitsgrad

Zielgruppe / Voraussetzung

Alle Mitarbeiter und Führungskräfte die ihre Außenwirkung am Telefon optimieren möchten

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 04 Service & Kundendienst

04-02 LLION Konsequente Kundenorientierung im Transport- und Logistikmarkt

Konsequente Kundenorientierung ist die Basis für den Gewinn von Neukunden, sowie die Sicherung und den Ausbau von Bestandskunden.

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter müssen hier „fit“ sein und sich der Bedeutung der Kundenorientierung für den Unternehmenserfolg bewusst sein.

Neben den Grundsätzen zu kundenorientiertem Verhalten im Tagesgeschäft wird in diesem Training vor allem das Kommunikationsverhalten in den Vordergrund gestellt.

Wie verhalte ich mich am Telefon im Kundenkontakt?

Wie korrespondiere ich kundenorientiert, speziell mit E-Mails?

Lernziele

Bewusstsein schaffen für den hohen Stellenwert, den der Kunde für das Unternehmen darstellt.

Wege aufzeigen, die den Mitarbeitern helfen, eine permanente Umsetzung der persönlichen Kundenorientierung - sowohl intern als auch extern - sicherzustellen.

Ausbau und Stärkung zielgerichteter und effizienter Gesprächsführung

Professionelle Kommunikation per E-Mail

Inhalte

Vorbereitungsaufgabe zum Thema

Bedeutung des internen Kunden / der Kundenorientierung

Grundlagen der Kommunikation, Wirkmechanismen Stimme und Sprache

Aktives Zuhören, gezieltes Fragen, lösungsorientierte Gesprächsführung

Telefonverhalten

E-Mail - Korrespondenz

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt im Tagesgeschäft

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module an 2 Tagen

mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 04 Service & Kundendienst

04-03 LLION Professionelle Reklamationsbearbeitung - Reklamation als Chance

Die Reklamation des Kunden ist das Signal für den Wunsch nach einer weiteren Zusammenarbeit.

Reklamiert er nicht, oder wird seine Reklamation nicht professionell bearbeitet, ist der Kunde verloren. Diese Sichtweise zur Bearbeitung einer Reklamation unterstreicht die Bedeutung der professionellen Reklamationsbearbeitung als Chance, Kundenverluste zu verhindern und die Kundenbindung zu festigen.

Lernziele

Bewusstsein schaffen für die Bedeutung einer Reklamation
Reklamationen als Ursache-/Wirkungsmechanismus erkennen
Erlernen von Techniken zur Konfliktspannung und -lösung
Entwickeln von Maßnahmen zur Kundenbindung

Inhalte

Reklamationen und Beschwerden klassifizieren
Differenzierte Bearbeitung je nach Kundentyp
Die Chance zur Kundenbindung
Technik der Einwandbehandlung
Konfliktwissen (Arten, Verläufe)
Konfliktlösung
Aufgabe zum Praxistransfer

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Dieses Training ist für alle Mitarbeiter und Führungskräfte mit regelmäßigem internen und externen Kundenkontakt konzipiert, die in der Regel auch die 1. Anlaufstelle für eingehende Reklamationen sind.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module an 2 Tagen
mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 04 Service & Kundendienst

04-04 Professionelle Verkaufsgespräche für Service und Auftragsannahme

In der Auftragsannahme und im Service haben die Mitarbeiter regelmäßigen Kontakt mit bestehenden und auch neuen Kunden.

Hier gibt es die Chance, MEHR aus der aktuellen Kundenbeziehung zu machen.

Ein gut strukturiertes Verkaufsgespräch kann helfen, den Kunden weiter auszubauen, neue Geschäfte zu generieren oder durch "Cross Selling" auch weitere Dienstleistungen beim Kunden zu platzieren.

Das Training ist die verkäuferische Grundausbildung für alle Mitarbeiter mit regelmäßigem telefonischen Kundenkontakt.

Neben der theoretischen Wissensvermittlung rund um ein professionell und strukturiert geführtes Verkaufsgespräch geht es auch um persönliche Voraussetzungen und die richtige Einstellung zum Verkauf.

Lernziele

Verkaufsgespräche strukturiert führen können

Bedarfsanalysen effizient durchführen

Nutzen-/Vorteilargumentation gewinnbringend einsetzen können

Cross Selling Methoden einsetzen können

Inhalte

Der moderne Business Knigge

Vorbereitung von Verkaufsgesprächen

Gesprächseinstieg, konkret und sicher

Nutzen-/Vorteilargumentation

Preisnennung, Preisverhandlung

Abschlusstechniken

Methoden

Einzel- und Gruppenarbeiten, Hintergrundinformationen, Diskussion

Verkaufsgesprächssimulationen, Praxisfälle, Rollenspiele,

professionelles Feedback, ergänzende

Tricks und Tipps

Zielgruppe / Voraussetzung

Alle Mitarbeiter im Service, Kundendienst und Auftragsannahme.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

1 Tag

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 04 Service & Kundendienst

04-05 Schlagfertigkeit & Konfliktmanagement – souverän im Arbeitsalltag

Nicht nur Reklamationsgespräche sind schwierige Kundengespräche. Es gibt im täglichen Kundenkontakt am Telefon häufig Situationen, in denen man an die Grenzen der persönlichen Belastbarkeit kommt oder in denen man sich wünscht: „Wäre ich doch nur etwas schlagfertiger...oder...könnte ich doch gelassener mit solchen Situationen umgehen“

Diese Situationen sind geprägt von Emotionen und wirken sich negativ auf die persönliche Motivation aus. Das muss nicht sein!

Lernziele

Die Mitarbeiter lernen im Training, wie sie im Rahmen von schwierigen Kundengesprächen selbstsicher, ruhig und gelassen mit dem Kunden umgehen können.

Die Professionalität im Kundenverhalten wird verbessert.

Lösungsstrategien zur Konfliktaustragung werden erarbeitet.

Inhalte

Vorbereitungsaufgabe zum Thema

Entstehung, Wahrnehmung und Entwicklung von Konflikten

Vorbereitung, Aufbau und Durchführung von Konfliktgesprächen

Strategien zur Konfliktlösung

Selbstsicherheit gewinnen

Blockaden überwinden

Schlagfertigkeit trainieren

Einsatz und Wirkung von Sprache und Stimme

Methoden

Vorbereitungsaufgabe

Trainerinput

Einzel- und Kleingruppenarbeiten

Durchführung von Kundengesprächen aus dem Arbeitsalltag

Gesprächsaufzeichnungen (Telefonrekorder), Analysen und Feedback

Zielgruppe / Voraussetzung

Alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt im Tagesgeschäft

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Tage

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 04 Service & Kundendienst

04-06 Ärgern macht Ärger noch ärger (Anti-Ärger Training)

Kunde XY kapiert die korrekte Sendungsdeklaration einfach nicht. Die Kollegin ist wieder mal krank, denn es geht aufs Wochenende zu. Die Partnerspedition weigert sich die Sonderfahrt anzuerkennen und der Chef hat zum x-ten Mal einem Kunden Dinge zugesagt, deren Ablauf absolut nicht realisierbar ist.

Wenn Ihnen dann noch jemand zuruft: „Hey, entspann Dich mal“, dann stehen Ihnen schlagartig alle Haare zu Berge und Sie fühlen sich wie eine Kaffeemaschine kurz vor dem Siedepunkt.

Lernziele

- Sie entlarven Ihr persönliches Reiz-Reaktionsschema.
- Sie erfahren und trainieren Strategien um sich künftig kürzer, weniger und seltener zu ärgern.
- Sie agieren souverän mit sich selbst und mit Ihrem Umfeld.
- Sie bleiben gelassener und „punkten“ endlich wieder mit Ihrer fachlichen Kompetenz.
- Sie verbessern Ihre Arbeits- und Alltagsqualität.

Inhalte

- Aggression, Wut, Zorn und Ärger – Auslöser und Ursachen
- Kontrollierter Ärger – agieren, statt reagieren
- Die positive Kraft der Aggression nutzen
- Das Gedächtnis des Körpers – wie man das Ärgern nach und nach wieder verlernt
- Effizienter Umgang mit Cholerikern, Querulanten, Besserwissern und Zicken
- 10 sofort wirksame Anti-Ärger Strategien – um sich weniger, kürzer und seltener zu ärgern
- Übungen auf dem „heißen Stuhl“
- Aktionsplan – zum Umsetzen der Inhalte

Methoden

- Impulsvorträge
- Erfahrungsaustausch
- Einzel- und Gruppenübungen
- kollegiales Coaching

Zielgruppe / Voraussetzung

- Alle, die von sich sagen: „Es reicht, genug geärgert.“
- Alle, die eigenen und fremden Ärger besser verstehen und zu mehr Gelassenheit finden möchten.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Tage

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 04 Service & Kundendienst

04-07 Geschickt verhandeln im beruflichen Alltag

Der Wimbledon-Sieger Boris Becker sagte einmal in einem Interview: „Das Match wird immer zwischen den Ohren gewonnen“.

Tatsächlich gilt das im Sport ebenso wie im Berufsleben. Bei Kunden, Geschäftspartnern und Vorgesetzten, im Meeting und bei Kolleginnen und Kollegen.

Der einzige Unterschied: statt „Spiel, Satz und Sieg“ lautet das Motto im beruflichen Kontext: „Der Weg ist das Ziel“. Eine angenehme Beziehung wird auf- oder ausgebaut und das Ergebnis ist schlussendlich für beide Verhandlungspartner, ohne Wenn und Aber, angemessen und akzeptabel.

Lernziele

Sie bereiten sich optimal auf Ihre Verhandlungen vor.

Sie gewinnen mehr Verständnis für die Strategien Ihres Gegenparts.

Sie erfahren, wie Sie unfaire Tricks souverän entlarven und kontern.

Sie erkennen und verbessern die Schwachstellen in Ihrer Verhandlungstaktik.

Sie argumentieren punktgenau, überzeugen und setzen Ihren „Standpunkt“ leichter durch.

Inhalte

Phasen der zielgerichteten Verhandlung.

Alles ist verhandelbar, auch ein „Nein“.

Interessenunterschiede positiv steuern und kooperative Lösungen finden.

Mit wem habe ich es zu tun? Psycho-logisch argumentieren.

Fragen statt sagen.

Methoden

Trainerinput, Einzel- und Gruppenarbeiten, Erfahrungsaustausch, bei Bedarf Aufzeichnungen mit der Video- Kamera oder der Telefon-Trainings-Anlage mit Trainer- und Gruppenfeedback.

Zielgruppe / Voraussetzung

Alle MitarbeiterInnen, die Ihre Überzeugungskraft aufbauen oder verbessern möchten.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Tage

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 05 Luftsicherheit

05-01 Ausbildung zum Luftsicherheitsbeauftragten bei RegB, RegL, bV und zugelassenen Transporteuren entsprechend **11.2.5** des Anhang 11 der DVO (EU) 2015/1998

Dieses Seminar ist gesetzliche Grundvoraussetzung für die Tätigkeit als Luftsicherheitsbeauftragter beim "bekannten Versender" & Reglementierten Beauftragten.

