SPC-REPORT

EinBlick

Januar/Februar 2019 | № 327

Zuviel Gutgläubigkeit kann teuer werden

Chefgedanken

Ich bin in Ordnung, du bist in Ordnung

Sichtweisen

Entdecke Dein inneres Gold

Für Dich

Der Osterhase kommt!

Graphics

Zuviel Gutgläubigkeit kann teuer werden!

Wenn sich Mitarbeiter an der Kasse **„bedienen“** bleibt dies oft **unbemerkt**.
Wer heute noch glaubt, dass der **Sprung** vom angestellten Friseur zum Friseur-Unternehmer nur ein **Geringer** ist und man auch als Friseur-Unternehmer erfolgreich am Stuhl arbeiten müsste, wird sehr schnell eines **Besseren** belehrt.
Nicht nur, dass man sich zunächst einmal mit den Aufgaben und dem betriebswirtschaftlichen **Know-how** eines Unternehmers befassen muss, man sollte sich auch mit **Marketing, Führung, Motivation und Buchhaltung auskennen**. Zudem wirft einem der Staat neben einem umfangreichen Steuerpaket immer wieder mit **neuen** Anforderungen wie Vorgaben zum PC-System oder Richtlinien zum Datenschutz immer noch zusätzliche Herausforderungen vor die Füße.

Doch die größte **Herausforderung** ist wohl auch der Glaube an die Menschheit, das Vertrauen in sein Umfeld und der Wunsch nach ständiger Harmonie. Gerade dies kann immer wieder unsanft auf die Probe gestellt werden und so kann der Unternehmer sein Vertrauen in seine **engsten** Mitarbeiter **schnell** verlieren.

Wir als Unternehmensberatung können Ihnen nur raten, immer wieder **stichprobenartig** zu prüfen, ob Ihre Mitarbeiter, die häufig mit der Kasse zu tun haben, auch **seriös** mit Ihren Einnahmen umgehen.

Zwei **Beispiele** aus der jüngsten Vergangenheit bei unseren Mandanten:
Eine **Rezeptionistin** wurde vor einem halben Jahr eingestellt und hat sich als Angestellte **schnell** ins Team eingefunden. Allerdings hat sie wohl schon früh eine **Methode** entwickelt, wie sie sich immer wieder finanziell **bereichern** konnte. Kunden, die **in bar** bezahlten, wurden von ihr hinterher wieder aus der Kasse **storniert**. So gingen pro Monat wohl rund **2.000,- Euro** direkt in ihren Geldbeutel. Sie **betrog** das Unternehmen, ihre Kollegen, die ja dadurch auch geringere Löhne erhielten und letztendlich sich **selbst**. Da ihr jedermann vertraute, ist ihre **Methode** zunächst **nicht** aufgefallen. Erst einer Vertretung kam das **Kassenbuch** des Vortages „spanisch“ vor, da Kunden, die nachweislich im Salon waren und bedient wurden, in der Kasse wieder **storniert** wurden, immer mit dem **Passwort** der Rezeptionistin.

Eigentlich denkt sich jeder, dies ist zu **dreist**, das muss doch auffallen. Das stimmt. Aber erst, wenn **wirklich** jemand **prüft**.

Es geht aber noch **drastischer**: Bei einem **Planungsmeeting** mit Mandanten aus der Schweiz sind mir die Privatentnahmen der Unternehmer ins Auge gefallen, die der Treuhänder aus der Summe der Kassendifferenzen einfach als **Privatentnahmen** gebucht hatte. Als ich in einem Jahr geprüft habe, wodurch diese Differenzen **zustande** kamen, waren immer wieder klare Differenzen zwischen den Barentnahmen aus der Kasse für die Bankeinzahlung und die tatsächliche Höhe der Bankeinzahlung.
Zuständig war hier **ebenfalls** eine **Rezeptionistin**, die die Aufgabe hatte, die Einnahmen zu Bank zu bringen und immer wieder in schöner Regelmäßigkeit die Summen um beachtliche

ChefGedanken

Beträge **schmälerte**. Dieses Vorgehen fand über mehrere Jahre statt. Weder die Unternehmer, noch der Steuerberater hatten diese Differenzen hinterfragt. So kam ein Fehlbetrag zustande, der weit **über 20.000,- Franken** betrug.

