

# **Kaufmännische Seminare 2026**





## Liebe Kunden, liebe Kundinnen,

Wissen ist dynamisch und starre Verhaltensmuster können sich etablieren, obwohl Kompetenzen stetig wachsen wollen. Daher ist Weiterbildung im Berufsleben auch nach der Schul- und Ausbildungszeit äußerst wertvoll.

Speziell für die Karosserie- und Lackierbranche haben wir Zugriff auf Experten mit Wurzeln und Erfahrungen in der Unfallreparaturbranche. Sie verbinden diese Erfahrungswerte mit dem Expertenwissen aus ihren jeweiligen Trainingsthemen für die Seminare.

Baustein für Baustein können Sie so Ihre Fähigkeiten weiterentwickeln, um geschmeidiger die Herausforderungen des Berufslebens zu meistern. Nehmen Sie unser Seminarprogramm wahr – für sich und Ihre Mitarbeiter.

Herzlich

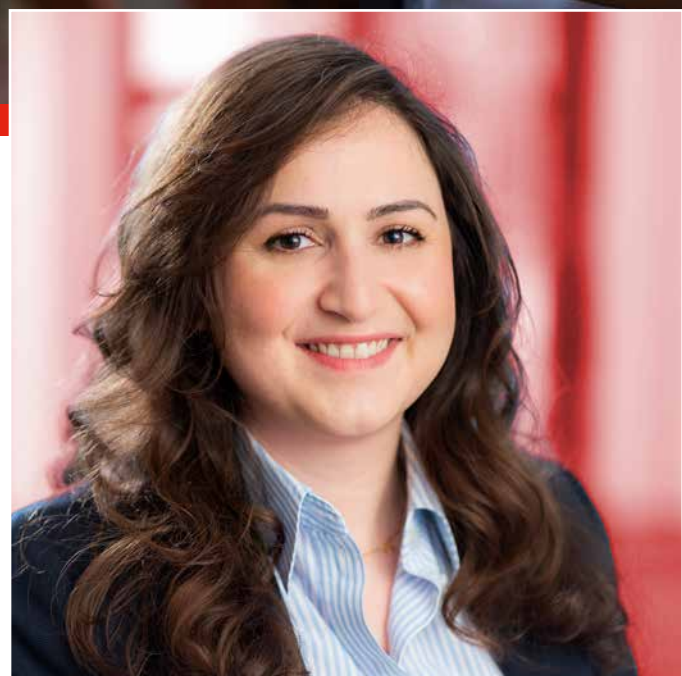
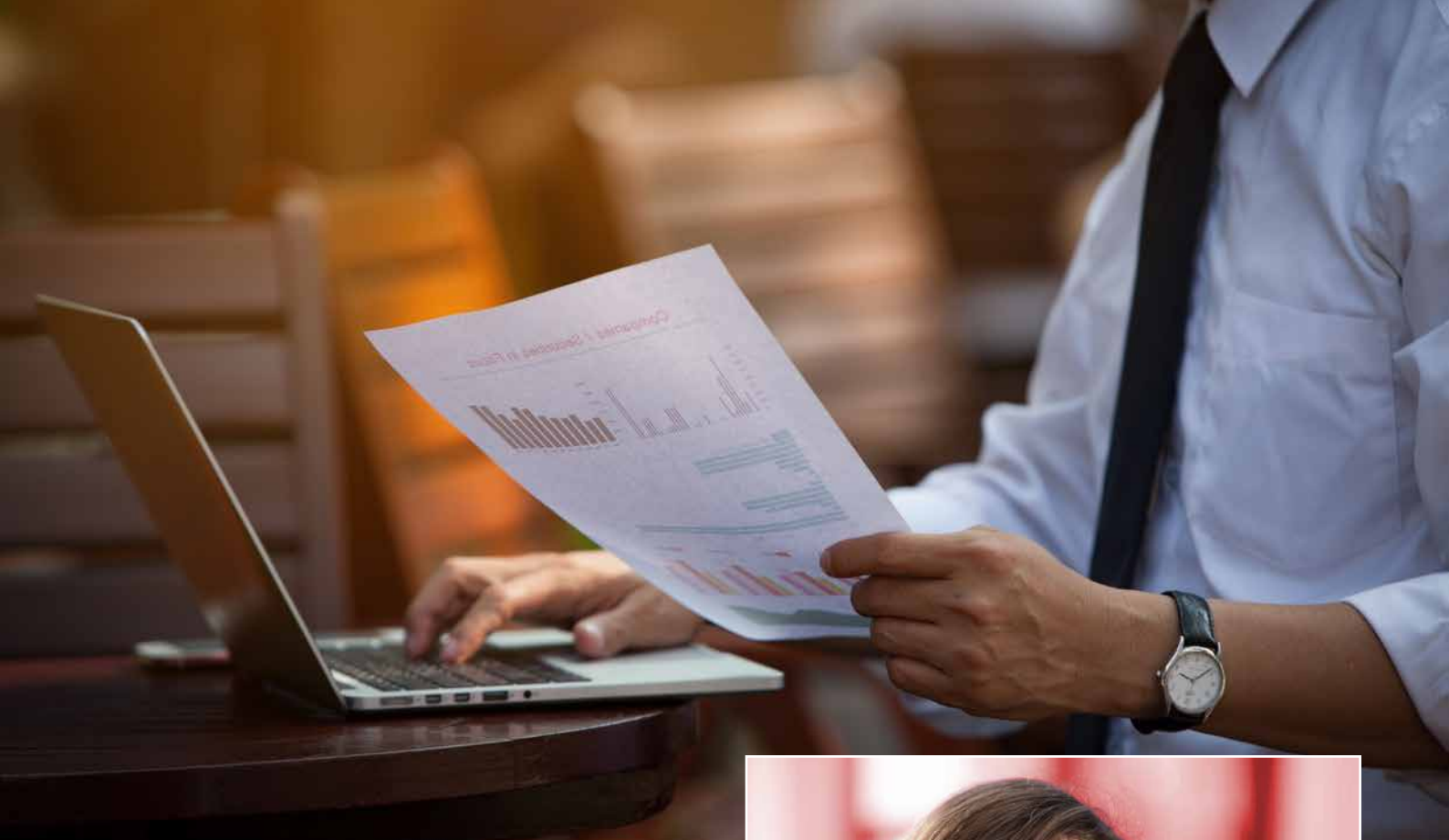
**Ihre Margarita Debos**

