



IHK-Seminare

Jahresprogramm 2025

Führung | Personal | Finanzen | Office | Marketing
Einkauf und Vertrieb | Außenwirtschaft | Kommunikation
Kompetenzen | Kunden | Immobilien | MS-Office

IHK Ulm

IHK-Seminare

„ Unser vielfältiges Programm spiegelt die Diversität unserer Kunden wider. Von Praxisnahen Workshops bis hin zu spezifischen Fachthemen – bei uns findet jeder das passende Seminar.

Alle Informationen finden Sie auf:
www.ihk.de/ulm/weiterbildung
Bei Fragen helfe ich Ihnen gerne weiter.

Ihre Nina Finatti



Kontakt



Nina Finatti
☎ 0731 / 173-277
@ finatti@ulm.ihk.de

IHK-Inhouse-Seminare für Ihre firmeninterne Weiterbildung

„ Suchen Sie eine Qualifizierung für Ihre Fach- und Führungskräfte? Wählen Sie aus unseren Veranstaltungen aus oder lassen Sie sich ein Angebot maßschneidern – auch für Ihre Auszubildenden.

Alle Informationen finden Sie auf:
www.ihk.de/ulm/weiterbildung
Kommen Sie gerne auf mich zu!

Ihre Jana Scherer



Kontakt




Jana Scherer
☎ 0731 / 173-115
@ scherer@ulm.ihk.de











Inhaltsverzeichnis

Anmeldung, Information und Förderung		6
IHK-Inhouse-Seminare für Ihre firmeninterne Weiterbildung		7
Führung		
Erfolgreicher Start als Führungskraft - Kompaktseminar	 	8
Vom Kollegen zum Vorgesetzten		9
Heute Kollege, morgen Chef		10
Grundlagen erfolgreicher Führung - Kapitän oder Coach?		11
Mit Begeisterung und Motivation führen		12
Mitarbeiter mit psychologischen Strategien entwickeln und führen		13
Gesprächsführung für Führungskräfte		14
Zielorientiertes Delegieren		15
Laterale Führung - Führen ohne Weisungsbefugnis		16
Führen in der Sandwich-Position		17
Erfolgreich Führungskräfte führen - Strategien für nachhaltigen Erfolg		18
Mindful Leadership creates value		
- die Führungskompetenz des 21. Jahrhunderts		19
Erfolgreich Teams entwickeln und führen		
- Strategien für schwierige Situationen		20
Führen von virtuellen Teams	 	21
Führen und Künstlichen Intelligenz		
- Wo und wie kann eine KI Führungskräfte unterstützen	 	22
KI in Führung und Organisationsentwicklung		23
Personalwesen		
Erfolgreiches Recruiting, Personalmarketing und Social Media		24
Vertriebskommunikation im Recruiting - Zielorientiert		
Vorstellungsgespräche führen, Fehleinstellungen vermeiden		25
Einstellungsgespräche professionell führen		26
Onboarding - Willkommen im Team		27
Gesprächsführung für Personaler		28
Mitarbeiterbindung mit Hilfe von Mitarbeiter-Jahresgesprächen		29
Fachkräftesicherung durch Mitarbeitervergütung		30
Basiswissen Arbeitsrecht		31
Arbeitszeit und Zeiterfassung 4.0		32
Beendigung von Arbeitsverhältnissen		
- Rechtliche Anforderungen an eine Kündigung		33
Trennungsgespräche führen - konsequent - wirtschaftlich - wertschätzend		34
Zeugnissformulierung und Zeugnisanalyse		35

Inhaltsverzeichnis

Basiswissen und Update für die Lohn- und Gehaltsabrechnung
– Entgeltrechnung  36



Finanz- und Rechnungswesen

Kostenrechnung kompakt für das operative Controlling  37
Elektronische Rechnungsabwicklung mit ZUGFeRD und XRechnung  38
Digitalisierung des Rechnungswesens
Wege zur ganzheitlichen Umsetzung der digitalen Transformation  39
KI im Rechnungswesen – Hype oder Hilfe?
Der sinnvolle Einsatz der KI im Rechnungswesen  40
Professionelles Forderungsmanagement
– So kommen Sie schnell und sicher an Ihr Geld!  41
Das aktuelle Reisekosten- und Bewirtschaftungsrecht – Online   42
Umsatzsteuer – Basisseminar mit Neuerungen 2025 – Online    43