Der Nachweis wird vom LBA gefordert und im Sicherheitsprogramm Ihres Unternehmens muss das Zertifikat als Anlage angehängt sein! Die Inhalte richten sich nach dem vom LBA veröffentlichten Lehrmodulsystem des BMI für Schulungen gem. VO (EU) 185/2010 Anhang 11.2.5. Alle Lobraco Ausbilder sind vom LBA hierfür zugelassen.

Lernziele

Die Sicherheit der Transportkette steht hier im Fokus. Die Teilnehmer erhalten die Befähigung als Luftsicherheitsbeauftragter tätig zu werden.

Inhalte

Gem. VO (EU) Nr. 185/ 2010 und des abgestimmten Lehrmodulsystems des BMI
Durchleuchtungs- und Kontrollgeräte Technik bei Fracht
Tätigkeiten an Sicherheitskontrollstellen
Sicherheit von Gepäck und Fracht sowie Umgang mit unsicherer Fracht
Waffen, verbotene Gegenstände und nicht allgemein zugelassene Gegenstände
Sicherheitsbezogene Bereiche und Maßnahmen, die zur Erhöhung des Sicherheitsbewusstseins im Frachtbereich geeignet sind
Sicherheit der Transportfahrzeuge,
Anerkennungsvoraussetzungen beim bekannten Versender / Reglementierten Beauftragten
Maßnahmen der Qualitätssicherung
Jedermannsrechte im Bezug auf das Aufhalten verdächtiger Personen
etc.

Methoden

Das Verstehen und die Festigung des Erlernten wird untermauert durch Praxisbeispiele, Fallstudien, Gruppen- und Einzelarbeiten, praxiserprobte Übungen, Workshops, Video- oder Tonaufzeichnungen, Feedback durch den Trainer und / oder Gruppe.

Zielgruppe / Voraussetzung

Unternehmer, Geschäftsführer, Betriebsleiter oder Mitarbeiter, die als Luftsicherheitsbeauftragte in Unternehmen tätig werden. Für angehende RegB ist die Schulung verpflichtend
Für angehende bV (bekannte Versender) ist diese Schulung verpflichtend

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Gültige Zuverlässigkeitsprüfung nach §7 Luftsicherheitsgesetz müssen 14 Tage vor Seminarbeginn bei der Lobraco Akademie GmbH vorliegen!

Dauer

4 Tage

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 05 Luftsicherheit

05-02 Train the Trainer - Interner Ausbilder - Luftfrachtsicherheit

Sie sind Luftsicherheitsbeauftragter oder der Stellvertreter und sollen in Zukunft Ihre Kollegen in der Luftsicherheitsunterweisung gem. VO (EU) Nr. 185/2010 - 11.2.3.9 schulen!

Haben Sie schon mal jemanden Wissen vermittelt?

Nein, kein Problem - dieses Seminar ermöglicht es Ihnen.

Für viele Fachthemen gibt es interne "Spezialisten". Warum also teures Geld für externe Trainer ausgeben?

Aber...es fehlt an methodischen Kenntnissen der Wissensvermittlung und Präsentation.

Hier setzt dieses Seminar an. Die Teilnehmer lernen, mit Spass und Fachkompetenz Wissen optimal zu vermitteln.

Lernziele

Fachthemen korrekt vermitteln

Lampenfieber in den Griff bekommen

Teilnehmer begeistern lernen

Inhalte

Selbstpräsentation

Rhetorik Basiswissen

Trainingsaufbau (11.2.3.9 Schulung - Inhalte, - Schwerpunkte, Ziele)

Struktur in Fachthemen (der rote Faden)

Übung mit Videoanalyse speziell auf die Luftfrachtsicherheitsschulung 11.2.3.9

Methodik (die 4 Bausteine eines erfolgreichen Seminars)

Trainingstechnik (Beamer & Co.)

Umgang mit Störungen

Methoden

Vorbereitende Arbeit - Erstellen einer eigenen 11.2.3.9 Präsentation

Trainerinput, Gruppenarbeit, Trainingssimulation mit Videoanalyse

Zielgruppe / Voraussetzung

Mitarbeiter die interne Schulungen geben.

Führungskräfte mit dem Anspruch, Wissen optimal weiterzugeben.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

3 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 05 Luftsicherheit

05-03 Fortbildung für Sicherheitsbeauftragte nach Ziffern 11.4.3 Buchstabe a

Dieses Seminar ist eine gesetzliche geforderte Auffrischung für Sicherheitspersonal nach 5 Jahren.

Lernziele

Die Lernziele sind für das Kalenderjahr 2020 vom LBA mit nachfolgende Themen festgelegt: Siehe Inhalt!

Inhalte

Für das Kalenderjahr 2021 sind nachfolgende Themen mit den aufgeführten Zeitanätzen festgelegt:

Themenbereich 1.

Rechtsgrundlagen der Luftsicherheit - allgemeine Neuerungen und Vertiefungen(1 UE)

Themenbereich 2a) Sicherheitsprogramme und ihre Überwachung(1 UE)

Themenbereich 2b)

Themenschwerpunkt Kontrollverfahren und Sicherheitsausrüstung(1 UE)

Themenbereich 3.

Soziale Kompetenzen(1 UE)

Themenbereich 1.Rechtsgrundlagen der Luftsicherheit-allgemeine Neuerungen und Vertiefungen
Umfang- Aktuelle Entwicklungen und Ereignisse, die sich auf die Gefährdung der Luftsicherheit beziehen
und ggf. auch auf die Tätigkeit als Sicherheitsbeauftragter auswirken

Überblick über die aktuellen Änderungen in der Rechts- und Verordnungslage im Bereich Luftsicherheit,
inklusive Umsetzung der Neuerungen aus der Durchführungsverordnung (EU) 2019/103
(z.B. im Kapitel 6, Ziffer 6.8; umfangreiche Änderungen im Kapitel 11; Neuerungen im Kapitel 12)
sowie der Durchführungsverordnung 2019/1583 (Änderungen im Kapitel 1; neue Personengruppe im
Kapitel 11)1 UE

Methoden

Trainerinput / PowerPoint Folien /

Zielgruppe / Voraussetzung

alle 35 Std. geschulten Personen (Sicherheitspersonal)

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter
[Downloads](#).

Gültige Zuverlässigkeitsprüfung nach §7 Luftsicherheitsgesetz müssen vor Seminarbeginn (Kopie
ausreichend) bei der Lobraco Akademie GmbH vorliegen!

Bitte per Mail senden!

Dauer

1 Tag

09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 05 Luftsicherheit

05-04 Fortbildungsunterweisung für Ausbilder 2021 (jährlich)

Um die eigene LBA-Ausbilderzulassung stets aufrecht zu erhalten ist die jährliche Teilnahme an einer Fortbildungsunterweisung gem. § 2 Abs. 3 + 4 LuftSiSchulV zwingend erforderlich.

Lernziele

Gesetzliche Vorgaben aktualisieren,
Praxistransfer der LBA zugelassenen Ausbilder.
Trainingsmethoden erlernen und ein Austausch über Erfahrungswerte bei den eigenen Trainings.

Inhalte

Gesetzliche Vorgaben neuer und/oder aktuelle Vorschriften/ Verordnungen (national & europäisch)
Auswirkungen von Änderungen auf die Schulungsinhalte
Erfahrungen und Kenntnissen aus der Praxis (z.B.) Lehren und Lernen
Praxisübungen

Methoden

Vortrag, Arbeitsgruppen, Diskussionen, Praxisbeispiele

Zielgruppe / Voraussetzung

LBA zugelassene Ausbilder

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Gültige Zuverlässigkeitsprüfung nach §7 Luftsicherheitsgesetz müssen vor Seminarbeginn (Kopie ausreichend) bei der Lobraco Akademie GmbH vorliegen!

Bitte per Mail senden!

Dauer

1 Tag

09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 05 Luftsicherheit

05-05 Sicherheitsschulung gem. DVO (EU) 2015 / 1998 Anhang 11.2.3.9

Luftsicherheit in der Transportkette gemäß VO (EU) Nr. 2015/1998

Was haben Sie mit dem Thema Luftsicherheit zu tun?

Jeder, der an einer Abholung oder der Verbringung zu einem Flugzeug beteiligt ist, hat neue Sicherheitsrichtlinien zu beachten.

Lernziele

Die Vergangenheit, aber auch die Gegenwart hat gezeigt, dass sich niemand vor terroristischen Anschlägen sicher fühlen kann.

Eine 100%tige Sicherheit wird es leider nie geben. Daher muss es die Aufgabe aller sein, sich an die Richtlinien der VO (EU) Nr. 185/2010 zu halten.

Das heißt nicht nur die Luftfahrtbehörden, die Flughafenbetreiber und die Luftfahrtunternehmen müssen alles Erdenkliche tun, um die VO (EG) Nr. 2320/2002 bzw. das daraus resultierende Luftsicherheitsgesetz vom 11. Januar 2005 möglichst perfekt umzusetzen, auch alle Branchen, die im Vorfeld im Bereich der Luftfracht tätig sind, haben alles daran zusetzen, die Sicherheitskontrollen und/oder –Maßnahmen einzusetzen und zu verbessern.

Wichtig ist es, die Transportkette mit einem hohen Maß an Sicherheit zu versehen und damit den Transport mit dem Flugzeug nach dem oben genannten Gesetz sicherzustellen.

Inhalte

Terroranschläge und aktuelle Bedrohungen

Einschlägige Rechtsvorschriften

Ziele und Struktur der Luftsicherheit

Kenntnis der Verfahren für das Anhalten von Personen

Kenntnis der Meldeverfahren

Fähigkeit zur Identifizierung verbotener Gegenstände

Fähigkeit zur angemessenen Reaktion auf die Entdeckung verbotener Gegenstände

Kenntnis der Möglichkeiten zum Verstecken verbotener Gegenstände

Kenntnis der Schutzanforderungen für Fracht und Post und

Kenntnis der Beförderungsanforderungen, wenn anwendbar

Methoden

Das Verstehen und die Festigung des Erlernten wird untermauert durch Trainer-Input, praktisches Arbeiten in Gruppen, Feedback durch die Gruppe.

Zielgruppe / Voraussetzung

Mitarbeiter, die physisch mit Luftfracht in Berührung kommen, sowie Mitarbeiter, die die Luftfrachtdokumentation bearbeiten oder erstellen.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

7 Unterrichtseinheiten (UE)

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 05 Luftsicherheit

05-06 Sicherheitsschulung gem. DVO (EU) Nr. 2015/1998 Anhang 11.2.7

Luftsicherheit in der Transportkette gemäß VO (EU) Nr.2015/1998

Was haben Sie mit dem Thema Luftsicherheit zu tun?

Jeder, der an einer Abholung oder der Verbringung zu einem Flugzeug beteiligt ist, hat neue Sicherheitsrichtlinien zu beachten.

Lernziele

Die Vergangenheit, aber auch die Gegenwart hat gezeigt, dass sich niemand vor terroristischen Anschlägen sicher fühlen kann.

Eine 100%tige Sicherheit wird es leider nie geben. Daher muss es die Aufgabe aller sein, sich an die Richtlinien der VO (EU) Nr. 2015/1998 zu halten.

