



NEWS

INSIGHT

1 - 2 0 0 4

MASSAGE-
AUSBILDUNG
NEU:
SOFTFACING

EIN TEAM, DAS SICH
DEM ERFOLG DER KUNDEN
VERPFLICHTET HAT ...

SELECTED DATE
GOLF

DER WEG ZUM
ERFOLG

TREND VISION AWARD 04

NEU!



René Jeremias
Abteilungsleiter
Bereich Bilanz-
datenbank der
Creditreform
Rating AG

INFORMATIONENABEND BILANZ-RATING FÜR COE-KUNDEN

Die Anforderungen an qualifizierte Bonitätsprüfungen wachsen. Gerade kleine und mittlere Unternehmen müssen ihre eigene Bonität zuverlässig darstellen. Zurzeit bestimmen z. B. Kreditgeber sowohl den Risikopreis zum Kreditpreis als auch das Kreditlimit noch durch eigene, wenig transparente Ratings. Lieferantenverfahren ähnlich.

Ein externes Rating der Creditreform Rating AG **stärkt Ihre Verhandlungsposition gegenüber Kreditgebern und Lieferanten** entscheidend. Mit einem **Rating-zertifikat** sind Sie professionell auf alle Verhandlungen vorbereitet.

Wie ein solches Rating abläuft, was es kostet (Sonderpreise für COE-Mitglieder!) und welche Details man beachten sollte, erfahren Sie an unseren exklusiven Informationsabenden für den COE. Gemeinsam mit Udo Brand beantwortet René Jeremias, Creditreform Rating AG, alle Fragen rund um das spannende Thema Bilanz-Rating.

19.00 Uhr
Willkommen mit Fingerfood & Getränken

19.30 Uhr
Begrüßung und Einführung: Udo Brand,
Leiter Friseur Service

Vortrag „Bilanz-Rating“ – René Jeremias,
Creditreform Rating AG

- Kurzporträt der Creditreform Rating AG
- Was ist ein Rating und was ein Bilanz-Rating?
- „Basel II“ und die gestiegenen Anforderungen an die Kreditprüfungsverfahren bei Banken
- Risikomanagementsysteme von Lieferanten
- Was sind die Beweggründe zur Durchführung eines Bilanz-Ratings? (Unternehmensfinanzierung, Kunden- und Lieferantenbeziehungen, Benchmarking, Marketinginstrument)
- Inhalte, Aufbau und Aussagen des Creditreform Bilanz-Ratings

21.15 Uhr
Diskussion bei leckeren Snacks

20.04.04	Studio Darmstadt
21.04.04	Studio München
22.04.04	Studio Leipzig
27.04.04	Studio Düsseldorf
28.04.04	Studio Hamburg

€ 59,- zzgl. MwSt.

max. 50 Teilnehmer

► Anmeldung bitte mit beiliegendem Fax-Formular!

Creditreform Rating AG

EXKLUSIV FÜR IHR BUSINESS

AUSBILDUNGS
LEITERIN



Thea Simon-van de Ven ist seit 1998 freiberuflich als Kommunikationstrainerin und Beraterin für Vertrieb und Marketing tätig. Als gelernte Kosmetikerin und Visagistin arbeitete sie mehr als 15 Jahre in allen Bereichen des Verkaufs und Vertriebs. 2003 wurde sie mit dem „Internationalen Deutschen Trainings-Preis“ in Gold ausgezeichnet.

VOM CHEF ZUM VERKAUFS- MOTIVATOR

Höhere Umsätze und mehr Erträge durch erfolgreiches Verkaufen von Produkten und Dienstleistungen sichern den Erfolg Ihres Salons.

Dieses speziell für die COE-Mitglieder konzipierte Seminar zeigt Ihnen den **Schlüssel zur Umsatzsteigerung im Salon!** Durch Mitarbeiter-Training am Arbeitsplatz können Sie Höchstleistungen fordern. Sie werden vom Chef zum Verkaufsmotivator.

SEMINARINHALTE:

In diesem Training lernen die Teilnehmer:

- Wie Sie die Verkaufstalente Ihrer Mitarbeiter fördern und entwickeln.
- Wie Sie einen Leitfaden für ein Mitarbeiter-Training am Arbeitsplatz (Training on the Job) vorbereiten

- Wie Sie **motivierete Mitarbeitergespräche** führen
- Wie Sie Ihre Mitarbeiter durch einen Maßnahmenplan an Ihre Verkaufsteigerungsziele binden

NUTZEN FÜR DIE TEILNEHMER:

- Umsatzsicherheit und/oder Umsatzsteigerung
- Mitarbeiterzufriedenheit und Mitarbeiterbindung
- Kennenlernen von Kollegen und Erfahrungsaustausch
- Zeit, um vorhandenes Wissen zu vertiefen und erweitern

21.03.–22.03. Hotel Wildland
29323 Wietze-Hornbostel *)

€ 195,- zzgl. MwSt. und Übernachtung

max. 25 Teilnehmer

*) Einen zweiten Termin in Herzogenaurach entnehmen bitte Sie dem Kalender auf Seite 10/11.

► Anmeldung bitte mit beiliegendem Fax-Formular!