



Bundesverband
Reifenhandel
und Vulkaniseur-
Handwerk e.V.

AUSSCHREIBUNG

BRV-Lehrgang: Juniormanager im Reifenfachhandel
für das Jahr 2019

sponsored by Apollo Vredestein

Lehrgang

24. Juni - 13. Juli 2019

Anmeldeschluss 27. Mai 2019

www.bundesverband-reifenhandel.de

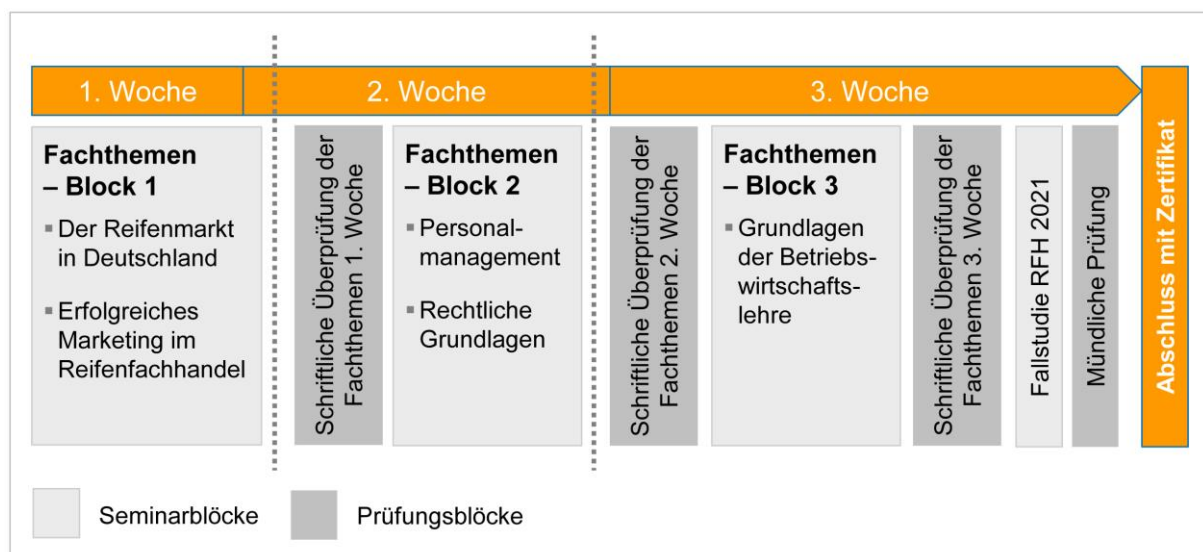


BRV · Franz-Lohe-Straße 19 · 53129 Bonn

- Erhöhen Sie Ihre Management-Kompetenz
- Lernen Sie Werkzeuge und Methoden einer zukunftsorientierten Unternehmenssteuerung kennen
- Erwerben bzw. vertiefen Sie Markt- und Branchenkenntnisse als Kompetenzbasis Ihres Handelns
- Analysieren Sie Ihren Markt und entdecken Sie neue Potenziale
- Erlernen Sie die wichtigsten Bestandteile professionellen Marketings
- Entdecken Sie neue Wege zur kundenorientierten Vermarktung Ihrer Produkte/ Dienstleistungen
- Lernen Sie die Grundlagen und Erfolgsfaktoren des Personalmanagements kennen
- Finden Sie den für Sie passenden Führungsstil
- Entwickeln Sie gezielt Ihre Mitarbeiter und finden Sie den Schlüssel zu deren Motivation
- Lernen Sie die relevanten rechtlichen Grundlagen für Ihre Managementtätigkeit kennen
- Planen, steuern und kontrollieren Sie Ihr Unternehmen/ Ihre Abteilung
- Optimieren Sie die Abläufe in Ihrem Betrieb und arbeiten Sie gezielt mit betrieblichen Kennzahlen
- Lernen Sie, ausgewählte betriebswirtschaftliche Tools sinnvoll einzusetzen
- Überzeugen Sie bei Gesprächen mit Banken und (zukünftigen) Geschäftspartnern oder Investoren

SCHULUNGSGESAMTKONZEPT

Die folgenden Bereiche sind wesentliche Bestandteile der Managementaufgabe und zentrale Inhalte der dreiwöchigen BRV-Juniormanager Qualifizierung.



