

SPC-REPORT

EinBlick

Februar/März 2019 | N° 328

UNTERNEHMEN
NICHT UNTERLASSEN!

Chefgedanken

RAUS AUS
DER OPFERROLLE

Sichtweisen

DAS NEUE
SALONMAGAZIN

Neuheit

GUTSCHEINE
DIE NEUEN REGELN 2019

Kundenservice

UNTERNEHMEN, NICHT UNTERLASSEN! WIE STELLEN SIE IHR UNTERNEHMEN IN DER ÖFFENTLICHKEIT DAR?

Wie wird Ihr Unternehmen in der **Öffentlichkeit** wahrgenommen? Wie stellen **Sie** Ihr Unternehmen **dar**? Früher hatten sich viele Friseur-Unternehmer noch nicht einmal intensivere Gedanken zu ihrem **Logo** gemacht, das Schaufenster ähnelte stark dem Schaufenster der Mitbewerber „um die Ecke“, da dort die gleichen Poster der Lieferanten hingen wie bei ihnen selbst. „Hauptsache wir liefern qualitativ hochwertige Dienstleistungen“, war das Credo vieler Handwerker.

Doch schon damals war bekannt, dass **Klappern** zum Handwerk gehört! Wir als Unternehmensberatung liefern Ihnen zusammen mit unserer **Werbeagentur** seit vielen Jahren Ideen und Material, wie Sie sich schon alleine mit **Logo** und **Schaufenster** von den anderen Mitkonkurrenten **unterscheiden** können. Wir als Berater hätten uns vor vielen Jahren wirklich **gewünscht**, dass wir Plattformen bekommen können, auf denen unsere Mandanten ihre Kunden immer wieder über neue Aktionen und Aktivitäten informieren können und auf denen sie auch das **Ergebnis** ihrer täglichen Arbeit immer wieder präsentieren können.

Heute hat **jeder** Unternehmer die **Möglichkeit**, diese Plattformen – meist sogar **kostenfrei** – zu nutzen. Einige **Firmenchefs** sind hier schon sehr aktiv und fahren auch schon die ersten **Ernten** ein, da sie ihren **Neukundenanteil** durch die fleißigen Aktivitäten deutlich **erhöhen**, andere gehen mit diesen Möglichkeiten noch sehr fahrlässig um.

Einige Beispiele:

Empfehlungswerbung:

Mit der „I like“-Aktion haben viele Unternehmer ihre Kunden aufgefordert, dass diese ihnen **schriftlich** bestätigen, was sie an ihrem Unternehmen **besonders** schätzen. „Warum kommen Sie

gerne zu uns?“ Dies war nicht nur ein **hervorragendes** Instrument zur **Eigenmotivation** der Stylisten, sondern lieferte auch eine **optimale** Grundlage, um das **Image** des eigenen Unternehmens im **besten** Licht erscheinen zu lassen. Es lohnt sich mit Sicherheit, diese Komplimente der Kunden auch für die **Öffentlichkeit** sichtbar zu machen. Sei es auf den **Werbemitteln**, auf **Plakaten** oder **Monitoren** im Schaufenster oder dann auch als **Posts** in den sozialen Medien. Aber dazu später ...

Eine **optimale** Imagewerbung stellt auch die **neue** Broschüre „Die besten Adressen“ dar. Hier werben Sie in einer hochwertigen Broschüre mit den **Empfehlungen** Ihrer Kunden für Ihren Salon. Das Gleiche können auch andere hochwertige Geschäfte aus anderen Branchen tun, die mit ihren Empfehlungen auf sich aufmerksam machen. Diese **Broschüre** wird dann in **allen** beteiligten Geschäften **verteilt**, so dass **jeder** Werbung für die anderen Geschäfte der anderen Branchen macht.

Salonmagazin:

Auch mit unserer **neu** überarbeiteten und im kleineren und **noch edleren** Format erscheinenden **Salonmagazin** können Sie bei Ihren Kunden „**glänzen**“. Hier informieren Sie Ihre Kundschaft ein- bis zweimal im Jahr über die neuesten Aktivitäten, über Ihr Personal, Produkte, Dienstleistungen und Trends – exklusiv in Ihrem **eigenen Magazin**.