*M. Debos*



## **Kaufmännische Seminare**

BWL I: Zahlen, die zählen – Ihre Basis für wirtschaftlichen Erfolg	4
BWL II: Strategisches Denken und präzise Analysen	5
Fehlzeiten wirksam reduzieren – Führung zwischen Fürsorge, Klarheit und Prävention	6
Reden, Wirken, Steuern – wirkungsvolle Tools für eine erfolgreiche Kommunikation	7
Kalkulation Expert – Von der vollständigen Schadenkalkulation bis zur Durchsetzung	8
Praktisch Führen im Handwerk – Vom Mitarbeiter zur Führungskraft	9
Zeit- und Selbstmanagement	10
Deeskalationsmanagement	11
Mitarbeitergespräche souverän führen	12
Mitarbeiter- und Teamführung neu gedacht!	13
Grundlagen Kommunikation für Kundenkontaktpersonal	14



## BWL I: Zahlen, die zählen – Ihre Basis für wirtschaftlichen Erfolg

In diesem zweitägigen Seminar lernen Sie die zentralen Grundlagen der Betriebswirtschaft speziell für Karosserie- und Lackierbetriebe kennen. Von Rentabilität und Liquidität über effiziente Auftragskalkulation bis hin zu strategischer Unternehmensplanung – wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihren Betrieb auf Erfolgskurs bringen. Profitieren Sie von praxisnahen Beispielen, wertvollen Tipps zur Bilanzanalyse und Finanzierungsstrategien, die Sie direkt in Ihrem Betrieb umsetzen können. Dieses Seminar ist Ihr erster Schritt zu einem nachhaltig erfolgreichen Betrieb!

### Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Einführung in betriebswirtschaftliche Grundlagen für K+L-Betriebe
- Rentabilität und Liquidität verstehen und steuern
- Effiziente Auftragskalkulation: Stundensätze und Kostenstrukturen
- Gruppenarbeit: Analyse eines Beispielbetriebs anhand zentraler Kennzahlen
- Finanzplanung und Bilanzanalyse: Praxisorientierte Ansätze
- Strategische Unternehmensführung: Von der Vision zur Umsetzung
- Einführung in Finanzierungsmöglichkeiten und deren Einsatz
- Abschlussdiskussion: Erste Schritte zur Umsetzung im eigenen Betrieb

<b>Leitung:</b>	Dipl.-Kauffr. Marina Markanian
<b>Dauer:</b>	1. Tag: 14:00 bis 18:00 Uhr 2. Tag: 08:30 bis 15:00 Uhr
<b>Gebühren:</b>	675 € 590 € für Netzwerkmitglieder zzgl. Hotelübernachtung

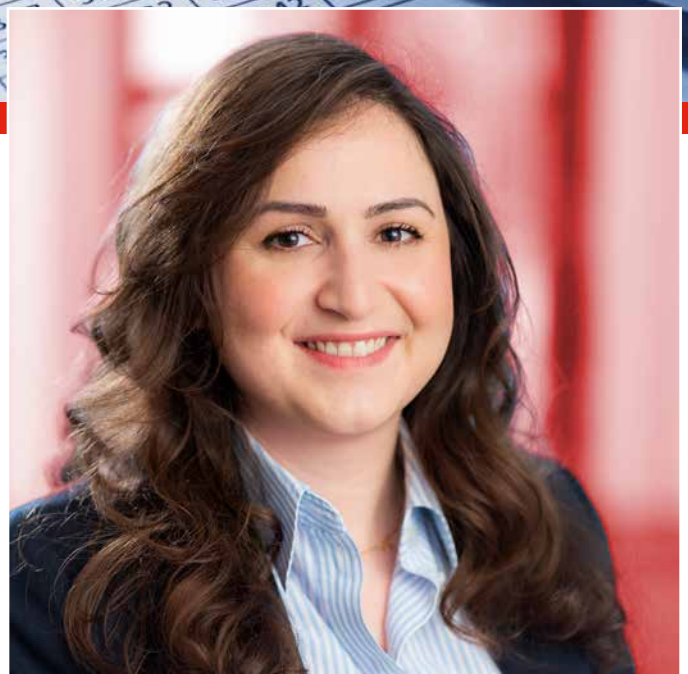


## BWL II: Strategisches Denken und präzise Analysen

Nach dem erfolgreichen Abschluss von BWL I geht es jetzt einen entscheidenden Schritt weiter: In diesem zweitägigen Seminar vertiefen Sie nicht nur Ihre Kenntnisse, sondern entwickeln konkrete Strategien, die direkt auf Ihren Betrieb zugeschnitten sind. Mit einem Fokus auf die Analyse Ihrer eigenen Zahlen und der Optimierung Ihrer Finanzen, Auftragskalkulation und Rentabilität gewinnen Sie das nötige Handwerkszeug für eine strategische Steuerung. Zusätzlich erweitern wir Ihren Blick auf Chancen im Markt, moderne Mitarbeiterführung und langfristige Unternehmensplanung. Dieses Seminar bietet Ihnen praxisorientierte Werkzeuge und neue Perspektiven, um Ihren Betrieb zukunftssicher und erfolgreich zu führen.

### Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Vertiefung: Interpretation und Nutzung betrieblicher Kennzahlen
- Auftragskalkulation und Break-Even-Analyse: Sicherer Umgang mit Zahlen
- Individuelle Arbeit: Analyse eigener Betriebszahlen
- Ansätze zur Erlös- und Rentabilitätsoptimierung
- Markt und Wettbewerb: Chancen identifizieren und nutzen
- Mitarbeiterführung: Motivation und Effizienz steigern
- Unternehmensplanung: Langfristige Ziele und Maßnahmen
- Abschluss: Diskussion und Entwicklung individueller Erfolgsstrategien



<b>Leitung:</b>	Dipl.-Kaufr. Marina Markanian
<b>Dauer:</b>	1. Tag: 14:00 bis 18:00 Uhr 2. Tag: 08:30 bis 15:00 Uhr
<b>Gebühren:</b>	675 € 590 € für Netzwerkmitglieder zzgl. Hotelübernachtung



## Reden, Wirken, Steuern – wirkungsvolle Tools für eine erfolgreiche Kommunikation

In diesem Seminar lernen Sie die Grundlagen einer verkaufsorientierten Gesprächsführung kennen und sicher anzuwenden. Sie erfahren, wie Sie die Bedürfnisse von Kunden und Interessenten gezielt erfragen, Vertrauen aufbauen und Ihre eigene Wirkung bewusst einsetzen können.