Das heißt nicht nur die Luftfahrtbehörden, die Flughafenbetreiber und die Luftfahrtunternehmen müssen alles Erdenkliche tun, um die Regularien möglichst perfekt umzusetzen, auch alle Branchen, die im Vorfeld im Bereich der Luftfracht tätig sind, haben alles daran zusetzen, die Sicherheitskontrollen und/oder –Maßnahmen einzusetzen und zu verbessern.

Wichtig ist es die Transportkette mit einem hohen Maß an Sicherheit zu versehen und damit den Transport mit dem Flugzeug nach dem oben genannten Gesetz sicherzustellen.

Inhalte

Terroranschläge und aktuelle Bedrohungen,

Einschlägige Rechtsvorschriften,

Ziele und Struktur der Luftsicherheit,

Kenntnis der Verfahren für das Anhalten von Personen

Kenntnis der Meldeverfahren,

Fähigkeit zur Identifizierung verbotener Gegenstände,

Fähigkeit zur angemessenen Reaktion auf die Entdeckung verbotener Gegenstände,

Kenntnis der Möglichkeiten zum Verstecken verbotener Gegenstände,

Kenntnis der Schutzanforderungen für Fracht und Post und

Kenntnis der Beförderungsanforderungen, wenn anwendbar.

Methoden

Das Verstehen und die Festigung des Erlernten wird untermauert durch Trainer-Input, praktisches Arbeiten in Gruppen,

Feedback durch die Gruppe.

Zielgruppe / Voraussetzung

Mitarbeiter, die physisch mit Luftfracht in Berührung kommen, sowie Mitarbeiter, die die Luftfrachtdokumentation bearbeiten oder erstellen.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

4 Unterrichtseinheiten (UE)

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 05 Luftsicherheit

05-07 Luftsicherheit in der Praxis am Flughafen (LEJ)

Praxis ist hier das Motto!

Nach einem Update zum Thema Luftsicherheit, geht es mit einer Nachtführung an den Leipziger Flughafen.

Hier erleben Sie die Sicherheitskontrollen und es gibt einen beeindruckenden Besuch der Flughafenfeuerwehr.

Der nächste Tag wird mit Diskussion und Erfahrungsaustausch beendet.

Lernziele

Luftsicherheit in der Praxis erleben

Frachtkontrolle

Feuerwehr (Brandsimulator)

Update der aktuellen gesetzlichen Vorschriften

Inhalte

Einschlägige Rechtsvorschriften

Ziele und Struktur der Luftsicherheit

Kontrollverfahren in der Praxis

Sicherheitskonzepte eines Flughafens

Erfahrungsaustausch

Methoden

Trainerinput

PowerPoint Präsentation

Praktische Darstellung am Flughafen

Brainstorming

Zielgruppe / Voraussetzung

Luftsicherheitsbeauftragte und Stellvertretende Luftsicherheitsbeauftragte sowie Sicherheitspersonal gem. § 3 Abs. 2 Luftsicherheitsschulungsverordnung (35 Std.)

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

Beginn: 1. Tag 10:00 Uhr

Ausklang: 2. Tag früher Nachmittag

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 06 Gefahrgut

06-01 Grundkurs Gefahrgut (alle MA)

Grundkurs Gefahrgut ADR/ RID/GGVSEB

Lernziele

Das ADR/ GGVSEB richtig verstehen können.
Innerbetriebliche Umsetzung des Gefahrgutrechtes mit Hilfestellung bei der Umsetzung.
Durchführungsrichtlinie RSEB richtig verstehen.
Richtige Eintragungen im Beförderungspapier.
Übergabe der richtigen Begleitpapiere.
Richtige Ausrüstungsgegenstände für Fahrzeugführer und Fahrzeug.
Richtiges Kontrollieren der Fahrzeugbesatzung, Beförderungseinheit.

Inhalte

Aufbau GGVSEB/ ADR.
Verantwortlichkeiten.
Allgemeine Vorschriften.
Gefahreneigenschaften.
Dokumentation.
Fahrzeug u. Beförderungsarten.
Kennzeichnung u. Bezettelung.
Durchführung der Beförderung.
Neuerungen 2013

Methoden

Schulung durch IHK anerkannten Dozenten mit Fallbeispielen aus der Praxis und zusätzlicher Erfolgskontrolle
(Multiple-Choice 20 Fragen)

Zielgruppe / Voraussetzung

Alle neuen Mitarbeiter und alle Mitarbeiter die nur gelegentlich mit Gefahrgut umgehen (Fahrzeugführer) sowie die Mitarbeiter die zukünftig als beauftragte Personen bestellt werden sollen und Auszubildende.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

1 Tag

09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 06 Gefahrgut

06-02 LLION Gefahrgut - Grundwissen für die Praxis

Gefahrgut – Grundwissen für die Praxis

Praxisnahes Gefahrgutwissen auf den Punkt gebracht und teilnehmerorientiert vermittelt. Rechtssicherheit und Anwendbarkeit im Alltag stehen hier im Vordergrund, schonend auch für den Geldbeutel, da über LLION live online und somit ohne Reise- und Ausfallkosten

Lernziele

Gefahrgutvorschriften und deren Anwendung im speditionellen Alltag kennen lernen

Inhalte

Rechtsgrundlagen
Verantwortlichkeiten
Vorschriftenhierarchie und Aktualisierungsrhythmus
Verpackung und Kennzeichnung
Dokumente im Transport
Pflichten und Verantwortlichkeiten
Tipps für die Praxis und Austausch zu realen Beispielen

Methoden

LLION Lobraco Live online Training mit
Vortrag
Plenumsdiskussion
Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit
Interaktives Quiz, Fallbeispiele

Zielgruppe / Voraussetzung

Alle Mitarbeiter, die Verantwortung für Gefahrgutaufträge oder entsprechende Kundenkontakte haben, Führungskräfte und Gefahrgutbeauftragte
(Teilnahme ohne Vorkenntnisse möglich)

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

4 Module LLION á 90 Min.

je 8:30h-10:00h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 06 Gefahrgut

06-03 LLION ADR Unterweisung für Stückgut und Tanktransporte

Bei unsachgemäßem Gebrauch von gefährlichen Stoffen / Gegenständen beim Transport kann es zu schweren Personenschäden kommen. Entsprechend vorsichtig muss man beim Gefahrguttransport vorgehen. Wer diesen transportiert, hat eine große Verantwortung und muss sich mit den entsprechenden Sicherheitsvorschriften bestens auskennen. Das fängt z.B. bei der korrekten Gefahrgutkennzeichnung und beim Be- und Entladen an.

Der Gesetzgeber schreibt hier eine ADR 1.3 Unterweisung für alle Personen vor, die Umgang mit Gefahrgut haben.

Lernziele

Das ADR/ GGVSEB richtig verstehen können.

Innerbetriebliche Umsetzung des Gefahrgutrechtes mit Hilfestellung bei der Umsetzung.

Durchführungsrichtlinie RSEB richtig verstehen.

Richtige Eintragungen im Beförderungspapier.

Übergabe der richtigen Begleitpapiere.

Richtige Ausrüstungsgegenstände für Fahrzeugführer und Fahrzeug.

Richtiges Kontrollieren der Fahrzeugbesatzung, Beförderungseinheit.

Inhalte

Rechtsgrundlagen

Gefahrgutklassen

Begriffsbestimmungen (z.B. Unterschied Gefahrgut / Gefahrstoff)

Unterschiede beim Stückgut- und Schüttgut- bzw. Tanktransport im Hinblick auf Dokumentation, Markierung und Kennzeichnung,

Be und Entladung. (Integriert: Flüssiggaslager, Gasflaschenlager, Dieseltank)

Beteiligte beim Gefahrguttransport

Pflichten der Beteiligten

Vorsichtsmaßnahmen und Verhalten im Notfall.

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Sämtliche Mitarbeiter, die mit Gefahrgut zu tun haben.

Nicht zu verwechseln mit dem ADR Schein für Kraftfahrer!

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

3 Module an einem Tag

mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 06 Gefahrgut

06-04 LLION Gefahrgut - Limited Quantities in der Anwendung

Limited Quantities – Begrenzte Mengen richtig anwenden

Die Vorschrift und Erleichterungsmöglichkeiten für die Kleinstmengen in eigenen Verpackungen ziehen sich wie ein roter Faden durch die verschiedenen Verkehrsträgervorschriften. Am Beispiel des Straßentransports gemäß ADR zeigen wir hier auf, wie der Transport von Begrenzten Mengen im Sammelgut-Netzwerk effizient und vorschriftenkonform erledigt werden kann.

Lernziele

Die Vorschriften für den Transport begrenzter Mengen kennen und in der eigenen Unternehmensumgebung zielsicher anwenden können

Inhalte

Rechtsgrundlagen „LQ“ und Entwicklung
Kennzeichnung Verpackung und Fahrzeuge
Deklaration und Dokumente
Besonderheiten bei Kunden-DFÜ/EDI
Zielführender Umgang mit Tücken im Detail

Methoden

LLION Live online Training mit
Vortrag
Plenumsdiskussion
Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit
Interaktives Quiz, Fallbeispiele

Zielgruppe / Voraussetzung

Auftragsannahme
Disposition
Service
Verkauf
Führungskräfte
(Teilnahme ohne Vorkenntnisse möglich)

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

1 Modul LLION á 90 Min.

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 06 Gefahrgut

06-05 LLION Gefahrgut - Fahrzeug-Kennzeichnungspflicht "1.000 Punkte"

„1000-Punkte“ – Wahrheit und Lkw-Kennzeichnungspflicht

Schieben Sie das Halbwissen, das um die 1000-Punkte-Regel zur Lkw-Kennzeichnungspflicht kursiert, endgültig beiseite und ersetzen Sie es durch fundiertes Know-how. Was steckt dahinter, wo liegen Vor- und Nachteile der Regelung und wie verhalte ich mich richtig im Kontakt mit Chemie-Kunden?

Lernziele

Rechtsgrundlagen kennen
Rechenprinzip 1000 Punkte
Verhalten bei Abweichungen und Zweifeln

Inhalte

Vorschriften zur Durchführung der Beförderung gemäß ADR
Kennzeichnung von Beförderungseinheiten
Weitere Rechtsfolgen
Korrekte Anwendung der Regelung in der Praxis
Vor- und Nachteile, Tipps und Tricks

Methoden

LLION Live online Training mit
Vortrag
Plenumsdiskussion
Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit
Interaktives Quiz, Fallbeispiele

Zielgruppe / Voraussetzung

Disponenten
Abfertiger
Hallenmeister
Fahrer
Führungskräfte und Gefahrgutbeauftragte
(Grundwissen im Gefahrgutbereich ist erforderlich)

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

1 Modul LLION á 90 Min.

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 06 Gefahrgut

06-06 IATA DGR - PK 1 - Grundsicherung (alle Klassen)

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt sind und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc., betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlussprüfung nachzuweisen.

Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

Lernziele

Sicherer Umgang mit den IATA-Gefahrgutvorschriften

Optimale Prüfungsvorbereitung

Inhalte

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie

Begrenzungen

Allgemeine Anforderungen an Versender

Klassifizierung

Verzeichnis gefährlicher Güter

Allgemeine Verpackungsanforderung

Verpackungsanweisung

Markierung und Kennzeichnung

Versendererklärung und andere erforderliche Dokumente

Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut

Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder

Verfahren bei Notfällen

Methoden

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

Zielgruppe / Voraussetzung

Versender

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

4 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 06 Gefahrgut

06-07 IATA DGR - PK 1 - Refresher (alle Klassen)

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc., betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlussprüfung nachzuweisen.

Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

Lernziele

Aktualisierung des vorhandenen Wissens

Optimale Prüfungsvorbereitung

Inhalte

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie

Begrenzungen

Allgemeine Anforderungen an Versender

Klassifizierung

Verzeichnis gefährlicher Güter

Allgemeine Verpackungsanforderung

Verpackungsanweisung

Markierung und Kennzeichnung

Versendererklärung und andere erforderliche Dokumente

Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut

Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder

Verfahren bei Notfällen

Methoden

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

Zielgruppe / Voraussetzung

Versender

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

3 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 06 Gefahrgut

06-08 IATA DGR - Personalkategorie 1 - Versender - Grundschulung (ohne Klassen 1+7)

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc., betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlussprüfung nachzuweisen.

Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

Lernziele

Sicherer Umgang mit den IATA-Gefahrgutvorschriften

Optimale Prüfungsvorbereitung

Inhalte

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie

Begrenzungen

Allgemeine Anforderungen an Versender

Klassifizierung

Verzeichnis gefährlicher Güter

Allgemeine Verpackungsanforderung

Verpackungsanweisung

Markierung und Kennzeichnung

Versendererklärung und andere erforderliche Dokumente

Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut

Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder

Verfahren bei Notfällen

Methoden

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

Zielgruppe / Voraussetzung

Versender

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

3 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 06 Gefahrgut

06-09 IATA DGR - PK 1 - Versender - Refresher (ohne Kl. 1 und 7)

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc., betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teilzunehmen und die Sachkunde in einer Abschlussprüfung nachzuweisen.

Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

Lernziele

Aktualisierung des vorhandenen Wissens

Optimale Prüfungsvorbereitung

Inhalte

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie

Begrenzungen

Allgemeine Anforderungen an Versender

Klassifizierung

Verzeichnis gefährlicher Güter

Allgemeine Verpackungsanforderung

Verpackungsanweisung

Markierung und Kennzeichnung

Versendererklärung und andere erforderliche Dokumente

Annahmeverfahren

Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut

Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder

Verfahren bei Notfällen

Methoden

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

Zielgruppe / Voraussetzung

Versender

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Tage

je 09-17 h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 06 Gefahrgut

06-10 IATA-DGR - PK 2 - Verpacker - Grundschulung (alle Klassen)

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc., betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlussprüfung nachzuweisen.

Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

Lernziele

Sicherer Umgang mit den IATA-Gefahrgutvorschriften

Optimale Prüfungsvorbereitung

Inhalte

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie

Klassifizierung

Verzeichnis gefährlicher Güter

Allgemeine Verpackungsanforderung

Verpackungsanweisung

Markierung und Kennzeichnung

Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut

Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder

Verfahren bei Notfällen

Methoden

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

Zielgruppe / Voraussetzung

Verpacker

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

3 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 06 Gefahrgut

06-11 IATA-DGR Personalkategorie 2 - Verpacker - Refresher (alle Klassen)

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc., betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlussprüfung nachzuweisen.

Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

Lernziele

Aktualisierung des vorhandenen Wissens

Optimale Prüfungsvorbereitung

Inhalte

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie

Klassifizierung

Verzeichnis gefährlicher Güter

Allgemeine Verpackungsanforderung

Verpackungsanweisung

Markierung und Kennzeichnung

Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut

Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder

Verfahren bei Notfällen

Methoden

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

Zielgruppe / Voraussetzung

Verpacker

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 06 Gefahrgut

06-12 IATA-DGR Personalkategorie 2 - Verpacker - Grundschulung (ohne Klassen 1 und 7)

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc., betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlussprüfung nachzuweisen.

Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

Lernziele

Sicherer Umgang mit den IATA-Gefahrgutvorschriften

Optimale Prüfungsvorbereitung

Inhalte

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie

Klassifizierung

Verzeichnis gefährlicher Güter

Allgemeine Verpackungsanforderung

Verpackungsanweisung

Markierung und Kennzeichnung

Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut

Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder

Verfahren bei Notfällen

Methoden

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

Zielgruppe / Voraussetzung

Verpacker

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

3 Tage

09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 06 Gefahrgut

06-13 IATA-DGR Personalkategorie 2 - Verpacker - Refresher (ohne Klassen 1 und 7)

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc., betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlussprüfung nachzuweisen.

Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

Lernziele

Aktualisierung des vorhandenen Wissens

Optimale Prüfungsvorbereitung

Inhalte

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie

Klassifizierung

Verzeichnis gefährlicher Güter

Allgemeine Verpackungsanforderung

Verpackungsanweisung

Markierung und Kennzeichnung

Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut

Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder

Verfahren bei Notfällen

Methoden

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

Zielgruppe / Voraussetzung

Verpacker

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 06 Gefahrgut

06-14 IATA DGR - Personalkategorie 3 - Grundschulung

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc, betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlussprüfung nachzuweisen.

Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

Lernziele

Sicherer Umgang mit den IATA-Gefahrgutvorschriften

Optimale Prüfungsvorbereitung

Inhalte

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie

Begrenzungen

Allgemeine Anforderungen an Versender

Klassifizierung

Verzeichnis gefährlicher Güter

Allgemeine Verpackungsanforderung

Verpackungsanweisung

Markierung und Kennzeichnung

Versendererklärung und andere erforderliche Dokumente

Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut

Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder

Verfahren bei Notfällen

Methoden

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

Zielgruppe / Voraussetzung

Personal von Spediteuren, die an der Behandlung von Gefahrgut beteiligt sind

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

4 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 06 Gefahrgut

06-15 IATA DGR - Personalkategorie 3 - Refresher

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc, betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlussprüfung nachzuweisen.

Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

Lernziele

Auffrischung des vorhandenen Wissens

Optimale Prüfungsvorbereitung

Inhalte

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie

Begrenzungen

Allgemeine Anforderungen an Versender

Klassifizierung

Verzeichnis gefährlicher Güter

Allgemeine Verpackungsanforderung

Verpackungsanweisung

Markierung und Kennzeichnung

Versendererklärung und andere erforderliche Dokumente

Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut

Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder

Verfahren bei Notfällen

Methoden

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

Zielgruppe / Voraussetzung

Personal von Spediteuren, die an der Behandlung von Gefahrgut beteiligt sind

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

3 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 06 Gefahrgut

06-16 IATA DGR - Personalkategorie 4 - Grundschulung und Refresher

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc. betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlussprüfung nachzuweisen.

Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

Lernziele

Sicherer Umgang mit den IATA-Gefahrgutvorschriften

Optimale Prüfungsvorbereitung

Inhalte

Gemäß Tabelle 1.5. A:

- Allgemeine Philosophie
- Begrenzungen
- Markierung und Kennzeichnung
- Versendererklärung und andere erforderliche Dokumente
- Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut
- Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder
- Verfahren bei Notfällen

Methoden

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

Zielgruppe / Voraussetzung

Personal von Speditionen, das an der Abwicklung von Fracht oder Post (die keine gefährlichen Güter enthalten) beteiligt ist.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

1 Tag

09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 06 Gefahrgut

06-17 IATA DGR - Personalkategorie 5 - Grundschulung und Refresher

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc, betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlussprüfung nachzuweisen.

Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

Lernziele

Sicherer Umgang mit den IATA-Gefahrgutvorschriften

Optimale Prüfungsvorbereitung

Inhalte

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie

Begrenzungen

Markierung und Kennzeichnung

Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut

Lagerung und Beladungsverfahren

Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder

Verfahren bei Notfällen

Methoden

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

Zielgruppe / Voraussetzung

Personal von Speditionen, das an der Abfertigung, Lagerung und dem Ein- und Ausladen von Fracht oder Post beteiligt ist.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

1 Tag

09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 06 Gefahrgut

06-18 IATA DGR - Personalkategorie 4/5- Grundschulung und Refresher

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc., betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlussprüfung nachzuweisen.

Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

Lernziele

Sicherer Umgang mit den IATA-Gefahrgutvorschriften

Optimale Prüfungsvorbereitung

Inhalte

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie

Begrenzungen

Markierung und Kennzeichnung

Versendererklärung und andere erforderliche Dokumente

Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut

Lagerung und Beladungsverfahren

Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder

Verfahren bei Notfällen

Methoden

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

Zielgruppe / Voraussetzung

Personal von Speditionen, das an der Abwicklung, Abfertigung, Lagerung wie auch dem Ein- und Ausladen von Fracht oder Post beteiligt ist.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

1 Tag

09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 06 Gefahrgut

06-19 IATA DGR - Personalkategorie 6 - Grundsicherung

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt sind und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc., betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlussprüfung nachzuweisen.

Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

Lernziele

Sicherer Umgang mit den IATA-Gefahrgutvorschriften

Optimale Prüfungsvorbereitung

Inhalte

Gemäß Tabelle 1.5. A:

Allgemeine Philosophie

Begrenzungen

Allgemeine Anforderungen an Versender

Klassifizierung

Verzeichnis gefährlicher Güter

Allgemeine Verpackungsanforderung

Verpackungsanweisung

Markierung und Kennzeichnung

Versendererklärung und andere erforderliche Dokumente

Annahmeverfahren

Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut

Lagerung und Beladungsverfahren

Information für Flugzeugführer

Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder

Verfahren bei Notfällen

Methoden

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

Zielgruppe / Voraussetzung

Personal von Luftverkehrsgesellschaften und Abfertigungsagenten

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

5 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 06 Gefahrgut

06-20 IATA DGR - Personalkategorie 6 - Refresher

Alle Mitarbeiter, die an der Beförderung von gefährlichen Gütern im Luftverkehr beteiligt und mit Aufgaben wie z.B. der Klassifizierung, Verpackung, Dokumentationserstellung etc., betraut sind, haben an einer - ihrer Personalkategorie entsprechenden - Schulung teil zu nehmen und die Sachkunde in einer Abschlussprüfung nachzuweisen.

Diese Prüfung gilt als bestanden, wenn mindestens 80% erreicht worden sind.

Diese Schulung ist alle 2 Jahre zu wiederholen.

Lernziele

Aktualisierung des bestehenden Wissens. Intensive Prüfungsvorbereitung.

Inhalte

Gemäß Tabelle 1.5. A:

- Allgemeine Philosophie
- Begrenzungen
- Allgemeine Anforderungen an Versender
- Klassifizierung
- Verzeichnis gefährlicher Güter
- Allgemeine Verpackungsanforderung
- Verpackungsanweisung
- Markierung und Kennzeichnung
- Versendererklärung und andere erforderliche Dokumente
- Annahmeverfahren
- Erkennen von nicht deklariertem Gefahrgut
- Lagerung und Beladungsverfahren
- Information für Flugzeugführer
- Bestimmungen für Passagiere und Besatzungsmitglieder
- Verfahren bei Notfällen

Methoden

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Filmpräsentation

Zielgruppe / Voraussetzung

Personal von Luftverkehrsgesellschaften und Abfertigungsagenten

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

3 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 07 Transport & Logistikwissen

07-01 Logistikprojekte erfolgreich kalkulieren und verkaufen

Der Markt der Kontraktlogistik wächst weiter.