Social Media:

Fragen Sie mich **nicht**, ob ich mich mit diesen neuen **Plattformen** wirklich auskenne, geschweige denn ein **Experte** bin, aber ich bin mir in einem Punkt **sicher**: Der Friseurberuf gilt als ein **modischer**

Chef Gedanken

Beruf, der sich immer für die **neuesten** Trends interessieren sollte und sich auch entsprechend präsentieren sollte. Wenn sich immer mehr Menschen ihre **Informationen** über das **Internet** holen und dort auf der Suche nach neuen Produkten, Dienstleistern oder sogar Arbeitgebern sind, dann gibt es gar keine andere Wahl, als sich diesen Themen und Medien zu öffnen.

Natürlich kann man an den **bewährten Mitteln** aus dem **letzten Jahrhundert** festhalten, Sie machen ja **heute** im Salon auch immer noch hauptsächlich **Dauerwellen**???

Mit **FACEBOOK** haben Sie eine Plattform, auf der Sie Ihr Team, Ihren Salon und Ihre Dienstleistungen **kostenfrei** darstellen können und Ihre Kunden immer mit den **neuesten** Informationen über Aktionen, Dienstleistungen oder spezielle Angebote versorgen können.

INSTAGRAM ist als Plattform, die vorrangig über Bildwelten kommuniziert, für die **Friseurbranche** wie gemacht. Hier können Sie täglich immer wieder **Fotos** Ihrer neuesten „**Werke**“ sichtbar machen, Ihren Kunden **neueste Trends** präsentieren und über einige Wochen hinweg einen eigenen **Frisurenkatalog** erstellen, allesamt mit Frisuren, die tatsächlich von **Ihrem Team** erstellt wurden. Und nicht vergessen: Diese **Plattformen** kosten Sie **nichts**, wichtig sind nur die **15 Minuten**, die dafür **pro Tag** investiert werden müssen.

Und auch kann man wieder **erkennen**, dass sich die Branche **zweiteilt**. Es gibt **Unternehmen**, die dies **aktiv** nutzen und es gibt **Unternehmen**, die die Chance **oberflächlich** oder **gar nicht** nutzen und in ein bis zwei Jahren über ihre schlechte Auslastung und ihre Ertragslage **jammern**!

Es liegt alleine in **Ihrer Hand**! Dem Begriff „**Unternehmer**“ liegt das Verb „**unternehmen**“ zugrunde. Sonst müssten Sie sich ja „**Unterlasser**“ schimpfen. Dies wäre aber mit Sicherheit **nicht** die Basis für einen **entsprechenden Erfolg**. Setzen Sie also Ihr Unternehmen ins **rechte Licht**! Sei es im **Schaufenster**, auf **Werbemitteln** oder in den **sozialen Medien**.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg!

Ihr
Klaus Schaefer



RAUS AUS DER OPFERROLLE – DEN BLICKWINKEL RICHTIG EINSTELLEN

Wie **jedes** Jahr brachte der **Januar** für einige Mitarbeiter und Unternehmer – aufgrund von wenigen Terminen und einiger zusätzlicher Terminabsagen – **viel** Zeit mit sich. So durfte ich als interessierter Leser von Friseurforen und Beiträgen in Onlinemagazinen lesen, über was sich hier **Luft** gemacht wurde. So echauffierten sich einige über das **Thema**, dass Friseure immer mit **Mindestlohn** in Verbindung gebracht werden, ein anderer darüber, dass Mitarbeiter **abgeworben** werden. Das sind nur zwei Beispiele von **vielen**, welche sich hauptsächlich mit **negativen** Sachverhalten beschäftigen. Beiträge wie „Ich habe einen **tollen** neuen Mitarbeiter gefunden!“ oder „Ich **durfte** meiner Mitarbeiterin aufgrund des **guten** Dezemberumsatzes 3.700,- EUR brutto überweisen!“ oder „Aufgrund der **freien** Zeiten konnten wir uns viel **intensiver** um unsere Stammkunden kümmern!“ waren hier nicht bzw. wenig zu lesen.

Deswegen möchte ich Ihnen heute eine kleine Geschichte zum Nachdenken geben, denn wenn schon Zeit vorhanden ist, kann diese ja durchaus sinnvoll und für positive Entwicklungen eingesetzt werden.