Auch dies **hätte** man feststellen können, wenn jemand einmal **genauer** hingesehen hätte. Wir könnten Ihnen hier noch von **mehreren** Dutzend Fällen berichten. Es ist erstaunlich, mit welcher Dreistigkeit manche Mitarbeiter ihre Chefs hintergehen, zumal es in der heutigen Zeit **kaum** mehr möglich ist, dass solche Vergehen **nicht** nachgewiesen werden können. Aber es passiert immer wieder und wirft die betroffenen Unternehmer aus der Bahn, wenn sie sich so von ihren anvertrauten Mitarbeitern betrogen fühlen.

Natürlich soll dies **nicht** bedeuten, dass Sie allen Ihren Angestellten nur mit **Misstrauen** begegnen müssen, aber dennoch sollten Sie sich hüten, nur **blauäugig** durch Ihr unternehmerisches Leben zu marschieren. Lassen Sie Stornos nur mit einem **Vier-Augen-Prinzip** durchführen und **prüfen** Sie Kassendifferenzen immer sehr sorgfältig. In Filialbetrieben macht es **immer** Sinn Kameras im Kassenbereich zu installieren.
Es geht **nicht** um einen **Generalverdacht** gegen alle Mitarbeiter, aber leider nutzen einzelne schwarze Schafe diese Vertrauensbasis aus. Diese schwarzen Schafe sind als solche nicht einfach zu erkennen. Bleiben Sie **wachsam**. Leider schauen auch viele Unternehmer bei der Aufklärung der Fälle **mangels** ausreichender Beweise oft in die **Röhre**. Zurück bleiben erhebliche Finanzlöcher, aber auch schlechte Betriebsstimmungen und enttäuschte Menschen.

Ich wünsche Ihnen ein **erfolgreiches 2019** – ohne dass Sie vergleichbare Erfahrungen machen müssen!

Ihr Harald Müller

Schaefer & Partner Consulting

www.schaefer-consulting.com

Ich bin in Ordnung, du bist in Ordnung!

Wie würde wohl die **Welt** aussehen, wenn man **jeden** Menschen so nehmen und lassen kann, wie er nun mal ist?
Stellen Sie sich einmal vor, wie viel Zeit wir gewinnen würden, in der wir uns **nicht** darüber ärgern, was der **Andere** heute wieder alles falsch gemacht hat, zumindest aus der **eigenen** Sicht.
All die **Gedanken** über Unzulänglichkeiten, die einem vermeintlich **jeden** Tag begegnen; immer wieder die Idee, etwas oder jemanden in Ordnung bringen zu müssen. Welche **Kraft** ich doch dafür aufwenden **muss** …
Das war erst die **Auseinandersetzung** mit den Anderen! Denken Sie **jetzt** mal darüber nach, mit wem Sie sich am **Tag** eigentlich am **meisten** unterhalten? Na, kommen Sie auf dasselbe **Ergebnis** wie **ich**?
Ja genau, **ich**! Also nicht **„ich"**🙂, nein natürlich unterhalten Sie sich den ganzen Tag still und heimlich mit **sich selbst**. Wissen Sie, **wie** viele Wörter Sie mit sich selbst **wechseln**? **Wie** viele Wörter davon sind eigentlich **aufbauend** für Sie – und im Umkehrschluss, wie viele Wörter **machen** Sie **kleiner,** als Sie eigentlich sind?
Eines wird nun also ziemlich **deutlich**, bevor ich andere **so** sein lassen kann, wie **sie** sind, muss ich erstmal **mich** so akzeptieren, wie **ich** nun mal bin! Auch **ich** bin in Ordnung, wie **ich** bin. **Niemand** und **nichts** muss mich in Ordnung bringen!