Als Logistikdienstleister brauchen Sie qualifiziertes Personal um an diesem Wachstum teilnehmen zu können. Fundiertes Wissen zur Kalkulation von Logistikprojekten und verkäuferisches Verhandlungsgeschick sind Grundlagen zum Abschluss von Logistikprojekten.

Dieses Seminar vermittelt den Teilnehmern die entsprechenden Grundlagen.

Lernziele

Kennenlernen der Werkzeuge zur Kalkulation von Logistikprojekten
Sicherheit für Kundenverhandlungen gewinnen

Inhalte

Grundlagen Kalkulation
Richtig Bewerten (ZDF)
Eigen/Fremdleistung
Service Level Agreements
Fehlerquellen
Bedarfsanalyse
Angebotserstellung
Gesprächsführung
Mehrwert-Strategie

Methoden

Vortrag – Diskussion – Praxisbeispiele- Einzel- und Gruppenübungen

Zielgruppe / Voraussetzung

Führungskräfte und Verkaufsmitarbeiter, Logistik- und Lagerverantwortliche im Bereich Kontraktlogistik.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kundenanforderungen verstehen und richtig umsetzen

Kontraktlogistik umfasst die längerfristige Übernahme komplexer logistischer Leistungen durch einen spezialisierten Logistikdienstleister. Typische Aufgaben eines Kontraktdienstleisters sind das Betreiben von Lieferantenlagern, sowie das Kommissionieren und Sequenzieren von Kaufteilen für den anschließenden Verbau.

1. Was will der Kunde?
2. Wie muss sich der Kontraktlogistiker aufstellen, um dieses WAS erfüllen zu können?

Lernziele

Sie erhalten Einblick in die Notwendigkeit und das Verständnis überbetrieblicher Kooperationen im Rahmen von Kontraktlogistikprojekten.

Anhand von Praxisbeispielen erlernen Sie grundlegende Schritte für die Erstellung, Kalkulation und Auswertung von Logistikausschreibungen.

Inhalte

Outsourcing von Logistikfunktionen aus Sicht der Verlager und aus Sicht des Kontraktlogistiklers

Kriterien bei der Auswahl eines Logistikpartners / Kontraktlogistiklers

Gestaltung eines Logistikvertrages und Vertragscontrolling

Lastenheft – Kundenanforderungen verstehen und richtig umsetzen

Werklogistik aus Sicht des Kontraktlogistiklers

Methoden

Vortrag – Diskussion – Praxisbeispiele

Zielgruppe / Voraussetzung

Führungs- und Führungsnachwuchskräfte, Abteilungs-, Gruppen und Projektleiter aller Funktionen im betrieblichen Leistungserstellungsprozess.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

1 Tag

09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 07 Transport & Logistikwissen

07-03 LLION Grundlagen Spedition für Nicht-Speditionskaufleute

Sie starten neu in einem international tätigen Unternehmen!

Zollpapiere, Langzeitlieferantenerklärungen und Proforma Rechnungen flößen Ihnen gehörigen Respekt im Umgang ein, gehören aber nun zu Ihren täglichen Aufgaben?

Kurz, Sie vermissen die Hintergrunderklärung für Fachbegriffe im Tagesgeschäft Dann ist dieses Seminar für Sie die Lösung!

Wir beginnen mit A wie Arten des Transports bis Z wie Zulassungsnummer...etc. Die Reise durch die Speditionslehre ist bestückt mit Tagespraxis und Beispielen, die in Erinnerung bleiben. Sie erwerben Grundkenntnisse im Bereich Zoll und in den nationalen und internationalen Gefahrgutbestimmungen, erhalten einen Einblick in Rechtsbeziehungen (Incoterms) und Haftungsgrundlagen bei Fracht- und Speditionsgeschäften.

Lernziele

Basiswissen im Speditionsalltag erlangen, Fachbegriffe und Prozesse im Tagesgeschäft sicher anwenden können.

Inhalte

Grundlagen Transportrecht

Unterscheidung Fracht-, Speditions- und Lagervertrag

Spediteur- und Frachtführerhaftung

Rechtsgrundlagen im grenzüberschreitenden Verkehr

Grundlagen Zoll

Einführung Incoterms

Grundlagen Gefahrgut

Schadens- und Haftungsarten

Meldefristen

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Quereinsteiger

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Mit der Anmeldung zum ersten Modul sind Sie automatisch für alle Module der Seminarreihe angemeldet.

Dauer

6 Module à 90 Minuten an 2 aufeinanderfolgenden Tagen
mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender.



Kategorie: 07 Transport & Logistikwissen

07-04 PLANSPIEL IM FLOW - Prozesse in der Transportlogistik

IM FLOW simuliert den logistischen Fluss. Die Teilnehmer lernen die gesamte Transport-Logistikkette spielerisch, also ganz im Flow- kennen. IM FLOW bildet die logistischen Prozesse der gesamten Wertschöpfungskette ab und stellt realistisch die wichtigsten Prinzipien dar. Vier Teams, bei kleineren Gruppen drei Teams, erstellen eigenverantwortlich den Prozess von der Sendungsbeauftragung bis zur Übergabe an den Empfänger; und im Logistik Controlling zählt nur eins: die KPI's der Logistik!

Die Teilnehmer tauchen in die logistische Welt ein. Gespielt wird auf Spielboards mit zahlreichen haptischen Elementen. Übersichtliche Visualisierungen begleiten die Teilnehmer in jedem Prozessschritt der 3 Spielrunden hin zur spannenden Best Practice-Lösung. Ereigniskarten lösen realistische Prozessstörungen aus, die die Teilnehmer gemeinsam meistern müssen.

Lernziele

Verstehen der Abläufe und Prozesse der Transport-Logistikkette.
Gelerntes in der Praxis anwenden.

Durch Jobrotation erleben die Teilnehmer das Geschehen aus unterschiedlichen Blickwinkeln und erfahren damit die verschiedenen Entscheidungs- und Abwicklungsprobleme ihrer Kollegen in der Prozesskette. Diese Prozesstransparenz macht es möglich, die Auswirkungen des eigenen Handelns auf die Prozessabläufe und auf andere Funktionen zu reflektieren und zu verbessern.

Inhalte

Transport-Logistikkette
Prozesse und Schnittstellen
Beteiligte Personen
Dokumentation
Begleitende Kommunikation
Technik & Transportmittel

Methoden

Planspiel Transportlogistik - Diskussion - Praxisbeispiele - Jobrotation

Zielgruppe / Voraussetzung

Alle Mitarbeiter, Quereinsteiger, Auszubildende

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 07 Transport & Logistikwissen

07-05 Lieferbedingungen 2020 Von EXW bis DDP ...

Im internationalen Handel sind die Verträge zwischen Käufer und Verkäufer die Basis der langfristigen Zusammenarbeit.

Die neuen Incoterms sind hier der Gestaltungsteil der Lieferbedingungen.

Diese Lieferbedingungen wiederum sind für den Spediteur/Logistiker die verbindliche Aussage über den Lieferort, den Gefahrenübergang und vieles mehr.

In diesem Seminar erhalten sie die nötigen Basiskenntnisse um im Tagesgeschäft die richtigen Entscheidungen, Maßnahmen oder Rückfragen an den Kunden stellen oder beantworten zu können.

Lernziele

Sicherheit im Umgang mit den Lieferbedingungen zu erlangen.

Eigene Aufgaben klar zu definieren.

Neuerungen klar zu formulieren

Kundenanfragen zum Thema Incoterms 2020 beantworten zu können.

Inhalte

Grundlagen Incoterms:

Kaufvertrag versus Frachtvertrag

Einfluss auf den Transportauftrag

Aufbau und Anforderungen

Was regeln die Incoterms nicht

Reglungsinhalte (1 - 10)

Allgemeine Verpflichtungen

Lieferungen / Übernahme

etc.

Unterschiede Incoterms aktuelles Jahr / Vorjahr

Die Klauseln im einzelnen

Methoden

Trainerinput, Praxisbeispiele und -Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten

Zielgruppe / Voraussetzung

Geschäftsführer / Führungsebene / Einkäufer / Verkäufer / Außenhändler / Export und Import Mitarbeiter

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

1 Tag

09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 07 Transport & Logistikwissen

07-06 LLION Willkommen in der Logistik – Grundlagen für Berufsstarter

Ein neuer Abschnitt in Ihrem Leben - Die Ausbildung beginnt!

Die ersten Tage im neuen Betrieb sind vergangen und Ihnen kommt es vor, als würde hier eine eigene Sprache gesprochen. Die Zusammenhänge erschließen sich Ihnen noch nicht so ganz.

Kurz, Sie vermissen die Hintergrunderklärung für Fachbegriffe und Abteilungen im Tagesgeschäft!

Dann bieten wir Ihnen mit diesem Seminar die Lösung!

Wir beginnen mit A wie Abholung einer Sendung bis Z wie Zustellung. Die Reise durch die Speditionswelt ist bestückt mit Tagespraxis und Beispielen, die in Erinnerung bleiben. Sie erwerben Grundkenntnisse im Bereich Speditionsablauf, Abteilungen sowie Basiswissen im Bereich Zoll.

Lernziele

Hintergrunderklärung für Fachbegriffe und Abteilungen im Tagesgeschäft.

Inhalte

Unsere Reise durch die neue Speditions-Welt

Wir in unserem Unternehmen

Netzwerke in unsere Spedition

Marke "Ihr Unternehmen"

Was bedeutet Verkauf in der Speditions-Welt

Produkte in unserem Unternehmen

Sendungsverlauf von A – Z (physisch & digital)

Dokumente im Tagesgeschäft

(ADR das 9 Klassen Puzzle)

Einsatz und Wirkung von Sprache und Stimme am Telefon

Zollbasis (Ich wandere aus nach...)

Haftung & Versicherung

Methoden

LLION Live Input oder Inhouse (Präsenz)

Übungsaufgaben

Puzzle

Gruppenarbeiten

Zielgruppe / Voraussetzung

Auszubildende 1. Lehrjahr

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module à 90 Minuten an 2 aufeinanderfolgenden Tagen

mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

oder

2 Tage - Inhouse (Präsenz)

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender.



Kategorie: 08 Zoll, Atlas, AEO & Transportrecht

08-01 LLION Zollrecht - Wissen für die speditionelle Praxis

Dieses Seminar richtet sich speziell an Anfänger und Quereinsteiger im Bereich Zoll

Lernziele

Sie erhalten einen umfassenden Einblick in das Zollrecht und sind in der Lage, Ihre Arbeit professionell durchzuführen.

Inhalte

Rechtsgrundlagen
Aufgaben der Zollbehörden
Wirtschaftsräume
Einreihung von Waren
Warenursprung und Präferenzen
Verbote und Beschränkungen
Incoterms
Außenhandelsdokumente
Berechnung der Einfuhrabgaben
Voraussetzungen für Zollbefreiungen (Warenmuster, Erprobungswaren, Übersiedlungsgut, ...)
Pauschalierung bei der Einfuhr
Besondere Verfahren in Import, Export und Transit (Veredelungsverkehre, T1, T2, Carnet...)