Darüber hinaus lernen Sie, Geschäftspotenziale zu erkennen, Weiterempfehlungen aktiv zu fördern und Chancen für Zusatzgeschäft zu nutzen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt im professionellen Umgang mit Reklamationen sowie im Verständnis unterschiedlicher Charaktere, um Gespräche situativ und wirkungsvoll zu steuern.

### Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Erlernen von Techniken für Aufmerksamkeit, Vertrauen und Beziehungsaufbau
- Aktive Weiterempfehlung als wichtiges Akquisitionsinstrument
- Einwandbehandlung und Steuerung schwieriger Gespräche
- Nutzen- und Mehrwertorientierung statt Preisfokus
- Gesprächsabschluss bewusst gestalten und persönlicher Aktionsplan zur Umsetzung

<b>Leitung:</b>	Thomas Wetzel
<b>Dauer:</b>	2 Tage 1. Tag: 09:00 bis 17:00 Uhr 2. Tag: 09:00 bis 17:00 Uhr
<b>Gebühren:</b>	950 € 850 € für Netzwerkmitglieder zzgl. Hotelübernachtung



# Kalkulation Expert – Von der vollständigen Schadenkalkulation bis zur Durchsetzung

(für Fortgeschrittene)

Ungerechtfertigte Rechnungskürzungen sind für jeden Betrieb ein großes Ärgernis. Die volle Wertschöpfung liegt jedoch in der umfassenden Schadenkalkulation. Auswertungen haben ergeben, dass durchschnittlich 20 % zu wenig abgerechnet werden. Das kann sich auf Dauer niemand leisten.

In diesem Seminar wird Ihnen aus Sicht der Reparaturwerkstatt und an praktischen Beispielen erklärt, welche (neuen) Positionen in Ihrer Kalkulation zukünftig Verwendung finden sollten. Die sach- und fachgerechte Reparatur ist auch bei Kasko- beziehungsweise gesteuerten Schäden erforderlich. Wie man sich hier richtig verhält, wird ebenfalls thematisiert.

Die Seminarinhalte sind sowohl für Mitarbeiter mit Kalkulations- erfahrung als auch für Kalkulationsprofis wertvoll. Kalkulations- erfahrung wird vorausgesetzt.

## Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Grundlegendes zur vollständigen Kalkulation
- Positionen, die meistens vergessen werden
- IfL Positionen
- Umgang mit Streichungen von Prüfdienstleistern

<b>Leitung:</b>	Christopher Marschner
<b>Dauer:</b>	1 Tag
<b>Gebühren:</b>	535 € 455 € für Netzwerkbetriebe zzgl. Hotelübernachtung