Ein **Indianer** ging mit seinem Enkelsohn das **erste** Mal zur Jagd. Nach der Jagd, welche jeden jungen Mann des Stammes zu einem **anerkannten** Jäger machte, saß der Junge mit seinem Großvater am wärmenden Feuer beisammen. Nach einiger Zeit begann der junge Indianer **zögerlich**: „Großvater, jetzt habe ich mit deiner Hilfe meine erste Jagd beendet, doch irgendwie will keine **Ruhe** in mein Herz einkehren. Als wir am Morgen losgingen war ich heiter und fröhlich, doch bald darauf unruhig und traurig, weil ich **keine** Spuren fand. Als du mir halfst eine Spur zu finden, wurde ich sogar wütend und vertrieb mit meinen **lauten** Worten den Büffel. Am Morgen war ich voller Freude über den Himmel, das Wasser und die Erde, doch am Nachmittag hasste ich die Sonne, die Menschen und mich selbst. **Warum** ist das so, Großvater?“

Der Großvater schaute eine Zeit lang ins Feuer und antwortete dann: „Seit **Anbeginn** der Welt leben im Herzen eines jeden Menschen **zwei** Wölfe. Der eine ist weiß und strahlt wie die Mittagssonne, der andere ist schwarz wie die mondlose, wolkenverhangene Nacht. Erbittert **kämpfen** diese beiden Wölfe miteinander.“

„Auch in **meinem** Herzen?“ fragte der Junge.

„Ja“, nickte der Alte ihm zu. „Auch in meinem Herz und in dem deiner Brüder und Schwestern und in dem eines **jeden** Menschen. Doch die beiden Wölfe unterscheiden sich **nicht** nur durch die Farbe ihres Fells. Der schwarze Wolf fletscht die Zähne, er droht und knurrt und beißt, er ist rachsüchtig, grausam und gierig. Der weiße Wolf aber ist klug, sanft und liebevoll. Er liebt die Menschen und ist gütig und weise.“

Der Enkelsohn überlegte eine Weile, bevor er fragte: „Wird aber der schwarze Wolf nicht den weißen töten? Ist im Kampf nicht

Sicht Weisen

der Wütende dem Sanften überlegen? Und was geschieht, wenn der schwarze Wolf den weißen Wolf besiegt hat?“

Der Großvater erwiderte: „Kannst du den besten Krieger unseres Stammes besiegen, nur weil du voller **Wut** bist?“

„Nein,“ antwortete der Enkel. „Es kommt auf die **Stärke** und das **Können** an. Aber welcher Wolf ist denn nun der Stärkere? Welcher wird den Kampf **gewinnen**?“

„Der, den du **fütterst!**“ antwortete der Großvater.

Dass **unerfreuliche** Dinge passieren, ist unbestritten. Doch birgt **nicht** jede dieser Situationen auch etwas **Positives**? Ergeben sich dadurch nicht auch **neue** Ansätze und Chancen?

Welchem Wolf geben Sie regelmäßig **Futter**?

Wie im Eingangsbeispiel beschrieben, wäre doch der **beste** Schritt, um gegen Niedrigpreise und geringe Löhne vorzugehen, dies für sich und im eigenen Salon zu **ändern**, anstatt sich über diesen Fakt zu **ärgern** und somit seinen schwarzen Wolf mit Futter zu mästen.

Stellen Sie das doch einmal für sich auf den **Prüfstand**.

Herzlichst

Ihr Frank Greiner-Schwed



Wir wachsen.
Mach es zu Deiner Chance!

Bastian Schaefer

MARKEN-REPRÄSENTANTEN M/W/D

für Baden-Württemberg und Hessen

Bewirb Dich jetzt!

Miiee

100% ENERGIE UND
PFLEGE FÜRS HAAR.



www.miee.de  

SIND SIE BEREIT? DAS SALONMAGAZIN IN NEUEM FORMAT

Neuheit



Ihre Krankenkasse hat es, Ihre Apotheke hat es, Ihre Bank hat es und wenn man kurz überlegt, würden einem noch weitaus mehr Unternehmen einfallen, von welchen man als Kunde ein **Magazin** erhält.

Die **direkte** Ansprache des Kunden ist in einem Markt voller Mitbewerber immer **wichtig!**
Schaffen Sie mit Ihrem eigenen Salonmagazin ein Alleinstellungsmerkmal – es zeugt von **Professionalität** und **Ihrer Liebe** zu Ihrem Beruf!