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Anfänger und Quereinsteiger

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module an 2 Tagen
mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Dieses Seminar richtet sich speziell an Anfänger und Quereinsteiger im Bereich Export

Lernziele

Sie erhalten einen umfassenden Einblick in das Zollrecht und sind in der Lage, Ihre Arbeit professionell durchzuführen.

Inhalte

- Rechtsgrundlagen
- Aufgaben der Zollbehörden
- Wirtschaftsräume
- Einreihung von Waren
- Warenursprung und Präferenzen
- Verbote und Beschränkungen
- INCOTERMS 2010
- Außenhandelsdokumente
- Erstellung einer Ausfuhranmeldung (EPAS)
- Besondere Verfahren im Export

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Anfänger und Quereinsteiger

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

3 Module an einem Tag
mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Dieses Seminar richtet sich speziell an Anfänger und Quereinsteiger im Bereich Import

Lernziele

Sie erhalten einen umfassenden Einblick in das Zollrecht und sind in der Lage, Ihre Arbeit professionell durchzuführen.

Inhalte

Rechtsgrundlagen
Aufgaben der Zollbehörden
Wirtschaftsräume
Einreihung von Waren
Warenursprung und Präferenzen
Verbote und Beschränkungen
INCOTERMS 2010
Außenhandelsdokumente
Berechnung der Einfuhrabgaben
Erstellung einer Zollanmeldung
Voraussetzungen für Zollbefreiungen
Pauschalierung bei der Einfuhr
Besondere Verfahren im Import

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Anfänger und Quereinsteiger

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

3 Module an 1 Tag
mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 08 Zoll, Atlas, AEO & Transportrecht

08-04 AEO erfolgreich im Unternehmen umsetzen

Seit Januar 2008 können Firmen den Status als “zugelassener Wirtschaftsbeteiligter“ beantragen. Der englische Begriff AEO – Authorized Economic Operator hat sich schnell in Deutschland etabliert. Niemand ist gezwungen dieses Zertifikat zu beantragen, aber warum spricht im Moment jeder darüber? Ein paar Hintergrundinformationen hierzu:

Der AEO ist durch die veränderte Sicherheitslage nach den Anschlägen am 11. September 2001 entstanden. Durch das sogenannte SAFE Framework der Weltzollorganisation wurde ein Rahmenwerk von Richtlinien aufgesetzt welches den Zollverwaltungen helfen soll, ein einheitliches Risikomanagement einzuführen

In Amerika ist das C-TPAT* als Spiegelbild zum AEO zu sehen. Die gegenseitige Anerkennung ist schon erfolgt.

*Customs Trade Partnership Against Terrorism

Lernziele

Erfolgreiche Beantragung des Status eines AEO

Inhalte

Warum AEO für mein Unternehmen

Welche Arten des AEO gibt es

Welcher AEO Status ist für mein Unternehmen sinnvoll

Verflechtung mit den Zollbehörden

Welcher Unternehmensteil darf den Antrag stellen

Schnittmengen AEO / bekannter Versender / CTPAT

Weitere Entwicklung des AEO

Fragenkatalog zur Selbstbewertung Kapitel 1 bis 5

Wer ist im Unternehmen verantwortlich für den AEO

Tiefgehende Informationen für die Zollbehörde/Offenlegung vertraulicher Vorgänge

Sanktionslistenscreening – Pflicht oder lästig ?

Mitarbeiterscreening – rechtlich zulässig ?

Welche Folgen hat die Zertifizierung

Abschließende Diskussion

Methoden

PowerPoint-Präsentationen und Fallbearbeitung

Zielgruppe / Voraussetzung

Leitende Mitarbeiter / Zollverantwortliche, die für die Einführung eines AEO-Status im Unternehmen verantwortlich sind.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

1 Tag

09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 08 Zoll, Atlas, AEO & Transportrecht

08-05 LLION Grundlagen Zoll (Abfertigung)

Grundlagen Zoll (Abfertigung)

Dieses Seminar richtet sich speziell an Anfänger und Quereinsteiger im Bereich Zoll.

Lernziele

Sie erhalten einen umfassenden Einblick in das Zollrecht und sind in der Lage, Ihre Arbeit professionell durchzuführen.

Inhalte

Rechtsgrundlagen
Aufgaben der Zollbehörden
Wirtschaftsräume
Einreihung von Waren
Warenursprung und Präferenzen
Verbote und Beschränkungen
Incoterms
Außenhandelsdokumente
Berechnung der Einfuhrabgaben
Besondere Verfahren in Import, Export und Transit (Veredelungsverkehre, T1, T2, Carnet...)

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Anfänger und Quereinsteiger

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Mit der Anmeldung zum ersten Modul sind Sie automatisch für alle Module der Seminarreihe angemeldet.

Dauer

4 Online-Module à 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 08 Zoll, Atlas, AEO & Transportrecht

08-06 LLION Haftung und Versicherung - Modul I -Grundlagen für die speditionelle Praxis

Was ist ein Transportschaden?

Wie ist das mit der Versicherung beim Transport?

Was tun, wenn ein Schaden passiert ist?

Wonach muss ein Spediteur haften?

Antworten auf diese und viele weitere Fragen aus dem großen Bereich Haftung und Versicherung erhalten Sie in diesem Training.

Die wichtigsten Grundlagen für das speditionelle Tagesgeschäft werden vermittelt.

Lernziele

Kennenlernen von Anspruchsgrundlagen und Rechtsbeziehungen im Fracht- und Speditionsrecht

Wissen im speditionellen Tagesgeschäft sicher einsetzen können.

Inhalte

Schadensarten

Haftungsgrenzen

Nationale Haftungsbedingungen (HGB, ADSP, GüKV)

Valoren

Gesetzliche Regelhaftung International

Haftungsausschlüsse

Meldefristen

Schadensmeldung

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Alle Mitarbeiter/Innen die in der täglichen Praxis über Grundlagen von Haftung und Versicherung Wissen besitzen und anwenden müssen (Dispo, Service, Verkauf, Umschlag, Finanzen & Administration, etc.)

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module an 2 Tagen

mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 08 Zoll, Atlas, AEO & Transportrecht

08-07 LLION Haftung und Versicherung - Modul II - Workshop für Experten

Dieser Workshop bietet den Spezialisten zum Thema Haftung und Versicherung bzw. Schadenbearbeitung den notwendigen Raum zum Erfahrungsaustausch und Informationsaufnahme bzw. -weitergabe. Für die Betriebe bzw. CargoLine wichtige Themen sollen/können hier bearbeitet und diskutiert werden. Lösungen zu aktuellen Herausforderungen oder Problemen sind erwünscht. Bringen Sie sich und Ihr Wissen bzw. Ihre Erfahrung mit ein!

Lernziele

Lösungsvorschläge zu aktuellen Herausforderungen erarbeiten
Erfahrungsaustausch und kollegiale Fallberatung
Aktuelles und Neues kennenlernen

Inhalte

Frachtvertragliche Haftung
Speditionsvertragliche Haftung
Lagervertragliche Haftung
Speditions-, Haftungs- und Warentransportversicherung
Haftungsrechtliche Besonderheiten in der Seeschifffahrt
und internationale Luftfracht
Praxisbeispiele

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Spezialisten und Fachpersonal aus dem Bereich Haftung und Versicherung

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module an 2 Tagen
mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 08 Zoll, Atlas, AEO & Transportrecht

08-08 Betriebsübergang und Outsourcing

Praxisnahes Wissen zu den arbeitsrechtlichen Aspekten des Betriebsüberganges und des Outsourcings auf den Punkt gebracht und teilnehmerorientiert vermittelt. Rechtssicherheit und Anwendbarkeit im Alltag stehen hier im Vordergrund, schonend auch für den Geldbeutel, da über LLION live online und somit ohne Reise- und Ausfallkosten

Lernziele

Arbeitsrechtliche Fallstricke und Gestaltungsaufgaben bei Betriebsübergang und Outsourcing erkennen

Inhalte

Definition des Betriebs(teil-) -überganges
Strategische Optionen
Restrukturierung vor oder nach Betriebsübergang
Veränderung von Arbeitsbedingungen
Beteiligung von Betriebsräten

Methoden

Vortrag
Plenumsdiskussion
Gruppenarbeit
Fallbeispiele

Zielgruppe / Voraussetzung

Geschäftsleitung, Personalleitung und Mitarbeiter, die für strategische Entscheidungen zuständig sind.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

1 Tag

09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 08 Zoll, Atlas, AEO & Transportrecht

08-09 Gestaltung und Optimierung von Logistikverträgen

Moderne und kundenorientierte Logistik kann unter der gegebenen verschärften Wettbewerbssituation Ihrem Unternehmen den entscheidenden Vorteil bringen. Vor allem bei Produkten mit geringerer Gewinnspanne sind logistische Zusatzleistungen und unternehmensübergreifende Kooperationen das ausschlaggebende Verkaufsargument und versprechen die gewünschte Umsatzrendite.

Entscheidend für eine effiziente Kooperation ist ein solides juristisches Fundament.

Lernziele

Darstellung der wesentlichen Gestaltungsmöglichkeiten und des Mehrwertes „guter“ Verträge für die Teilnehmer

Inhalte

Einführung und Darstellung von rechtlichen Grundlagen

Vertragsvorbereitung: Risikoanalyse und Risikominimierung

Zustandekommen von Verträgen, Darstellung der verschiedenen Verfahren (z. B. Beteiligung an Ausschreibungen etc.)

Logistische Grundtätigkeiten sowie Darstellung weiterer logistischer Dienstleistungen (Value-Added-Services) und deren rechtliche Einordnung

Inhalt typischer Logistikverträge und Darstellung einzelner Regelungen

Methoden

Vortrag

Plenumsdiskussion

Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit

Interaktives Quiz, Fallbeispiele

Zielgruppe / Voraussetzung

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die für logistische Vertragsverhandlungen verantwortlich sind und diese konzeptionell begleiten sollen.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 08 Zoll, Atlas, AEO & Transportrecht

08-10 Rechtssichere Vertragsgestaltung im Transportbereich

Praxisnahes Wissen auf den Punkt gebracht und teilnehmerorientiert vermittelt. Rechtssicherheit und Anwendbarkeit im Alltag stehen hier im Vordergrund, schonend auch für den Geldbeutel, da über LLION live online und somit ohne Reise- und Ausfallkosten

Lernziele

Frachtvertragliche Besonderheiten und deren Anwendung im Alltag kennen lernen

Inhalte

Einführung
Nationale und internationale Rechtsquellen
Vertragsarten des Handelsgesetzbuches
Allgemeine Geschäftsbedingungen
Fragen und Antworten aus der Praxis
Aktuelle Rechtsprechung
Tipps für die Praxis und Austausch zu realen Beispielen

Methoden

Vortrag
Plenumsdiskussion
Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit
Interaktives Quiz, Fallbeispiele

Zielgruppe / Voraussetzung

Alle Mitarbeiter, die Verantwortung für die Anbahnung und den Abschluss von Verträgen haben,
Führungskräfte
(Teilnahme ohne Vorkenntnisse möglich)

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

1 Tag

09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 09 Umschlag & Disposition

09-01 Optimale Personaleinsatzplanung im Stückgutumschlag (Umschlag/Halle)

Der Dreh- und Angelpunkt im operativen Handling der Waren und Güter ist der Umschlagsbereich. Hier dreht sich alles um Kosten und Qualität, Zeit und Schadenfreiheit.