## Praktisch Führen im Handwerk – Vom Mitarbeiter zur Führungskraft

Seminar für Betriebsleiter, Werkstatteleiter und Teamleiter im K+L Betrieb

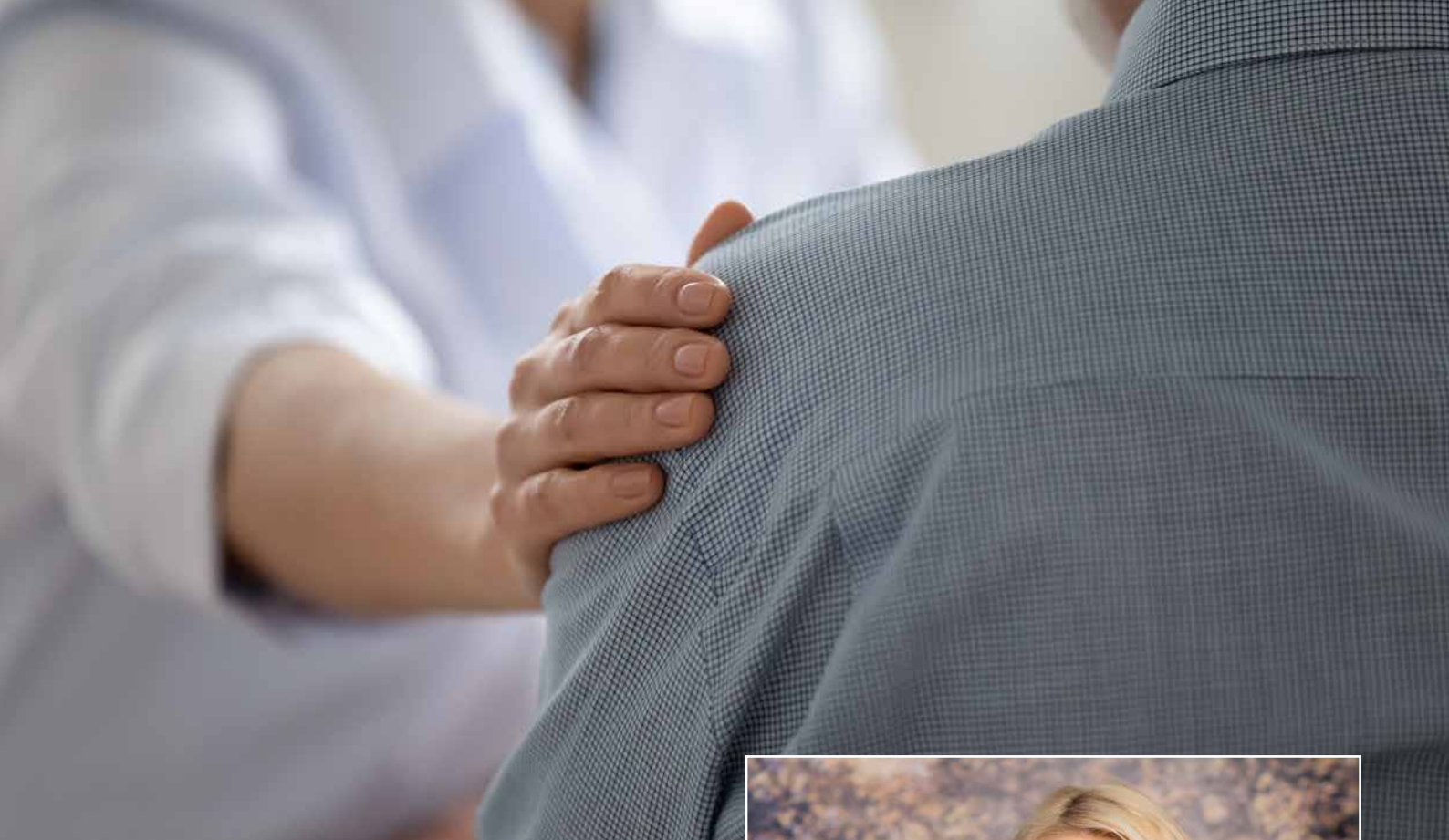
Die aktuellen Entwicklungen stellen alle Betriebe vor besondere Herausforderungen. Noch nie war gute und verantwortungsvolle Führung wichtiger. Hervorragende fachliche Leistungen reichen in der Mitarbeiterführung nicht aus, um die vielfältigen Führungsaufgaben sicher bewältigen zu können. Mit Herz und Verstand führen, mit sich selbst und den anderen klarkommen – dafür brauchen Sie die sogenannten „Führungsqualitäten“. Nicht die Fachaufgaben, sondern die Bewältigung der Führungsaufgaben macht Ihren Erfolg als Führungskraft aus und führt uns im Training zur Arbeit an den wichtigen Aufgaben.

### Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Klären der Rolle und der Verantwortung
- Gespräch als Führungsinstrument
- Mitarbeiterpotentiale entwickeln
- Richtung vorgeben und Mitarbeiter zum Handeln motivieren
- Souverän kommunizieren und gemeinsam Ziele erreichen



<b>Leitung:</b>	Dipl. Sprechwiss. Cornelia Beckmann
<b>Dauer:</b>	2 Tage 1. Tag: 10:00 bis 17:00 Uhr 2. Tag: 08:30 bis 15:00 Uhr
<b>Gebühren:</b>	875 € 785 € für Netzwerkmitglieder zzgl. Hotelübernachtung



## Fehlzeiten wirksam reduzieren – Führung zwischen Fürsorge, Klarheit und Prävention

Seminar für Führungskräfte und Personalverantwortung  
sowohl online als auch vor Ort

Hohe Fehlzeiten im Team belasten die Produktivität, das Teamklima und die Führungskraft selbst. In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie, wie Sie als Führungskraft professionell, wirksam und gesundheitsfördernd mit dem Thema Fehlzeiten umgehen. Sie erfahren, welche Ursachen hinter Krankmeldungen stecken können, wie Sie Frühwarnzeichen erkennen und was Sie präventiv und situativ unternehmen können.