Office Management














Effektives Office Management – Für mehr Erfolg im Job 44
Mit KI mehr schaffen
– Wie Sie Ihre Produktivität und Kreativität im Office steigern 45
Assistenz 4.0: Wie Sie Ihre Vorgesetzten effektiv unterstützen
und Dank KI-Support Ihre Zeit optimal nutzen 46
Entscheidungen vorbereiten 47

Marketing und Öffentlichkeitsarbeit

Content ist King im Marketing – Dank KI-Tools kreativ wie ein Werbeprofis  48
Strategisches Online- und Social Media Marketing  49
Facebook, Instagram, LinkedIn & Co. optimal einsetzen  50

Einkauf und Vertrieb



Einkäuferschulung – Basiswissen im Einkauf  51
Preisverhandlungen im Einkauf – Basisseminar 52
Preisverhandlungen im Einkauf – Aufbauseminar 53
Vom Besteller zum Einkäufer – im Einkauf liegt der Gewinn 54
China-Importseminar – Wie Sie erfolgreich Waren aus China importieren 55
Neueinsteiger im Vertrieb – Ihr Werkzeugkasten
für einen erfolgreichen Verkaufsstart  56

Telefonische Neukundenakquise		57
Grundlagen des Verkaufs – Emotionen und Verkaufspsychologie		58
Telefonische Akquise im B2B-Bereich		59
Verkaufsgespräch – Kontrolle durch Fragetechniken, die die Antwort des Kunden antizipieren		60
Einwände behandeln – mit 15 Techniken flexibel reagieren und steuern		61
Mit Reklamationen und Beschwerden erfolgreich umgehen		62
Verhandlungstechniken im Verkauf		63
Fortgeschrittene Verhandlungstechniken		64
Erfolgreich auf Messen und Ausstellungen		65
Cross-Selling und Up-Selling – Wie Sie zusätzlich verkaufen, ohne aufdringlich zu sein	  	66
Das Erfolgsprofil des Key Account Managers		67
Einsatz von KI im professionellen Einkauf – Für Suche und Auswahl der Lieferanten		68

Außenwirtschaft










Exporttechnik I - Grundseminar Export (einschließlich Binnenmarkt EU)		69
Exporttechnik II - Abwicklung von Exportgeschäften (einschl. Binnenmarkt EU)		70
Exporttechnik III - Praktische Übungen in der Erstellung kompletter Versanddokumente und Zollanmeldungen für EU und Drittländer		71
Exporttechnik IV - Akkreditive in der Praxis von A - Z und Fallbeispielen		72
Exportkontrolle		73
Warenursprung und Präferenzen - Basisseminar		74
Warenursprung und Präferenzen - Aufbauseminar		75
Grundlagen des Zollrechts - Zollrechtliche Fachbegriffe verständlich erklärt		76
Crashkurs Zoll - Einstieg in die Praxis		77
Einreihung von Waren in den Zolltarif		78
Sourcing Chancen in Südostasien		79

Kommunikation und Gesprächstechniken













Kommunikationsworkshop - Souverän kommunizieren in Beruf und Alltag		80
Rhetorik - Erfolgreich reden		81
„Wer fragt, der führt“ - Gesprächsstrategien im Berufsalltag		82
Smart statt hart: Wie sage ich es klar und zugleich respektvoll?		83
Schlagfertig im Beruf - Wie Sie sich souverän gegen verbale Attacks wehren		84
Konflikte klären und verhandeln mit „schwierigen“ Gesprächspartnern		85
Networking - Wie Sie erfolgreich Kontakte knüpfen, Kunden gewinnen und Karriere machen		86