Mein **Lieblingsthema** – die **Kommunikation** – erfährt ganz **neue** Dimensionen, wenn wir dem Grundsatz folgen: **Ich bin in Ordnung, du bist in Ordnung**. Das ist nämlich wahre menschliche **Größe** und wahre menschliche **Leistung**! Wir wissen aus vielen Kunden- und Mitarbeiterbefragungen, dass die menschliche Leistung mit Abstand das **wichtigste** Kriterium für uns Menschen ist. Nach diesem Kriterium beurteilen wir, ob wir eine **Person** oder ein **Unternehmen** attraktiv, anziehend, einladend und für partnerschaftlich halten.
Wenn ich also **niemanden** in Ordnung bringen will, weil für mich **jeder** in Ordnung ist, strahle ich damit auch Souveränität, Anziehung, Gelassenheit und auch Wertschätzung für den Anderen aus. Natürlich wirkt das anziehend und natürlich kommen die Menschen dadurch auf **mich zu** und wollen ein Teil meiner Umgebung sein und – im unternehmerischen Sinn – **gerne** Mitarbeiter oder Kunde bei mir sein.
Hier greifen also ganz viele wichtige Punkte **ineinander**. An dieser Stelle nur mal **zwei** wichtige Themen. Zum einen das Thema **„Mitarbeitersuche"** und zum anderen das Thema **„Kundenbegeisterung"**:

Wenn ich mit meinen **bestehenden** Mitarbeitern immer auf **Augenhöhe** kommuniziere, werden sie dies auch in ihrem Umfeld kommunizieren und damit neue Mitarbeiter anziehen. Noch immer ist es so, dass es Unternehmen gibt, die **viele** Bewerbungen bekommen und Unternehmen, die **keine** Bewerbungen bekommen.

Das Gleiche **gilt** für Kunden: Wenn sie sich menschlich **abgeholt** fühlen, dann werden sie **treue** Kunden sein und auch sehr gerne **andere** Kunden für Ihren Salon gewinnen. Auch hier liegt es daran, dass Sie den Kunden **nicht** beurteilen, sondern ihn so nehmen, wie er **ist**. Also auch hier: Kommunikation auf Augenhöhe; das beginnt natürlich schon bei der **Begrüßung** und setzt sich auch über die **Beratung** fort, die in diesem Fall wohl **nicht** im Stehen erfolgen sollte.
Denken Sie nun auch nochmal an den Faktor **Zeit** und die freien Kapazitäten, die Sie nun haben. Ob Sie diese nun noch **mehr** für Ihre Kunden einsetzen oder eben auch für Ihre Mitarbeiter, das ist **Ihre** Entscheidung. In jedem Fall können Sie das, wofür Sie sich entscheiden, **intensiver** tun und damit auch **zielgerichteter**. Vielleicht zum Abschluss noch ein kleiner **Tipp** …

Verwenden Sie doch die frei gewordenen Kapazitäten einfach mal nur für **sich**! Sicher gibt es etwas, was Sie immer wieder auf die lange Bank schieben. Vielleicht möchten Sie einmal wieder etwas für Ihre **Fitness** machen, oder Sie gehen einfach mal wieder **spazieren** und genießen das, was die **Natur** uns tagtäglich an Spektakel in all ihren Farben bietet. Denn in der Natur ist es schon immer so gewesen, alles ist so wie es ist einfach nur **in Ordnung**.

Ihr
Torsten Kowalsky
Schaefer & Partner Consulting

Das CCT-Herbstseminar 2019

Kalabrien

Mit mehr Leichtigkeit und klaren Zielen in eine erfolgreiche Zukunft

vom 28. September – 5. Oktober 2019

Tanken Sie mit uns Energie, Sonne und gute Laune im neu eröffneten Club Aldiana in Kalabrien. Umschwärmt von Palmen, Kakteen, Agaven, Pinien, Zitronen- und Orangenbäumen blickt das CCT-Referenten-Trio mit Ihnen in die nahe Zukunft.