Neben theoretischen Impulsen liegt der Schwerpunkt auf praxisnahen Übungen, konkreten Gesprächsleitfäden und dem kollegialen Austausch.

### Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Fehlzeiten verstehen: Ursachen, Dynamiken, Einflussmöglichkeiten
- Wie umgehen mit Fehlzeiten durch häufige Kurz-Absenzen oder Langzeit-Ausfällen
- Gesprächsführung: Fehlzeiten ansprechen – klar, empathisch und lösungsorientiert
- Gesundheitsfördernde Führung, Prävention im Arbeitsalltag, selbst gesund bleiben
- Entwicklung konkreter Maßnahmen für das eigene Team

<b>Leitung:</b>	Dipl. Sprechwiss. Cornelia Beckmann
<b>Dauer:</b>	10:00 bis 17:00 Uhr
<b>Gebühren:</b>	535 € (online 160 €) 425 € für Netzwerkmitglieder (online 130 €) zzgl. Hotelübernachtung



## Zeit- und Selbstmanagement

### Zeitdiebe entlarven, Prioritäten setzen, den Tag strukturieren

In diesem Seminar lernen Sie, komplexe Herausforderungen im Arbeitsalltag durch effektive Zeit- und Selbstmanagement-Methoden souverän zu bewältigen. Sie reflektieren Ihren bisherigen Umgang mit der Zeit und erhalten wertvolle Tipps zur Verbesserung Ihres Zeitmanagements. Ziel ist es, Strategien zu entwickeln, um Routineaufgaben, Terminvorgaben und Erholungsphasen in Einklang zu bringen, sodass Sie auch in stressigen Zeiten gelassen bleiben. Zudem werden typische Störfaktoren besprochen und Gegenstrategien erarbeitet. Sie identifizieren Ihre Stärken und Schwächen im Umgang mit Zeit und Energie und erhalten Werkzeuge, um in allen Lebensbereichen Ziele und Prioritäten zu setzen.

#### Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Zielsetzung erlernen
- Prioritäten erkennen
- Übersicht schaffen
- Realistische Zeitplanung
- Effektive Meetings
- Selbstmotivation und Resilienz

<b>Leitung:</b>	Dipl. Sprechwiss. Cornelia Beckmann
<b>Dauer:</b>	1 Tage
<b>Gebühren:</b>	535 € 425 € für Netzwerkmitglieder zzgl. Hotelübernachtung



## Deeskalationsmanagement

### „Gekonnt deeskaliert“ – Verhalten in schwierigen Kommunikationssituationen

In diesem Seminar werden zentrale Themen wie Konfliktmanagement, Kundenservice und persönliche Resilienz behandelt, um Teilnehmer auf schwierige Situationen und Gespräche vorzubereiten. Ein Schwerpunkt liegt auf der Bedeutung von Körpersprache und der richtigen Tonalität in der Kommunikation. Zudem bietet das Seminar Resilienztraining, das Selbstfürsorge und Selbstcoaching umfasst, um die eigene Widerstandskraft zu stärken.

Insgesamt umfassen die Inhalte verschiedene Perspektiven und Wahrnehmungen, die es ermöglichen, die Hintergründe von Konflikten besser zu verstehen.

#### Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Die wichtigsten Grundlagen in der Kommunikation
- Techniken für die Gesprächssteuerung
- Deeskalationsstrategien erlernen
- Resilienztraining



<b>Leitung:</b>	Dipl. Sprechwiss. Cornelia Beckmann
<b>Dauer:</b>	1 Tage
<b>Gebühren:</b>	535 € 425 € für Netzwerkmitglieder zzgl. Hotelübernachtung