Inhaltsverzeichnis

Sozial- und Methodenkompetenz

Agiles Mindset - Herausforderungen der modernen Arbeitswelt meistern		87
Einführung ins Meeting-Management - Online		88
Von Babyboomer bis Generation Z: Brücken bauen zwischen Generationen und erfolgreich zusammenarbeiten		89
Crashkurs Projektmanagement		90
Konfliktmanagement		91
Zeit- und Selbstmanagement - Verbesserung		
von persönlicher Selbstbestimmtheit, Effektivität und Lebensqualität		92
Personal Leadership - Den Fokus in Beruf und Alltag neu justieren		93
Souveräner Auftritt im Business - Professionelle Umgangsformen und erfolgreiche Kommunikation		94
Ihr starker Auftritt - Überzeugen mit Stimme, Sprache und Körpersprache		95
Im Fokus bleiben - Wie heißt die Zauberformel		96
How to Pitch Perfect		97
Steigerung der Kundenzufriedenheit und Verbesserung von Service		98
Das Telefon - die Visitenkarte Ihres Unternehmens		99

Immobilienwirtschaft

Der Wohnraummietvertrag kompakt		100
Gewerberaummietrecht		101
Die Mieterhöhung		102
Die Nebenkostenabrechnung		103
Tipps und Tricks zum rechtlichen Umgang mit schwierigen Mietern		104
WEG-Recht: Grundlagen		105
WEG-Recht aktuell		106
Wertermittlung von Immobilien		107
Immobilienbewertung I		108
Immobilienbewertung II		109
Immobilienmaklerrecht I		110
Immobilienmaklerrecht II		111
Auffrischungsseminar für Immobilienverwalter		112
Marketing, Verbraucherschutz und Wettbewerbsrecht		113

MS-Office

MS-Word - Grundlagen der Textverarbeitung Aufbauseminar I		114
MS-Word - Aufbauseminar II		115
MS-Excel - Grundlagen der Tabellenkalkulation Aufbauseminar I		116

MS-Excel - Aufbauseminar II Aufbauseminar III	117
MS-Excel - Pivot-Analyse	118
MS-Outlook	119
MS-PowerPoint	119
MS-Access - Einführung in die Datenbank Aufbauseminar	120

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Allgemeine Geschäftsbedingungen	121
Widerrufsrecht für Verbraucher bei Dienstleistungen	124



= neu



= online / blended learning



= für Existenzgründung geeignet

Alle Angaben wurden sorgfältig zusammengestellt. Änderungen und Irrtümer können jedoch nicht ausgeschlossen werden.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit bezieht sich die im Programm verwendete männliche Form, z. B. „Manager“, auf alle Geschlechter in gleicher Weise.

Die in diesem Programm enthaltenen Bildungsmaßnahmen sind steuerfreie berufliche Bildungsmaßnahmen nach § 4 Nr. 21 a) bb) UStG

Impressum

Herausgeber:

IHK Ulm, Weiterbildung, Olgastraße 95-101, 89073 Ulm

Tel. 0731 / 173-222, Fax 0731 / 173-175

weiterbildung@ulm.ihk.de , www.ulm.ihk24.de

Stand: 11/2024

Bildnachweis:

Titelseite: © contrastwerkstatt AdobeStock 168271242

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Anmeldung, Information und Förderung

Homepage IHK Ulm

Jetzt anmelden
www.ulm.ihk24.de/Weiterbildung



Hier finden Sie alle unsere Seminare und Lehrgänge.
Ebenso Ansprechpartner und ausführliche Informationen.
Gerne beraten wir Sie auch persönlich.

Info-Abende

zu Lehrgängen und Seminaren - ohne Anmeldung - kostenfrei - unverbindlich

- IHK Ulm - Haus der Wirtschaft, Olgastraße 97, 89073 Ulm
Donnerstag, 16. Januar 2025, und Dienstag, 8. Juli 2025, jeweils 18:00 Uhr
- IHK-Bildungszentrum Biberach, Freiburger Straße 40, 88400 Biberach
Dienstag, 21. Januar 2025, und Dienstag, 1. Juli 2025, jeweils 18:00 Uhr

ESF Plus Fachkursförderung

Das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg unterstützt die berufliche Weiterbildung mit dem „Förderprogramm Fachkurse“ aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds Plus“ (www.esf-bw.de).

Als Teilnehmende erhalten Sie einen Zuschuss auf die Seminarkosten in Höhe von 30 %, wenn Sie in Baden-Württemberg wohnen oder arbeiten und nicht im Öffentlichen Dienst beschäftigt sind. 70 % Zuschuss erhalten Sie, wenn Sie zudem das 55. Lebensjahr vollendet oder keine abgeschlossene Berufsausbildung und keinen Studienabschluss haben.