Der Mensch, die eingesetzte Technik und gut geplante Prozesse sind die entscheidenden Faktoren. Die Verantwortung für den reibungslosen Ablauf hat das Lagermanagement. Hier wird geplant, umgesetzt und analysiert, was war gut, was muss verbessert werden?!

Besonders wichtig ist es, das eingesetzte Personal optimal zu planen.

Wie viele Mitarbeiter brauche ich an welchen Tagen, zu welchen Zeiten, für welche Bereiche?

Wie besetze ich welche Schichten?

Setze ich Ganztags-, Halbtags-, Aushilfsmitarbeiter oder Zeitarbeitskräfte ein?

Wer braucht welche Schulung für welche Tätigkeit?

Diese und ähnliche Fragen werden in diesem Training/Workshop beantwortet und in Form von „Best-Practice“ als Erfahrungsaustausch bearbeitet.

Lernziele

Sicherheit und Kompetenz in der Planung von optimalem Personaleinsatz gewinnen.

Erfahrungsaustausch mit anderen Kollegen.

Instrumente für Personaleinsatzplanung kennen- und einsetzen lernen

Inhalte

„Best Practise“ / Erfahrungsaustausch

Kriterien der Personaleinsatzplanung

Einsatzplanung in starken/schwachen Zeiten

Planungsinstrumente

Schichtsysteme

Praxisbeispiele

Technische Hilfsmittel

Methoden

Trainer Input, Workshops, Einzel- und Gruppenfeedback, Fallbearbeitung, kollegiale Fallberatung

Zielgruppe / Voraussetzung

Lagerleitung, Schichtführer, Teamleiter im Stückgutumschlag

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

1 Tag

09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 09 Umschlag & Disposition

09-02 "Der Blick von Oben" - Umschlagsmanagement & Lagerorganisation

Haben Sie sich schon mal gefragt, ob Ihr Umschlag verbessert werden kann?

Genau hier setzt dieses Seminar an.

Wir planen und simulieren hier neue Ideen und geben somit neue Impulse für das eigene Lager!

Mit diesem Seminar haben Sie die Möglichkeit, Ihr Wissen im Bereich Umschlag zu optimieren.

Lernziele

Durch das aus der Praxis entwickelte Seminar nehmen Sie neue Werkzeuge und Ideen für die täglichen Herausforderungen mit.

Die neu gewonnenen Erkenntnisse machen Sie offen für Neues.

Inhalte

Modellerstellung

Prozessmanagement in den Bereichen:

1. Personal
2. Umschlagsysteme
3. Beförderungsmittel
4. Arbeitssicherheit
5. Gefahrgutplatz

Veränderungsmanagement im Daily Business

Moderne Analyse Tools, Veränderungsmanagement

Prioritätenanalyse

Methoden

Umschlagsorganisation: Workshop mit Modellfertigung, aktuelles Prozessmanagement, Abläufe der einzelnen Bereiche

Zielgruppe / Voraussetzung

Umschlags-Gruppenleiter, Umschlags-Schichtleiter, Umschlagsleiter, Umschlagsverantwortliche

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Tage

je 09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 09 Umschlag & Disposition

09-03 Lager- und Umschlagcheck

Die schnelle und schadenfreie Abfertigung von Transportgütern in Ihrer Obhut (Lager/Umschlag/Halle) ist ein entscheidendes Kriterium für die Zufriedenheit Ihrer Kunden.

Motivierte und qualifizierte Mitarbeiter, optimale Abfertigungsprozesse und moderne Technik sind hier die maßgeblichen Faktoren des Erfolgs.

Sind Sie sicher, dass Sie in Ihrem Unternehmen hier richtig aufgestellt sind?

Unser Lager- und Umschlagcheck bietet Ihnen die Möglichkeit einer neutralen Analyse der Ist-Situation sowie eine externe Bewertung.

Hieraus entstehende Lösungskonzepte erörtern wir gerne mit Ihnen gemeinsam und begleiten Sie bei der Umsetzung. Aus der Praxis für die Praxis!

Lernziele

Durch das aus der Praxis entwickelte Seminar nehmen Sie neue Werkzeuge und Ideen für die täglichen Herausforderungen mit. Die neu gewonnenen Erkenntnisse machen Sie offen für Neues.

Inhalte

Datenerhebung

(Gebäudepläne / Zeichnungen / Schichtpläne / Ausstattung / ISO-Zulassungen / Gefahrgut / Luftsicherheit / Sonstige Zulassungen)

Kick-Off Meeting

(Eigene Einschätzung / Handlungsbedarf / Zielsetzung)

Vor-Ort Begehung

(Gebäudebegehung / Mitarbeitergespräche)

Begleitung Schichtbetrieb

(Prozessanalyse / Dokumentarische Prüfung / Gesetzliche Vorgaben - Gefahrgut/ Zoll / Ladungssicherung/ sonstige Zulassungen)

Analysebericht, Checkliste erstellen

Ergebnispräsentation

Methoden

Datenerhebung, Vorortbesuch, Checkliste, Interviews, Workshop, Ergebnispräsentation, Vortrag, Diskussion

Zielgruppe / Voraussetzung

Alle Betriebe mit Umschlag bzw. Lagerhaltung

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

Je nach Auftragsvolumen 1 bis 3 Tage

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 09 Umschlag & Disposition

09-04 Schadenminimierung im Lager - Workshop

Im Logistiklager soll die Zahl entstehender Schäden durch geeignete Maßnahmen minimiert werden. Dabei sollen Ursache-Wirkung-Zusammenhänge aufgedeckt und Begleiterscheinungen und Wechselwirkungen berücksichtigt werden. Anhand praxisgerechter und zielführender Maßnahmen soll die Schadenquote spürbar gesenkt werden. Zusammenhänge und daraus folgende Maßnahmen werden im Rahmen eines Workshops erarbeitet

Lernziele

Erkennen der Ursachen für Schäden

Aufdecken möglicher Begleiterscheinungen und Wechselwirkungen (Schäden an Einrichtung und Gerät, Qualität der Leistungserstellung, Arbeitsunfälle)

Wirkungsvolle und praxisgerechte Maßnahmen zur Schadenvermeidung

Ansätze einer zielführenden Wirkungskontrolle zur Sicherstellung der Maßnahmen

Inhalte

Schwerpunkte erarbeiten: Betroffene Warenarten, Schichtzeiten, Prozesse

Zusammenhänge erkennen

Transfer zwischen den Betrieben und Schichten

Gezielte Ableitung von Maßnahmen

Methoden

Gruppenarbeiten, Partnerarbeiten

Moderierte Diskussion im Plenum

Trainerinput zu relevanten Praxisbeispielen

Gemeinsame Erstellung eines Pflichtenheftes sowie eines Maßnahmenplans

Zielgruppe / Voraussetzung

Als Zielgruppe für diesen Workshop sind die betroffenen Lagerleiter vorgesehen

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

1 Tag

09-17h

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 09 Umschlag & Disposition

09-05 LLION Führung gewerbliche Mitarbeiter

Gerade die Mitarbeiterführung im gewerblichen Bereich bekommt eine immer größere Bedeutung für den reibungslosen, termingerechten und schadenfreien Sendungsdurchlauf.

Die Führungskräfte erhalten abgestimmt auf ihre tägliche Führungsarbeit Sicherheit und Kompetenz in Bezug auf ihren persönlichen Führungsstil und Mitarbeiterführung.

Lernziele

Sicherheit und Kompetenz in der Führungsverantwortung erlangen

Dem Mitarbeiter und der Situation angemessenes Führungsverhalten entwickeln

Zielgerichteten Einsatz effektiver Kommunikation sicherstellen

Inhalte

Grundlagen des Führungsprozesses

Rolle, Aufgaben und Verantwortlichkeiten der Führungskraft

Situatives Führungsmodell und seine Anwendung in der Praxis

Gesprächsführung als Mittel zur Personalentwicklung

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Führungskräfte aus dem gewerblichen / technischen Bereich, die bereits erste Führungsverantwortung übernommen haben oder die kurz vor der Übernahme von Führungsverantwortung und –aufgaben stehen.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module an 2 Tagen

mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 09 Umschlag & Disposition

09-06 LLION Wirtschaftliche Erfolgsfaktoren in der Disposition

Was macht den wirtschaftlichen Erfolg in der Disposition aus?

Hier setzt diese neue Seminar an!

Fragestellungen die das Ziel einer erfolgreichen Disposition beeinflussen und prägen, werden erarbeitet und mit klaren Aufgabenstellungen zielführend gelöst.

Eine neue Betrachtung der Schaltzentrale für die operative Qualität, Kundenzufriedenheit und wirtschaftliches Arbeiten in der Speditionslogistik.

Lernziele

Aufgabenstellungen in einer modernen Disposition mit den Kernelemente des wirtschaftlichen Erfolges verbinden.

Inhalte

Kernelemente des wirtschaftlichen Erfolges

Kostenaffinität

Synergiepotenziale erkennen

optimale Nutzung von Frachtenbörsen

Benchmarks in der Dispo

Kommunikationsverluste

Zielführende Informationen

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Nah- und Ferndisponenten

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module an 2 Tagen

mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 09 Umschlag & Disposition

09-07 LLION Einkaufsverhandlungen mit Frachtführern

Der Einkauf von Transportleistungen hat eine entscheidende Bedeutung im Speditionsgeschäft. Das Führen von Gesprächen bzw. das Verhandeln von Konditionen sind Schwerpunkte im Tagesgeschäft der Unternehmen.

Sind Sie hier schon ein Profi?

Lernen Sie die Unternehmerseite besser kennen, betrachten Sie die gesetzlichen Bestimmungen des HGB, GüKG etc. und erkennen Sie Ihre Argumente in Tarifverhandlungen.

Lernziele

Effizient Einkaufsverhandlungen führen können

Gesprächstaktiken kennenlernen

Argumentationshilfen bei Tarifgesprächen erarbeiten

Inhalte

Was bedeutet partnerschaftliche Zusammenarbeit?

Welche rechtlichen Vertragsinhalte sind in der Disposition zu beachten

Disposition und Haftung?(§§ 407 ff. HGB, §§ 431 und 433 HGB)

Welche betriebswirtschaftlichen Hintergründe benötigt man für ein Tarifgespräch?

Tarifgespräche erfolgreich führen

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Nah- und Fernverkehrsdisponenten

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module an 2 Tagen

mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 09 Umschlag & Disposition

09-08 LLION Dispositionsleitung - Vertragsrecht und gesetzl. Regelungen

Rechte und Pflichten von Subunternehmern bzw. Frachtführern soll die partnerschaftliche und vertragliche Zusammenarbeit für die Zukunft regeln. Der Subunternehmervertrag ist hier ein Schwerpunkt der inhaltlichen Arbeit mit den Teilnehmern.