Ihre Referenten mit folgenden Themen:

Klaus Schaefer
„Vision & Werte – Was treibt Sie voran?"

Harald Müller
„Digitale Zukunft – Chance oder Risiko?"

Lisa Aceves
„Entspannung & Leichtigkeit – Seelenwärme pur!"

Ihre Investition (All inclusive)

Doppelzimmer	(26qm)	1.980,– € pro Person (für 2 Personen)
Einzelzimmer	(26qm)	2.250,– € pro Person
Superior	(34qm)	2.050,– € pro Person (für 2 Personen)
Junior Suite	(41qm)	2.220,– € pro Person (für 2 Personen)

Wir freuen uns auf Sie!
Buchen Sie gleich Ihren Platz.

Anmeldung unter: Tel.: +49 (0) 9845 / 989 100
info@cct-seminare.com ▪ www.cct-seminare.com

DIAMANT

Das Haarspitzenfluid gibt Haaren eine glatte Struktur
mit glamourösem Glanz ohne zu fetten.

www.miee.de

Entdecke Dein inneres Gold

In den 60er Jahren sollte eine große **Buddha-Statue** aus Lehm von einem Kloster in Thailand zu einem anderen Kloster gebracht werden. Beim Transport mit dem Kran entstanden große Risse im Lehm. Die Mönche stellten die riesige Statue sofort ab und inspizierten sie ganz genau. Dabei ist bei näherem Betrachten der Risse aufgefallen, dass es unter dem Lehm glitzerte. Ganz vorsichtig lösten die Mönche den Lehm Schritt für Schritt herunter und sie entdeckten, dass der Buddha vollkommen aus **Gold** war. Es wird angenommen, dass der wahre Wert des goldenen Buddhas verschleiert werden sollte aus Angst vor einem Raubangriff. Und da alle Mönche bei genau einem solchen Angriff gestorben waren, wurde auch das Wissen um den goldenen Buddha damit begraben. Erst Hunderte Jahre später wurde die wahre Pracht aus Gold wiederentdeckt.

Uns Menschen geht es im Leben **oft** genauso. Als Kinder sprühen wir vor Energie, sind voller Vertrauen in uns selbst, trauen uns oft viel mehr zu, als wir **wirklich** können. Wir fühlen uns geliebt, probieren uns aus und geben **nicht** so leicht auf (sonst könnten wir alle gar nicht laufen, wenn wir es nach dem ersten Hinfallen nicht nochmal und nochmal probiert hätten). Wir leben im Moment und toben durchs Leben. Bis wir die ein oder andere **negative** Erfahrung machen, etwas passiert, was unser sorgenfreies Herz erschüttern lässt oder wir uns von Eltern oder Lehrern in unserem **freien** Denken einschränken lassen. Je mehr **negative** Erfahrungen wir im Leben machen, desto mehr Schichten Lehm tragen wir auf unser inneres, leichtes, sorgenfreies **Gold** auf. Bis es irgendwann gar nicht mehr sichtbar ist oder wir vielleicht sogar ganz vergessen haben, dass wir eigentlich aus **Gold** sind. Wir verlieren unsere Offenheit, den Glauben an uns selbst und wollen uns davor schützen, **verletzt** zu werden. Je älter wir werden und je mehr Erfahrungen wir machen, die unser kindliches **Urvertrauen** erschüttern, desto weiter entfernen wir uns von dem Potenzial, was **in** uns steckt. Wir werden vorsichtiger, manchmal auch misstrauischer und **verlieren** den Kontakt zur Liebe in uns.