Das Magazin bietet Ihnen die Möglichkeit, **ausführlich** über interne Ereignisse zu berichten, neue Dienstleistungen und Produkte vorzustellen, das Vertrauen Ihrer Kunden und Geschäftspartner zu stärken sowie die Identifikation Ihrer Mitarbeiter zu erhöhen.
Das **Salonmagazin** bietet deutlich **mehr** Platz als ein Flyer oder ein Plakat, um Ihre Kunden auf dem Laufenden zu halten und

sich bei potentiellen Mitarbeitern & Geschäftspartnern **optimal** vorzustellen.

Ihr Grundlayout haben wir für Sie schon **vorbereitet**. Das Layout wird gerne **farblich** an Ihr Logo und Ihre Farb-Wünsche **angepasst**. Lassen Sie sich unsere beschreibbare PDF-Datei zumailen, füllen Sie ganz einfach das Formular aus und senden Sie es uns zurück.

Gerne stehen wir Ihnen für weitere Informationen zur Verfügung!
Rufen Sie uns an oder senden Sie uns einfach eine **E-Mail!**
Wir freuen uns, von Ihnen zu hören.
Herzlichst,

Ihr Team von Schaefer Graphics & Solutions

**Kirsten Voss, Katrin Cervizzi, Michelle Schubert
Sebastian Spitzkat & Cathleen Blum**

kontakt@schaefer-graphics.com ■ + 49 (0) 9845/7989 260

SEBASTIAN SPITZKAT NEU IN DER GRAPHICS



Was wolltest du als Kind einmal werden?

Als kleines Kind wollte ich Astronaut werden. Ich würde gerne auch heute noch die Welt von oben sehen.

Wie bist du zu deinem Beruf gekommen?

Der Zufall und das Schicksal haben da ganz gut zusammen gewirkt und mich auf meinen glücklichen Weg gebracht.

Was magst du an deiner Arbeit?

Etwas Sinnvolles zu tun. Ich stehe total auf Werbung, die wirkt.

Was war dein schlimmster Haarunfall?

In der Jugend hatte ich Dreadlocks.

Dein lustigstes Friseurerlebnis?

Auf der Rückbank im Auto nach Berlin. Mein Mitfahrer, ein Friseur aus Leidenschaft, schnitt mir während der Fahrt die Haare mit einer Nagelschere. Für die Umstände war der Schnitt tatsächlich passabel.

Was magst du beim Friseurbesuch?

Wenn es ganz schnell geht. Rein, schneiden, nach 20 Minuten wieder raus. Ich bin wohl der typische Herrenkunde.

Wofür würdest du mitten in der Nacht aufstehen?

Ehrlich gesagt schlafe ich viel zu gerne, um in der Nacht überhaupt aufzustehen.

Was ist dein Lebensmotto?

Nur wer gegen den Strom schwimmt, kommt zur Quelle.

„ICH STEHE TOTAL AUF
WERBUNG, DIE WIRKT.“



GUTSCHEINE NEUE REGELUNGEN 2019

KundenService

Gutscheine kommen **immer** gut an und sind ein beliebtes Geschenk und Werbemittel.

Ab dem 1. Januar 2019 gelten neue Vorschriften für die umsatzsteuerliche Behandlung von **Gutscheinen** gemäß der EU-Gutscheinrichtlinie. Unterschieden wird dann zwischen sogenannten Einzweck- und Mehrzweckgutscheine.

Einzweck-Gutschein

Ein Einzweck-Gutschein – auch als Sach-/oder Warengutschein bekannt – zeichnet sich dadurch aus, dass die Ware oder Dienstleistung, für die der Gutschein in **Zukunft** eingelöst werden kann, bereits auf dem Gutschein **konkret** bezeichnet ist. Somit steht bei Verkauf schon fest, **wofür** der Gutschein verwendet wird.

Die Ware oder Dienstleistung muss **nicht** vollständig konkretisiert sein, ausreichend ist eine **grobe** Benennung, z. B.

- Gutschein über ein Frühstücksbuffet
- Kinogutschein über eine Filmvorstellung
- Gutschein über einen Damenhaarschnitt

Umsatzsteuerliche Behandlung und bilanzielle Abbildung:

Diese Gutscheinausgabe bzw. dessen Bezahlung ist als **Anzahlung** für die Erbringung der **späteren** Lieferung oder Leistung zu sehen.