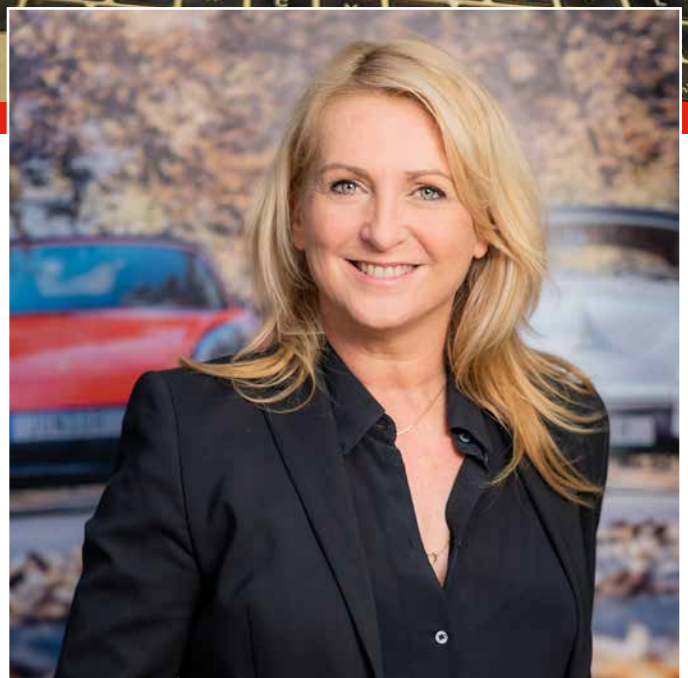


## Mitarbeitergespräche souverän führen

Mitarbeitergespräche so zu führen, dass sich Mitarbeiter wertgeschätzt fühlen und ihnen zugleich ihre Rolle für die Zielerreichungen des Betriebes deutlich zu machen, ist eine Herausforderung. Das Onlineseminar soll Führungskräfte formal und innerlich vorbereiten.

### Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Die Vorbereitung
- Die förmliche Einladung
- Der Gesprächsaufbau
- Die Verbindlichkeit



<b>Leitung:</b>	Dipl. Sprechwiss. Cornelia Beckmann
<b>Dauer:</b>	10:00 bis 14:00 Uhr
<b>Gebühren:</b>	535 € (online 160 €) 425 € für Netzwerkmitglieder (online 130 €) zzgl. Hotelübernachtung



## Mitarbeiter- und Teamführung neu gedacht!

Seminar für Inhaber, Abteilungsleiter, Werkstattleiter und den Führungsnachwuchs

Führung im modernen Arbeitsalltag bedeutet mehr als nur Organisation: Sie erfordert Klarheit, Vertrauen und die Fähigkeit, Menschen zu bewegen. In diesem praxisorientierten Seminar erfahren Sie als Inhaber, Werkstattleiter oder angehende Führungskräfte, wie Sie den Erfolg Ihres Teams sichern und erhalten praxisnahe Werkzeuge, um den Führungsalltag effizienter, gesünder und zielgerichteter zu gestalten und zu organisieren.

### Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Führung gezielt weiterentwickeln: Verantwortung wirksam übertragen und Orientierung geben
- Teamführung mit Zukunft: Mitarbeiter einbinden, Potenziale fördern, Ergebnisse sichern
- Gesunde, resiliente Führung: Belastungen meistern und Energiequellen aktivieren
- Kommunikation, die wirkt: Vertrauen schaffen, Konflikte lösen, Motivation fördern
- Gezielte Feedback- und Mitarbeitergespräche konstruktiv auf Augenhöhe führen, Entwicklungsfelder frühzeitig erkennen und regelmäßiges Feedback geben
- Effiziente Arbeitsorganisation und Zeitmanagement: Strukturen schaffen, Prioritäten setzen, Zeit gewinnen

<b>Leitung:</b>	Dipl.-Komm.-Wirt Michele Gurgoglione
<b>Dauer:</b>	1 Tag
<b>Gebühren:</b>	535 € 425 € für Netzwerkmitglieder zzgl. Hotelübernachtung



## Grundlagen Kommunikation für Kundenkontaktpersonal

Lassen Sie sich ein auf zwei intensive Tage, die Ihre Kommunikationskompetenz stärken werden. In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen die Grundlagen der Kommunikation, zeigen Ihnen bewährte Gesprächsführungsmethoden und -techniken und geben Ihnen die Möglichkeit, das Gelernte in praxisnahen Übungen direkt anzuwenden.

Sie erhalten Antworten auf die Fragen, was das limbische System mit Kommunikation zu tun hat, wie Gesprächsführungstechniken in verschiedenen Kontaktsituationen wirken und warum die Art der Fragestellung so viel Bedeutung im Kundenkontaktgespräch hat.