Voraussichtlich förderfähige Lehrgänge und Seminare sind entsprechend gekennzeichnet.



IHK-Inhouse-Seminare für Ihre firmeninterne Weiterbildung

Sie suchen eine Qualifizierung für Ihre Fach- und Führungskräfte? Wählen Sie aus über 100 Veranstaltungen aus. Oder lassen Sie sich ein Angebot für Ihre unternehmensspezifischen Bedürfnisse maßschneidern.

Wir gestalten Ihr Seminar nach Ihren Wünschen

- Themen und Inhalte
- Dauer, Termin und Teilnehmerzahl
- Durchführung vor Ort oder in unseren Seminarräumen

Am häufigsten nachgefragt

- Führungskrafttraining
- Konfliktmanagement
- Kommunikationsworkshop
- MS-Excel Grund- und Aufbau Seminare
- Seminare für Ausbilder und Ausbildungsbeauftragte
- Seminare für Auszubildende
- Stressmanagement
- Zeitmanagement

Ihre Vorteile

- individuelle Ausrichtung auf Ihren Weiterbildungsbedarf
- Netzwerk erfahrener Dozenten und Referenten
- hohe Qualität und Zuverlässigkeit

Ihre Ansprechpartnerinnen

- Jana Scherer 0731 / 173-115, scherer@ulm.ihk.de (Tagesseminare)
- Nina Finatti, 0731 / 173-277, finatti@ulm.ihk.de (EDV)
- Katja Ströbele, 0731 / 173-260, stroebele@ulm.ihk.de (Fremdsprachen)

Kommen Sie einfach auf uns zu, wir beraten Sie gerne!

Erfolgreicher Start als Führungskraft – Kompaktseminar

Ziel

Neben den wichtigsten Grundlagen der Führung reflektieren Sie in diesem praxisorientierten Kompaktseminar eingehend Ihre neue Rolle als Führungskraft und die damit verbundenen Aufgaben zum Start in Ihrer neuen Führungsrolle.

Sie entdecken Ihr Führungspotenzial und entwickeln einen eigenen, authentischen Führungsstil. Im geschützten Raum und als Starthilfe für angehende Führungskräfte können Sie sich ausprobieren und Ihre Verhaltens- und Arbeitsweisen für die Übernahme der ersten Führungsrolle optimieren.

Inhalt

- Grundlagen der Führung
- Rolle und Aufgabe als Führungskraft
- Abgleich Selbst- und Fremdbild
- Gestaltung und Steuerung von ersten relevanten Prozessen und Aufgaben
- Feedback geben und erhalten
- Praxis- und Selbstreflexionsübungen

Seminar

Montag und Dienstag
13. und 14. Oktober 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Führungskräfte vor oder nach Übernahme der ersten Führungsverantwortung

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

720,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Vom Kollegen zum Vorgesetzten

Ziel

Fachkompetenz und langjährige Betriebszugehörigkeit reichen nicht aus, um den Sprung vom Kollegen zum Vorgesetzten erfolgreich zu meistern. Darüber hinaus ist vor allem die Führungskompetenz gefragt.

Inhalt

- Wie kann ich die Akzeptanz in meiner neuen Rolle als Vorgesetzter stärken?
- Wie gelingt es mir, mich bei meinen ehemaligen Kollegen durchzusetzen?
- Wie werde ich meiner Führungsverantwortung gerecht?
- Wie gelingt die Balance zwischen Nähe und Distanz?
- Wie kann ich mit Rollenkonflikten konstruktiv umgehen?
- Welche Schwierigkeiten können beim Delegieren von Aufgaben auftreten und wie gehe ich damit um?
- Wie kann ich mit Konfliktsituationen im Team umgehen (z.B. Neider)?
- Wie kann ich sicherstellen, dass Entscheidungen und Anweisungen nachhaltig umgesetzt werden?