Umsatzsteuer ist in **dem** Monat fällig, in dem das **Entgelt** für den Gutschein eingonnen wird, also zum **Zeitpunkt** des Gutscheinverkaufs.

Bei Bilanzierung ist der Gutscheinverkauf **gewinnneutral** – bei der Einnahmen-Überschussrechnung ist der Gutscheinverkauf als **Einnahme** aufzuzeichnen.

Mehrzweck-Gutschein

Eine der gängigeren Gutscheinarten ist der **Mehrzweck-Gutschein** – auch **Wertgutschein** genannt. Dieser ist im Gegensatz zum Einzweck-Gutschein **nicht** auf den Bezug einer bestimmten

Ware oder Dienstleistung begrenzt.

Mehrzweck-Gutscheine sind Gutscheine über einen **bestimmten** Geldbetrag, die gegen eine **beliebige** Ware oder Dienstleistung, welche der Aussteller des Gutscheines anbietet, eingetauscht werden können.

Umsatzsteuerliche Behandlung und bilanzielle Abbildung:

Bei dem Verkauf des Gutscheines handelt es sich lediglich um einen **Zahlungsmitteltausch** (Geld gegen Gutschein), weshalb auch **keine** Umsatzsteuer fällig wird.

Erst beim **Einlösen** des Gutscheines entsteht die Umsatzsteuer, welche der Unternehmer dann abführen muss.

Bei Bilanzierung ist der Gutscheinverkauf gewinnneutral (Buchungskonto ausgegebene Gutscheine) – bei der Einnahmen-Überschussrechnung ist der Gutscheinverkauf als **Einnahme** aufzuzeichnen.

TIPP: Nummerieren Sie ausgegebene Gutscheine fortlaufend und notieren Sie sich die Gutscheindaten in einem Gutscheinbuch oder in Ihrer Datenbank.

Wissenswertes:

- Kunden haben für gewöhnlich **3 Jahre** Zeit, ihren Gutschein einzulösen.
- Um eine ordnungsgemäße Kassenführung gewährleisten zu können, sollte Ihr Kassensystem über eine separate Gutschein-taste verfügen.

Alle relevanten Buttons für den Gutscheinverkauf und die korrekte Gutscheinbuchung im Hintergrund werden problemlos von Ihrem VICTORY-Team angelegt.

Rufen Sie uns einfach an oder senden Sie uns eine E-Mail!

Tel.: +49 (0) 9845 / 989 333

Mail: victory@schaefer-electronics.com



KATHARINA RUTTMANN

NEU BEI SCHAEFER DIGITAL



Was machst du bei Schaefer & Partner?

Ich bringe die Frauenpower in das Team von Victory! 😊 Wir vom Dienstleistungszentrum haben immer ein offenes Ohr bei Fragen, Problemen oder auch Anregungen rund um das Thema Victory – wir finden immer eine Lösung!

Warum arbeitest du hier?

Das komplette Team von Schaefer & Partner ist einfach nur klasse! Ich habe mich ab dem ersten Tag sofort herzlich aufgenommen gefühlt und freue mich auf die weitere Zeit hier im Haus. Der Kaffee hier ist übrigens auch ein Grund! 😊

Was war dein größtes Frisurenerlebnis?

Ich habe mit 16 Jahren meine Haare richtig knallig pink gefärbt – einmal und nie wieder, es liegt mir sehr viel an meinen langen Haaren.

Was sind deine Hobbies?

Ich verreise sehr gerne, entdecke gerne neue Kulturen und andere Länder. Wenn die Jahreszeit passt, bin ich auch sehr gerne mit meinem Motorrad unterwegs.

Was ist dein Lebensmotto?

Du kannst alles schaffen, wenn du es nur willst!

Was wolltest du schon immer einmal machen?

Eine Kreuzfahrt durch die Karibik!

Was ist dir wichtig im Umgang miteinander?