Zuerst wird der mögliche Ansatz einer vertraglichen Zusammenarbeit in den Fokus gerückt, um im Anschluss dieses Ziel für beide Seiten optimal auszuformulieren.

Lernziele

"Vertrag kommt von vertragen!" ...man sollte nur das regeln, was für beide Seiten einen reibungslosen Ablauf der Zusammenarbeit sicherstellt! Langfristige geschäftliche Partnerschaften werden so sichergestellt und es kann so auch keine Abhängigkeit entstehen.

Inhalte

Definition von Subunternehmer
Vertrag kommt von "Vertragen"!
Wie gestalte ich eine langfristige Geschäftsverbindung
Welche Pflichten und Rechte sollten geregelt werden
Kommunikation "Hol- oder Bringschuld"
Unternehmensphilosophie gemeinsam umsetzen
Service gegenüber dem Kunden (interne wie externe Kunden!)

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Speditionsleiter, Dispositionsleitung, alle Personen die die Vertragsgestaltung mit Subunternehmern verantworten.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module an 2 Tagen
mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 09 Umschlag & Disposition

09-09 LLION Kommunikationszentrale Disposition

Die Disposition ist eine der zentralen Schnittstellen im Unternehmen, jeder (Kollegen & Kunden) benötigt Informationen.

Was bedeutet dies für die Kommunikation der Disposition?

Erwartungen müssen erfüllt werden, die Umgebungsvariablen (Stress, Lärmpegel, Motivation etc.) sind dem Empfänger dabei relativ egal!

Hier setzt das Training an.

Lernziele

Produktive und konstruktive Gespräche führen können

"In der Ruhe liegt die Kraft"

Beziehungen managen können

Bedürfnisse (Eigene & Kollegen/Kunden) verstehen
und damit positiv umzugehen.

Gespräche zielorientiert führen

Inhalte

Meine Rolle in der Disposition

Schnittstelle / Zentrale

Kundenorientierung in der Disposition

Verhältnis zum Kollegen und Subunternehmer-Fahrer

Was bedeutet partnerschaftliche Zusammenarbeit

Unfaire Gesprächspraktiken

Schwierige Gespräche führen!

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Disponentinnen/ Disponenten

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

6 Module an 2 Tagen

mit Zwischenaufgaben und Interaktivität

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 09 Umschlag & Disposition

09-10 LLION Zollwissen für Disponenten

Für alle Disponenten ist ein gutes Basiswissen rund um das Thema Zoll zur Bewältigung entsprechender Anforderungen im Tagesgeschäft sehr wichtig. Sie sind Ansprechpartner für Kunden, Kollegen und Fahrer z. Bsp. wenn es um die Frage der Dokumentation internationaler Transporte oder Sendungen geht. Profis kennen sich aus!

Lernziele

Sie erhalten einen umfassenden Einblick in das Zollrecht und sind in der Lage, Ihre Arbeit professionell durchzuführen.

Inhalte

Rechtsgrundlagen im Alltag des Disponenten
Aufgaben der Zollbehörden (Darf es ausgeführt werden – Embargos)
Wirtschaftsräume
Einreihung von Waren (Ist es Zollware?)
Warenursprung und Präferenzen (Habe ich alle Papiere)
Verbote und Beschränkungen (Darf die Ware transportiert werden?)
Incoterms (Wer zahlt was?)
Außenhandelsdokumente
Berechnung der Einfuhrabgaben (Wichtig bei Nachnahmen und Cash on Delivery)
Voraussetzungen für Zollbefreiungen (Warenmuster, Erprobungswaren, Übersiedlungsgut, ...)
Besondere Verfahren in Import, Export und Transit (Veredelungsverkehre, T1, T2, Carnet...)

Methoden

Live-Online-Seminar mit Trainerinput, Praxisbeispiele, Einzel- und Gruppenübungen im „virtuellen“ Klassenzimmer

Zielgruppe / Voraussetzung

Disponenten im Nah-, Fern- und Charterbereich

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Mit der Anmeldung zum ersten Modul sind Sie automatisch für alle Module der Seminarreihe angemeldet.

Dauer

4 Online-Module á 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 09 Umschlag & Disposition

09-11 LLION Richtig Entscheiden im Speditionsalltag

Richtig Entscheiden im Speditionsalltag

Der Mensch trifft jeden Tag tausende von Entscheidungen, bewusst oder unbewusst. Entscheidungen prägen unser gesamtes Leben, sowohl im privaten, wie auch im beruflichen Bereich. Im Speditionsalltag werden vor allem in der Disposition fast ständig Entscheidungen getroffen, die weitreichende Konsequenzen haben.

Wie oft liegen die Mitarbeiter dabei richtig?

Lernziele

Verbesserung der Entscheidungsfindung
Effizienter Umgang mit Entscheidungsprozessen
Entscheidungen schnell und zielsicher treffen
Abbau von Entscheidungsängsten

Inhalte

Die Grundprinzipien der Entscheidung
Die Rolle des Unterbewusstseins in Entscheidungsprozessen
Entscheidungen und Verantwortung
Die täglichen Entscheidungen in der Disposition
Von der Make-or-buy- Entscheidung bis zur Ad-hoc-Entscheidung
Rationale Entscheidungen vs. Emotionale Entscheidungen
Routine und Intuition im Speditionsalltag
Einsatz von Entscheidungshilfen
Umgang mit Fehlentscheidungen

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Mitarbeiter mit Entscheidungskompetenz
Mitarbeiter der Disposition

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Mit der Anmeldung zum ersten Modul sind Sie automatisch für alle Module der Seminarreihe angemeldet.

Dauer

4 Online-Module á 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 09 Umschlag & Disposition

09-12 LLION Verkaufen für Disponenten - Basis

Das Training ist die Grundausbildung für alle Disponenten, die auch verkaufen möchten. Neben der theoretischen Wissensvermittlung rund um ein professionell und strukturiert geführtes Verkaufsgespräch geht es auch um persönliche Voraussetzungen und die richtige Einstellung zum Verkauf.

Lernziele

- Kennenlernen der eigenen Verkäuferpersönlichkeit
- Verkaufsgespräche strukturiert führen können
- Bedarfsanalysen effizient durchführen
- Nutzen/Vorteilargumentation gewinnbringend einsetzen können
- Abschlussphase professionell gestalten

Inhalte

- Der interne und externe Kunde
- Grundlagen Kommunikation und Telefonverhalten
- Einwandbehandlung / Bedarfsanalyse
- Fragetechniken
- Vorteil-/Nutzenargumentation
- Preisverhandlungen
- Der Geschäftsabschluss

Methoden

- Einzel- und Gruppenarbeiten, Hintergrundinformationen, Diskussionen
- Verkaufsgesprächs-Simulationen, Praxisfälle, Rollenspiele, Checklisten
- Individuelle Gesprächsanalysen, professionelles Feedback, ergänzende Tricks und Tipps, Evaluation

Zielgruppe / Voraussetzung

Dieses Training ist für alle Mitarbeiter konzipiert, die in der Disposition beschäftigt sind und verkaufen möchten. Die Betreuung von Bestandskunden und die Neukundengewinnung sind deren Aufgabenschwerpunkte im Tagesgeschäft.

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Mit der Anmeldung zum ersten Modul sind Sie automatisch für alle Module der Seminarreihe angemeldet.

Dauer

4 Online-Module á 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 09 Umschlag & Disposition

09-13 LLION Verkaufen für Disponenten - Aufbau

Dieses Training ist die Fortsetzung der Verkaufsausbildung für alle Disponenten, die auch verkaufen möchten. Neben der theoretischen Wissensvermittlung rund um ein professionell und strukturiert geführtes Verkaufsgespräch geht es auch um persönliche Voraussetzungen und die richtige Einstellung zum Verkauf.

Lernziele

- Kennenlernen der eigenen Verkäuferpersönlichkeit
- Verkaufsgespräche strukturiert führen können
- Bedarfsanalysen effizient durchführen
- Nutzen/Vorteilargumentation gewinnbringend einsetzen können
- Abschlussphase professionell gestalten

Inhalte

- Kundentypen
- Gesprächsvorbereitung und -einstieg
- Einwandbehandlung
- Bedarfsanalyse und Fragetechniken
- Vorteil-/Nutzenargumentation
- Aktiver Telefonverkauf und Erfolgsmessung
- Das Reklamationsgespräch
- Tipps und Tricks aus der Praxis

Methoden

- Einzel- und Gruppenarbeiten, Hintergrundinformationen, Diskussionen
- Verkaufsgesprächs-Simulationen, Praxisfälle, Rollenspiele, Checklisten
- Individuelle Gesprächsanalysen, professionelles Feedback, ergänzende Tricks und Tipps, Evaluation

Zielgruppe / Voraussetzung

Dieses Training ist für alle Mitarbeiter konzipiert, die in der Disposition beschäftigt sind und verkaufen möchten. Die Betreuung von Bestandskunden und die Neukundengewinnung sind deren Aufgabenschwerpunkte im Tagesgeschäft.

Für den Zertifikatserhalt muss an allen Modulen teilgenommen werden!

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Mit der Anmeldung zum ersten Modul sind Sie automatisch für alle Module der Seminarreihe angemeldet.

Dauer

4 Online-Module á 90 Minuten

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..



Kategorie: 09 Umschlag & Disposition

09-14 LLION Resilienz im Speditionsalltag

Stressbewältigung im Speditionsalltag

Psychische Erkrankungen stehen in der Krankenstatistik in Deutschland mittlerweile auf Platz 2. Einer der Hauptgründe dafür: Dauerstress! Gerade auch der Arbeitsalltag in Speditionen ist geprägt von Termindruck, Zeitdruck, Preisdruck...

Stress ist eine naturgegebene Körperreaktion, die unseren Körper eigentlich schützen soll.

Deshalb ist ein komplett stressfreies Leben nicht möglich. Wir müssen lernen, mit dem Stress umzugehen, ihn für uns positiv zu nutzen.

Lernziele

Kenntnisse über Stress verbessern

Die Einstellung zum Stress ändern

Mit Stresssituationen besser umgehen

Ein gesundes Verhältnis zwischen Anspannung und Entspannung erreichen

Inhalte

Stress: was ist das, woher kommt er, was passiert im Körper?

Das 3-Zonen-Stress-Modell

Die gesundheitlichen Folgen von Dauerstress

Die typischen Stresssituationen im Speditionsalltag

Die eigenen Stressoren erkennen

Krafträuber / Kraftspender

Im Flow sein – wie kann ich das erreichen?

Den Stress in den Griff bekommen!

Maßnahmen gegen akuten Stress

Methoden

LLION Live Input

Zielgruppe / Voraussetzung

Alle Mitarbeiter, die oft stressigen Situationen ausgesetzt sind Führungskräfte aller Ebenen

Investition

Die Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen „Kursangebot mit möglichen Lernmethoden“ unter [Downloads](#).

Dauer

2 Module LLION á 90 Min.

Termine / Veranstaltungsorte

Die Termine zu den einzelnen Seminaren entnehmen Sie bitte dem aktuellen Buchungskalender..