Mittels wissenschaftlich fundierten Kommunikationsmodellen erkennen Sie schneller, welche Methode oder Technik am besten zu Ihnen, Ihrem Gegenüber und der jeweiligen Gesprächssituation passt. Sie trainieren u. a. den Einsatz von Fragearten, der Spiraltechnik, das „Aktive Zuhören“ und das Paraphrasieren.

### Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Wissenschaftlich fundierte Kommunikationsmodelle, die Ihnen helfen zu verstehen, warum Menschen sich „Missverstehen“
- Praktische Methoden für herausragende Kundengespräche
- Interaktive Übungen mit Spaßgarantie
- Erfahrungsaustausch mit gleichgesinnten Profis in der Seminargruppe
- Kommunikationspsychologie verstehen und in eigenen Erfahrungen wiedererkennen
- Methoden für eine erfolgreiche Gesprächsführung in verschiedenen Kontaktsituationen im Berufsalltag

<b>Leitung:</b>	Kommunikationstrainerin Michaela Gades
<b>Dauer:</b>	2 Tage 1. Tag: 09:00 bis 17:00 Uhr 2. Tag: 09:00 bis 17:00 Uhr
<b>Gebühren:</b>	950 € 850 € für Netzwerkmitglieder zzgl. Hotelübernachtung



## Organisatorische Hinweise

Die genauen Kursorte geben wir in der Anmeldebestätigung bekannt. Sie können diese selbstverständlich vorher bei D.S. Marketing erfragen.

## Wie melden Sie sich an?

Ihre Interessensbekundung schreiben Sie an folgende E-Mail-Adresse:  
[d.forschbach@dsmarketing.de](mailto:d.forschbach@dsmarketing.de)

Sie erhalten danach eine Anmeldebestätigung mit genauem Kursort (Tagungshotel). Dieser Vorgang kann bis zu zwei Wochen dauern.

Vielen Dank  
 Ihr Organisationsteam für kaufmännische Trainings



# Alle Termine in der Übersicht 2026

Thema des Seminars	Datum	Ort	Referent
BWL I: Zahlen, die zählen – Ihre Basis für wirtschaftlichen Erfolg	24.06. - 25.06.	Raum Kassel	Marina Markanian
BWL II: Strategisches Denken und präzise Analysen	15.04. - 16.04.	Raum Kassel	Marina Markanian
	14.10. - 15.10.	Raum Kassel	Marina Markanian
	17.03. - 18.03.	Hagen	Thomas Wetzel
Reden, Wirken, Steuern – wirkungsvolle Tools für eine erfolgreiche Kommunikation	21.01.	Hagen	Christopher Marschner
Kalkulation Expert – Von der vollständigen Schadenkalkulation bis zur Durchsetzung	26.03.	Magdeburg	Christopher Marschner
	23.04.	Köln	Christopher Marschner
	30.04.	Augsburg	Christopher Marschner
	23.09.	Hamburg	Christopher Marschner
	06.10.	Potsdam / Berlin	Christopher Marschner
	05.03. - 06.03.	Hannover	Cornelia Beckmann
Praktisch Führen im Handwerk – Vom Mitarbeiter zur Führungskraft	25.08. - 26.08.	Grimma	Cornelia Beckmann
	05.11. - 06.11.	Süddeutschland	Cornelia Beckmann
	24.04.	Erfurt	Cornelia Beckmann
Fehlzeiten wirksam reduzieren – Führung zwischen Fürsorge, Klarheit und Prävention	09.10.	online	Cornelia Beckmann
	12.06.	Rhön	Cornelia Beckmann
Zeit- und Selbstmanagement	13.03.	Augsburg / Regensburg	Cornelia Beckmann
Deeskalationsmanagement	22.09.	Harz	Cornelia Beckmann
	12.05.	Wiesbaden	Cornelia Beckmann
Mitarbeitergespräche souverän führen	09.11.	online	Cornelia Beckmann
	04.03.	Halle / Saale	Michele Gurgoglione
Mitarbeiter- und Teamführung neu gedacht!	05.05. - 06.05.	Raum Kassel	Michaela Gades
Grundlagen Kommunikation für Kundenkontaktpersonal			