Ich lege viel Wert auf ein herzliches und freundliches Miteinander. Jeder Mensch ist bedeutend, deswegen ist mir ein respektvoller als auch ein wertschätzender Umgang sehr wichtig. Dabei darf Humor natürlich auch nicht fehlen. 😊





ZWEI TAGE – NUR FÜR DICH

RückSchau

Am 14./15. Januar 2019 fand für uns Mitarbeiter das interne **Leichtfüsser-Seminar** mit **Lisa Aceves** statt. Schon im Vorfeld waren wir sehr gespannt und voller Euphorie, was uns erwartet. Das Seminar fand in keinem „klassischen“ Seminarraum statt, sondern wurde im Firmengebäude in Oberdachstetten im „**Raum der Inspiration**“ abgehalten. Die dort befindlichen bequemen Sessel hatte Lisa in einen Stuhlkreis gestellt, Yoga-Matten und Kuscheldecken lagen bereit und die Atmosphäre wurde mit brennenden Kerzen, frischen Blumen und ruhiger Musik perfekt gemacht.

Das Seminar begann mit der „**Klarheit**“. Es ist unglaublich, wieviel im Unterbewusstsein steckt. Wenn man tief in sich hinein hört, wird einem klar, wie man sich im Moment fühlt und was man nicht mehr möchte. Jeder hat Situationen im Leben, die ihn **nicht** loslassen und genau **das** wollten wir ändern. Dies lernten wir im zweiten Abschnitt. Negative Glaubenssätze loslassen und öfter unseren „**inneren Beobachter**“ fragen: Wie fühle ich mich gerade? Was denke ich im Moment? Neue positive Glaubenssätze formulieren und sich diese auch immer wieder ins Gedächtnis rufen.

Wir machten uns klar, was wir täglich alles **leisten** und worauf wir **stolz** sein können. Durch Gruppen- und Einzelaufgaben tankten wir enorm viel **Selbstbewusstsein**. Es war sehr interessant zu sehen, wie einen das Umfeld wahrnimmt. Das hat in dieser Form mancher **nicht** erwartet. Wir lernten außerdem die Bewusstseinskala nach David Hawkins kennen und damit auch die Menschen in unserem Umfeld **besser** zu verstehen.

Zum Schluss richteten wir unseren Fokus auf die **Zukunft**. Wir haben Wünsche zu Zielen formuliert und den **Weg** dorthin festgelegt. Auch die **Tipps**, um langfristig motiviert für die Erreichung

der Ziele zu bleiben, wirken dabei sehr unterstützend. Zwischendurch gab es immer wieder eine entspannende **Meditation**, um das Erlernte zu verinnerlichen. Durch Lisas liebevolle und zarte Stimme funktionierte dies hervorragend.

Es waren zwei sehr intensive und schöne Tage, in denen es ausschließlich um uns **selbst** ging. Das tat richtig gut, denn wann macht man sich schon mal zwei Tage lang Gedanken über sich selbst?

Zum Schluss noch ein herzliches **Dankeschön** an **Lisa** für das tolle Seminar und an unsere **Chefs**, die es uns ermöglicht haben, daran teilzunehmen!

Ich bin vom Leichtfüsser-Seminar begeistert, weil...

- „... ich eine klare Sicht auf mein Leben bekommen habe.“
- „... wir gelernt haben, wie wir unbeschwerter durchs Leben gehen und unsere Ziele erreichen können.“
- „... ich ganz viel Energie tanken und Positives mitnehmen konnte.“
- „... es in diesen zwei Tagen nur um MICH ging! SUPER!“
- „... ich mich jetzt super befreit fühle und locker und leicht durchs Leben gehe!“
- „... ich mich zwei Tage nur auf mich konzentrieren durfte und die Inhalte durch Meditationen super vertieft wurden. Danke Lisa!“
- „... ich meinen „Hemmschuh“ jetzt „vergraben“ werde.“

Die Termine der „Für Dich“-Reihe in Deutschland und der Schweiz finden Sie auf Seite 14.