Mit Gedanken wie „Das schaffe ich nie", „Ich bin nicht clever genug", „Ich bin zu dick/zu klein" oder „Die Anderen können das eh viel besser als ich" machen wir uns **viel** kleiner als wir sind und schaffen uns selbst ein regelrechtes Gefängnis aus **negativen** Gedanken. Und diese Gedanken haben viel mehr Power als wir denken. Denn 95% unseres Handelns passiert auf **unbewusster** Ebene, d.h. wenn dein „Das schaff' ich eh nie" einmal als innere Überzeugung in deinem Gehirn abgespeichert ist, wird das Gehirn **immer** wieder versuchen, diese „eigene Wahrheit" zu bestätigen und den Fokus auf genau solche Situationen lenken, in denen du an dir zweifelst anstatt auf Situationen, in denen du **glänzt**. Und da Energie **bewiesenermaßen** dem Bewusstsein folgt, schaffst du durch deine inneren Gedanken deine äußere Welt. Ist unser Bewusstsein auf einer niedrigen Energieebene (wenn wir beispielsweise aus Wut, Scham oder Trauer handeln), ziehen wir automatisch Menschen und Erfahrungen in unser Leben, die genau auf der gleichen Energiefrequenz vibrieren wie wir – das ist das Gesetz der Anziehung. Und wenn wir aus einer höheren Energieebene heraus handeln, wie beispielsweise Mut oder Wohlfühlen, werden wir **positive** Menschen und Erfahrungen in unser Leben ziehen.

Mit **Buddhas** Worten ausgedrückt: „Achte auf deine Gedanken, denn sie werden Worte. Achte auf deine Worte, denn sie werden Handlungen. Achte auf deine Handlungen, denn sie werden Gewohnheiten. Achte auf deine Gewohnheiten, denn sie werden dein Charakter. Achte auf deinen Charakter, denn er wird dein Schicksal".

Jedem von uns ist bereits bei Geburt **alles** Potenzial mitgegeben, was wir zum Leuchten brauchen. Es wartet nur darauf, gelebt zu werden. Den Mut und das Selbstbewusstsein dazu und viele Tools, um deine Energiefrequenz anzuheben, gibt es im neuen Seminar **„Leichtfüßer"** am **27./28. Januar 2019** in der Schweiz und am **17./18. Februar in Deutschland**. Ich freu mich auf Dich!

Deine
Lisa Aceves
CCT Seminare

www.cct-seminare.com

Bereits den zweiten Traumsalon hat sich Friseurmeisterin Anett Schulze aus Groß-Kreutz (Brandenburg) in Zusammenarbeit mit der Firma Interpartner erfüllt, die nun unter Leitung von Boris Bächle von Dorsten nach Bochum umgezogen ist und unter der schönen Adresse „Fröhliche Morgensonne" eine neue Heimat gefunden hat. „Ich habe schon vor acht Jahren mit Boris Bächle den ersten Salon verwirklicht. Nun hat er mich erneut unterstützt. Und alle Vorstellungen bezüglich der Einrichtung sind Wirklichkeit worden", ist Anett Schulze begeistert.

Die Planungen erwiesen sich zunächst als schwierig, da ein Haus mit drei Wohneinheiten und einem Salon gebaut werden sollte. Doch durch den Einsatz von Interpartner stand in kürzester Zeit ein Konzept. Der Salon bietet auf 120 Quadratmetern vier Bedienplätze für Damen und zwei für Herren. Angeschlossen an den Salon sind ein Fußpflege- und ein Kosmetikraum. Der gesonderte Beratungs- und Kosmetikplatz kommt nicht nur bei den Kundinnen, sondern auch bei den Kids gut an. Drei Friseurmeisterinnen unter der Leitung von Anett Schulze kümmern sich um die Kundschaft. Gearbeitet wird hauptsächlich nach Terminvereinbarung. „Wir nehmen uns Zeit für die Kundinnen und Kunden", betont Anett Schulze.