LEHRGANGSINHALT

Der Reifenmarkt in Deutschland

- Der Markt für Reifen-/Autoservice in Deutschland – zentrale Marktdaten und Branchenstrukturen
- Kunden im Fokus – Trends, Prognosen und Nachfragemuster
- Akteure im Reifen-/Autoservice-Markt, Distributionswege, stationärer und online-Wettbewerb
- Marktposition des Reifenfachhandels und Ableitung zukünftiger Geschäftsmodelle

Erfolgreiches Marketing im Reifenhandel

- Rolle und Bedeutung des Marketings für den Reifenfachhändler (Absatz- & Managementaufgabe)
- Kundenzufriedenheit als zentrale Zielgröße im Marketing
- Systematische Umsetzung des Konzepts Marketing – der Marketing-Management-Prozess
- Aktionselemente für eine kundenorientierte Marktbearbeitung – klassisch und in der online-Welt
- Steigerung des Unternehmenserfolges – gute Geschäftsideen für mehr Umsatz und Gewinn

Personalmanagement

- Anforderungen an und Aufgaben einer Führungskraft
- Personalmanagement – Personal planen, rekrutieren, auswählen und entwickeln
- Das individuelle Führungsverständnis – den passenden Führungsstil finden
- Ausgewählte Führungsinstrumente zielgerichtet einsetzen

Rechtliche Grundlagen im Reifenfachhandel

- Betriebsorganisationsrecht – Rechtsformen, Unternehmensstruktur, Compliance
- Grundlagen des Arbeitsrechts – Probleme und Lösungen, Mediation
- Vertragsrecht – Grundlagen
- Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) – Bedeutung, Vereinbarung und Inhalt
- Marketing und Recht – Wettbewerbsrecht, Gewerbliche Schutzrechte, Datenschutz

Grundlagen der Betriebswirtschaft

- Unternehmensaufbau: Aufbau- und Ablauforganisation im Unternehmen
- Zielorientierte Unternehmensführung – Planung, Steuerung und Kontrolle
- Systematische Kennzahlenarbeit und Planungsrechnung im Reifenhandelsbetrieb
- Grundlagen des Betrieblichen Rechnungswesens – Bilanz, GuV, DB-Rechnung, Kalkulation usw.
- betriebswirtschaftliche Tools in der Praxis – u.a. Betriebsvergleich, Rentabilitätsplanung, Rating
- Finanzierung und Investition, Bankgespräche und Unternehmenspräsentationen

Fallstudie Reifenfachhandel 2021

Im Rahmen der Bearbeitung einer Fallstudie werden die behandelten Lehrgangsinhalte gefestigt und finden praktische Anwendung. Die Fallstudie beschreibt einen fiktiven Reifenfachhandelsbetrieb und stellt spezifische Fachfragen, die in Form von Gruppenarbeit bearbeitet und anschließend präsentiert werden. Die Bearbeitung des Falls dient zugleich der Vorbereitung auf die mündliche Prüfung.

METHODIK

Praxisorientiertes Training mit

- Branchenbezug in allen Fächern
- Modernen und teilnehmerorientierten Lernmethoden
- Transfer der behandelten Inhalte in die betriebliche Praxis mittels Fallarbeit
- Einsatz digitaler Anwendungen
- Kleingruppen- und Einzelarbeit
- Kurzvorträgen und Plenumsdiskussionen

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/innen aus dem Reifenfachhandel mit momentaner oder geplanter Führungsverantwortung bzw. deren Stellvertreter

ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN

- a) Tätigkeit im Reifenfachhandel
- b) Abgeschlossene Berufsausbildung

AUFBAU UND DAUER

- 15 Seminartage á 8 Stunden von 8.00 - 17.00 Uhr inkl. Pausen
- Fachthemen: Markt, Marketing, Personal, Recht, Betriebswirtschaftslehre, Fallarbeit
- Die Überprüfung des theoretischen Wissens erfolgt in separaten Fachprüfungen jeweils wöchentlich in schriftlicher Form.
- Die mündliche Überprüfung in Form einer Gruppenprüfung erfolgt am 16. Veranstaltungstag (Dauer max. 8 Stunden abhängig von der Teilnehmerzahl) – Überprüft wird die Transferleistung des theoretisch erworbenen Wissens durch das Lösen von Praxisaufgaben.
- Nach erfolgreich abgelegter theoretischer und praktischer Prüfung erhalten Sie das BRV-Zertifikat „Juniormanager im Reifenfachhandel“.

TERMIN UND DURCHFÜHRUNGORT

24. Juni - 13. Juli 2019

GENO Hotel (Raiffeisenstraße 10-16, 51503 Rösrath)

KOSTEN

Die Seminargebühren betragen **3510,- € zzgl. USt.**

In dem genannten Preis sind die Lehrgangsunterlagen sowie die Tagungspauschale enthalten. Die Tagungspauschale enthält:

- Kaffeepause am Vor- und Nachmittag (Kaffee, Snacks/ Kuchen)
- Lunchbuffet / Mineralwasser
- Mineralwasser und Apfelsaft als Tagungsgetränke

Sofern zusätzlich ein Hotelzimmer gebucht wird, berechnen wird pro Person/Tag zusätzlich:

- Übernachtung Einzelzimmer: 51,00 € zzgl. USt.
- Frühstück: 9,50 € zzgl. USt.
- Abendessen: 9,00 € zzgl. USt.

Gesamt: 69,50 € zzgl. USt.

STORNIERUNG

Eine Seminarstornierung ist bis 4 Wochen vor dem Seminartermin kostenfrei möglich. Bei Stornierung nach dieser 4-Wochen-Frist oder bei Nichterscheinen eines Teilnehmers ist die volle Gebühr zu zahlen.

GRUPPENGROÖE

15 bis 20 Personen pro Lehrgang. Wir behalten uns vor, den Kurs bei einer Teilnehmerzahl von weniger als 12 Teilnehmern abzusagen.

ANMELDUNG

Die Anmeldung kann direkt auf der BRV-Website (www.bundesverband-reifenhandel.de) unter der Rubrik: Aus- und Weiterbildung vorgenommen werden.

IHR TRAINER-TEAM

Martin Berning

- Arbeitet seit 25 Jahren als Unternehmensentwickler für die BBE Automotive GmbH
- Ist seit 20 Jahren in der Aus- und Weiterbildung für die Kfz-Branche tätig
- Berät Reifenhändler in Deutschland und Österreich
- Führt Inhouse-Seminare zu den Themen Betriebswirtschaft, Personal und Marketing durch



Andreas Kriete

- Arbeitet seit 1994 in der Kfz-Branche, war u.a. Geschäftsführer eines Kfz-Betriebes
- Bildet seit 2008 Führungskräfte und Mitarbeiter im Reifenfachhandel aus
- Ist mehrfach ausgebildeter und zertifizierter Trainer und Berater
- Hat als Diplom-Wirtschaftsingenieur einen technischen und betriebswirtschaftlichen Hintergrund



Dr. Frank Markus Döring

- Rechtsanwalt seit 1998, Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz und für Versicherungsrecht
- Berufliche Schwerpunkte im Bereich Marketing, Internet, Datenschutz sowie im Versicherungsrecht und internationalen Marken- und Wirtschaftsrecht
- regelmäßiger Referent zu Veranstaltungen der Branche
- Partner der Kanzlei JEP Rechtsanwälte & Notare (ab 1. Januar 2019)



Jan-Hendrik Thomsen

- Diplom-Jurist, Rechtsanwalt seit 2010
- Berufliche Schwerpunkte im Arbeitsrecht, Bau- und Architektenrecht, Miet- und Wohnungseigentumsrecht
- Partner der Kanzlei JEP Rechtsanwälte & Notare (ab 1. Januar 2019)