SEMINARTERMINE 2019 D/CH



SEMINARE

Chefseminar I

mit Klaus Schaefer und Sascha Griebhammer
17.03. – 19.03.19 in Sachsen bei Ansbach/D
02.06. – 04.06.19 in Neuendettelsau/D
10.11. – 12.11.19 in Neuendettelsau/D

Chefseminar II

mit Stefan Dax
01.12. – 02.12.19 in Oberdachstetten/D

Führungsseminar I

mit Harald Müller
05.05. – 06.05.19
10.11. – 11.11.19

Führungsseminar II

mit Harald Müller
14.07. – 15.07.19

Finanzielle Freiheit

mit Stefan Dax und Anja Wiesendorf
13.10. – 14.10.19 in Oberdachstetten/D

Beratung & Kommunikation I

mit Bastian Schaefer
17.03. – 18.03.19 in Oberdachstetten/D
31.03. – 01.04.19 in Eich/CH
27.05. – 28.05.19 in Oberdachstetten/D
30.06. – 01.07.19 in Eich/CH
07.07. – 08.07.19 in Oberdachstetten/D
20.10. – 21.10.19 in Eich/CH
04.11. – 05.11.19 in Oberdachstetten/D

Beratung & Kommunikation II

mit Stefanie Ehrich
25.03. – 26.03.19 in Oberdachstetten/D
20.10. – 21.10.19 in Oberdachstetten/D

clever@work

mit Frank Greiner-Schwed
24.11. – 25.11.19 in Oberdachstetten/D

Organisation & Rezeption

mit Torsten Kowalsky und Andrea Büchele
10.03. – 11.03.19 in Oberdachstetten/D
18.11. – 19.11.19 in Oberdachstetten/D

Fit to start

mit Tobias Kabirschke und Anil Akkoyun
26.08. – 30.08.19 in Würzburg/D

Cut Basic

mit André Leddermann in Rostock/D
15.06. – 17.06.19
mit Thomas Müller in Neunkirchen/D
14.10. – 16.10.19

Sicher am Telefon

mit Torsten Kowalsky
03.06.19 in Oberdachstetten/D

FÜR DICH

Talentfinder

mit Lisa Aceves
07.04. – 08.04.19 in Oberdachstetten/D
26.05. – 27.05.19 in Eich/CH

Beziehungsmanager

mit Lisa Aceves
30.06. – 01.07.19 in Oberdachstetten/D
14.07. – 15.07.19 in Eich/CH

Glücksbringer

mit Lisa Aceves
13.10. – 14.10.19 in Oberdachstetten/D
22.09. – 23.09.19 in Eich/CH

WEBINAR

mit Frank Greiner-Schwed und Torsten Kowalsky
11.03.19 „Das Mitarbeiter-Webinar Vol. 2 –
Durchblick und Einblick für Mitarbeiter, Führungs-
kräfte und Chefs“, live aus Oberdachstetten.

EVENTS

T.I.M. 2019

mit Daniela Ben Said
15.09.19 in Würzburg/D

SPC-Kongress 2019

19.05. – 20.05.19 in Herzogenaurach/D

Herbstseminar 2019

28.09. – 05.10.19 in Kalabrien/I

FÜRDICH
BEWUSST ENTWICKELN



Anmeldung unter: Tel.: +49 (0) 9845 / 989 100

info@cct-seminare.com ■ www.cct-seminare.com  

HERBSTSEMINAR 2019 KALABRIEN



Mit mehr Leichtigkeit und klaren Zielen in eine erfolgreiche Zukunft

Mit Ihrem Referenten-Trio: Klaus Schaefer, Harald Müller und Lisa Aceves

28. September – 5. Oktober 2019

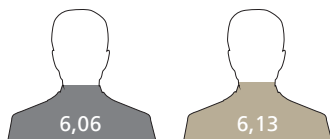
Letzte Chance – der Flieger Richtung Sonne steht schon abflugbereit!

Nur noch wenige Tickets verfügbar! Anmeldung unter: Tel.: +49 (0) 9845 / 989 100

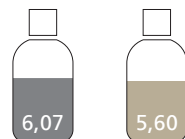
info@cct-seminare.com ■ www.cct-seminare.com  

AUSWERTUNGEN

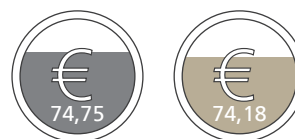
WissensWertes



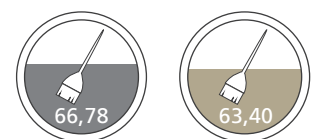
Kunden pro Tag
(Anzahl)



Verkauf pro Kunde
(in €)



Umsatz pro Dame
(in €)



Farbanteil Damen
(in %)

Dezember '17 ■ Dezember '18 ■



SCHAEFER CONSULTING

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