In dem Salon wurde das Top-Produkt „nAtures" – nachhaltiges Möbeldesign von Interpartner – verarbeitet und mit Schwarzstahl optisch perfekt ergänzt. Unter diesem Label ist ein neues, ökologisches Produkt aus wiederverwendbarem Material entwickelt worden. Holzfarben sorgen für eine Wohlfühlatmosphäre. Die Möbel wurden speziell für den Salon angefertigt. Eine perfekte Illumination garantiert die für einen Friseursalon so wichtige Farbechtheit. Die komplette Gründungs- und Unternehmensberatung übernahm das Oberdachstettener Unternehmen Schaefer & Partner Consulting, mit dem Interpartner zusammenarbeitet.

Die Kosten für den Salon belaufen sich auf 100.000 Euro. „Dafür", so Anett Schulze, „ist ein Traum in Erfüllung gegangen."

Salongröße:	120 Quadratmeter
Einrichter:	Interpartner aus Bochum (ehemals Dorsten)
Umbauzeit:	1,5 Jahre (das Haus wurde komplett neu gebaut)
Planung:	sechs Monate
Kosten:	100.000 Euro

www.interpartner.de

tel. +49 (0) 23 27 - 99 10 950

Der Osterhase kommt!

EARLY BIRD: Bestellen Sie schon im Januar 2019 Ihre Osteraktion und erhalten Sie 10% Preisvorteil auf den Gesamtpreis!

Noch nie war es so wichtig, die Bindung zu seinen Stammkunden zu festigen und durch frische, sympathische Werbung auf sich aufmerksam zu machen, um auch neue Kunden zu gewinnen.
Die Zeit vor Ostern eignet sich besonders gut, um für ein neues Styling zu werben. Der beginnende Frühling, die länger werdenden Tage, die Sonne.

- Nutzen Sie die Zeit vor Ostern mit einer Farbaktion im Salon zur Kundenbindung und kombinieren Sie diese Aktion mit dem bewährten Color-Scheck zur Neukundengewinnung!

Für Ihren Erfolg haben wir uns zu Ostern wieder tolle Werbemittel einfallen lassen:

- eine **Osterkarte** (DIN-lang) mit Dienstleistungsgutschein für Ihre **ausgebliebenen Kunden**
- eine **Osterkarte** (DIN-lang) mit Kennenlern-Gutschein zur **Neukundengewinnung**
- eine **Osterkarte** (DIN-lang) mit einer Oster-Überraschung für Ihre **Stammkunden**
- eine **Oster-Rubbelkarte** (DIN A 6) mit einer Oster-Überraschung für Ihre Stammkunden
- eine **Osternestaktion** für den Salon mit situationsgenauen Preisvorteilen
- **Osterposts** für Ihre Social-Media-Plattformen mit Aktionen und Ostergrüßen.

Gerne gestalten wir auch Poster für Ihre Schaufenster oder Spiegelsprecher, um auf aktuelle Aktionen aufmerksam zu machen.
Fordern Sie jetzt Ihre Bestellunterlagen an!

Layout A

Layout B

Layout C

Layout D

Bestellen Sie jetzt!

An der Hochstraße 15
D-91617 Oberdachstetten
Tel.: +49 (0) 98 45 / 989 260
Fax: +49 (0) 98 45 / 989 222
kontakt@schaefer-graphics.com
www.schaefer-graphics.com

35 JAHRE SPC

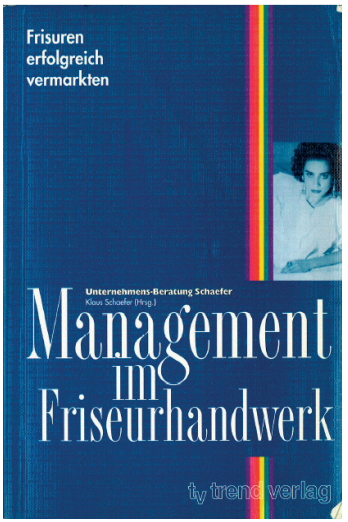
Wussten Sie schon ...?

1988

Der erste Computer wurde für schlappe 20.000 DM gekauft.
Eine eigene Grafik- und Marketingabteilung wurde gegründet und somit zog der erste MAC für sportliche 15.000 DM ein.

20 top motivierte Mitarbeiter, Umzug in ein neu gebautes Bürogebäude in Gräfenbuch (315 qm), eigene Grafik- und Marketingabteilung, 180 Geschäfte.

1993



Veröffentlichung „Management im Friseurhandwerk“.
Das erste Management-Buch für den Friseurmarkt.

Nachruf

Kurz vor Weihnachten hat uns eine traurige Meldung erreicht. Unsere Mandantin **Brigitte Wirth** aus Blaichach ist an den Folgen einer schweren Erkrankung gestorben.
Brigitte Wirth war ein **außergewöhnlicher** Mensch und eine ganz **besondere** Unternehmerin.
Ihr ist es gelungen, ihr Konzept **„Rapunzel Haare“** zu einer der **führenden** und **bekanntesten** Adressen in der Region zu machen.
Ihr Wirken war immer getrieben von einer **enormen** Portion Mut, Entschlossenheit, Lebensfreude gepaart mit einem Sinn für die kleinen Verrücktheiten, die das Leben lebenswert machen können.
Dies war auch immer zu spüren, wenn man **sie** und **ihr Team** im Allgäu besuchen durfte.
Sie hatte immer ein **Schmunzeln** auf den Lippen und war durch ihre fröhliche und menschliche Art bei Kunden und bei ihren Mitarbeitern mehr als nur Friseurin und Chefin.
Ihre Mitarbeiter werden den Salon **„Rapunzel Haare“** mit unserer vollen Unterstützung weiterführen und damit ihren Geist auch weiterleben lassen.

Liebe Brigitte, Du wirst uns allen **fehlen** und in unseren **Herzen** weiterleben!

Unser **Mitgefühl** gilt ihren Kindern, ihrem Lebenspartner und ihrem Friseur-Team!

Schaefer & Partner

www.rapunzel-haare.de

Ihre nächsten Seminartermine

FreiHalten

Chefseminar I mit Klaus Schaefer und Sascha Grießhammer
17. – 19.03.2019
02. – 04.06.2019 in Neuendettelsau
10. – 12.11.2019 in Neuendettelsau

Chefseminar II mit Stefan Dax
01. – 02.12.2019 in Oberdachstetten

Führungsseminar I mit Harald Müller
05. – 06.05.2019
10. – 11.11.2019

Führungsseminar II mit Harald Müller
14. – 15.07.2019

Finanzielle Freiheit mit Stefan Dax und Anja Wiesendorf
13. – 14.10.2019 in Oberdachstetten

Beratung & Kommunikation I mit Bastian Schaefer
28. – 29.01.2019 in Oberdachstetten
03. – 04.02.2019 in Rostock
17. – 18.03.2019 in Oberdachstetten
31.03. – 01.04.2019 in Eich
27. – 28.05.2019 in Oberdachstetten
30.06. – 01.07.2019 in Eich
07. – 08.07.2019 in Oberdachstetten
20. – 21.10.2019 in Eich
04. – 05.11.2019 in Oberdachstetten

Beratung & Kommunikation II mit Stefanie Ehrich
25. – 26.03.2019 in Oberdachstetten
20. – 21.10.2019 in Oberdachstetten

clever@work mit Frank Greiner-Schwed
24. – 25.11.2019 in Oberdachstetten

Organisation & Rezeption mit Torsten Kowalsky und Andrea Büchele
10. – 11.03.2019 in Oberdachstetten
18. – 19.11.2019 in Oberdachstetten

Fit to start mit Tobias Kabirschke und Anil Akkoyun
26. – 30.08.2019 in Würzburg

Cut Basic
02. – 04.03.2019 mit André Leddermann in Rostock
14. – 16.10.2019 mit Thomas Müller in Neunkirchen

Sicher am Telefon mit Torsten Kowalsky
03.06.2019 in Oberdachstetten

FÜRDICH
BEWUSST ENTWICKELN

Leichtfüßer mit Lisa Aceves
27. – 28.01.2019 in Eich
17. – 18.02.2019 in Oberdachstetten

Talentfinder mit Lisa Aceves
07. – 08.04.2019 in Oberdachstetten
26. – 27.05.2019 in Eich

Beziehungsmanager mit Lisa Aceves
30.06. – 01.07.2019 in Oberdachstetten
14. – 15.07.2019 in Eich

Glücksbringer mit Lisa Aceves
13. – 14.10.2019 in Oberdachstetten
22. – 23.09.2019 in Eich

Webinar mit Frank Greiner-Schwed, Torsten Kowalsky und Kirsten Voss
11.02.2019 „#erfolggestalten – Wie Du Dich ausdrucksvoll und lukrativ von Deinen Mitbewerbern abhebst.“, live aus Oberdachstetten

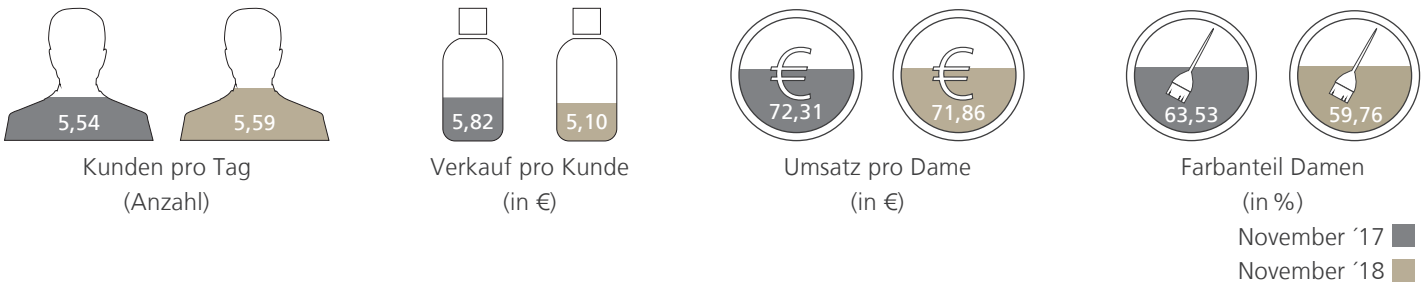
EVENTS
T.I.M. 2019
Nottwil/CH: 10.02.2019 mit Franc Braun
Würzburg/D: 15.09.2019 mit Daniela Ben Said

SPC-Kongress 2019
19. – 20.05.2019 in Herzogenaurach

Herbstseminar 2019
28.09. – 05.10.2019 in Kalabrien

Anmeldung unter: Tel.: +49 (0) 9845 / 989 100
info@cct-seminare.com ▪ www.cct-seminare.com

Auswertungen



Am Montag, 11. Februar 2019, 19:00 Uhr

„Wie Du Dich ausdrucksvoll und lukrativ von Deinen Mitbewerbern abhebst."

live aus Oberdachstetten mit **Frank Greiner-Schwed, Torsten Kowalsky** und **Kirsten Voss**

Save the Date!

Melden Sie sich jetzt an unter **www.schaefer-consulting.com/21-webinare**

SCHAEFER & PARTNER
CONSULTING

An der Hochstraße 15 · 91617 Oberdachstetten
Tel.: +49 (0) 9845 / 989 0 · Fax: +49 (0) 9845 / 989 222

info@schaefer-consulting.com
www.schaefer-consulting.com

Redaktion: Nina Philipeit · Titelbild: Kirsten Voss · Gestaltung: Katrin Cervizzi · © 2018 Schaefer Graphics & Solutions GmbH