Seminar

Mittwoch, 26. März 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Nachwuchskräfte zur Vorbereitung auf die Übernahme von Führungsaufgaben

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

420,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Heute Kollege, morgen Chef

Ziel

Fachkompetenz und langjährige Betriebszugehörigkeit reichen meist nicht aus, um den Sprung vom Kollegen zum Vorgesetzten erfolgreich zu meistern. Sowohl die eigenen Vorgesetzten als auch die ehemaligen Kollegen richten teils widersprüchliche Erwartungen und Anforderungen an Sie. Daher ist vor allem die persönliche Führungskompetenz gefragt. Im Seminar bereiten Sie einen gelungenen Rollenwechsel vor und erarbeiten sich geeignete Impulse für die weitere, berufliche Zukunft.

Inhalt

- Führungsstile. Welche gibt es und wie entscheide ich, wie ich führen soll, kann und will?
- Die eigene Rolle als Vorgesetzter
- Wie kann ich mit Rollenkonflikten konstruktiv umgehen?
- Persönlichkeitsanalyse: Welche Menschentypen gibt es und wie gehe ich optimal mit ihnen um?
- Wer fragt der führt: So setzen Sie Kommunikation zielgerichtet und konstruktiv ein
- Richtig delegieren: sicherstellen, dass Entscheidungen und Anweisungen nachhaltig umgesetzt werden?
- Ziele gemeinsam erreichen durch Mitarbeitergespräche: Welche gibt es, wie bereite ich sie vor, Tipps für die Durchführung

Seminar

Dienstag und Mittwoch
25. und 26. März 2025
oder
21. und 22. Oktober 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Nachwuchskräfte zur Vorbereitung auf die Übernahme von Führungsaufgaben

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

720,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Grundlagen erfolgreicher Führung – Kapitän oder Coach?

Ziel

Die Führungspersonen lernen, wie sie die Leistung und die Ergebnisse ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter maßgebend durch fördern und fordern beeinflussen. Sie lernen Führungsmethoden und -techniken praktisch anzuwenden. Die Führungskräfte sind dann in der Lage, ihre Rolle bezüglich Planung, Steuerung, Kontrolle und Kommunikation auszufüllen und dadurch das Klima und die Leistung ihrer Teams positiv zu beeinflussen.

Inhalt

- Grundlagen der Führung: Führungsverständnis und Führungsaufgaben, Führungsstil und Führungstypen, Rollenverständnis des Vorgesetzten sowie des Mitarbeiters
- Wichtige Führungstätigkeiten: Zielsetzung, Planung, Entscheidung, Steuerung und Kontrolle der Zielerreichung, Problemlösungsmethodik, Selbstmanagement
- Wesentliche Elemente des Führungsverhaltens: Kommunikation, Arbeiten im Team – Teamentwicklung als Kapitän oder Coach?, Grundlagen der Konfliktbearbeitung
- Behandlung konkreter Situationen aus dem Führungsalltag der Teilnehmenden

Seminar

Donnerstag, 15. Mai 2025
oder
Dienstag, 16. September 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Führungspersonen aus privaten und öffentlichen Organisationen aller Branchen und Größen, die zum ersten Mal eine Führungsrolle übernehmen oder nach ersten Erfahrungen ihre Führungskompetenz professionell entwickeln und festigen wollen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

420,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Mit Begeisterung und Motivation führen

Ziel

Eine aktuelle „Gallup-Studie“ zeigt, dass nur 15 % der Mitarbeiter in deutschen Unternehmen motiviert und begeistert sind. Innere Motivation können Sie Ihren Mitarbeitern nicht einfach von außen eintrichtern. Das Feuer der Begeisterung und Motivation muss von innen heraus selbst wachsen und brennen. Doch wie gelingt das? Das Seminar bietet Ihnen praktische Tools mit denen Sie schnell Lösungsansätze und Erfolgserlebnisse sichtbar machen können. Begeisterte Mitarbeiter handeln und denken unternehmerischer, sind agiler und beweglicher, sind kreativer und zufriedener.

Inhalt

- Wie bringen Sie das Feuer der intrinsischen Motivation bei Ihren Mitarbeitern zum brennen?
- Kleine Reise durchs Gehirn und dessen Motivationszentren: So können Sie diese anregen
- Mission und starke Ziele
- Die Kraft der Neugier
- Schaffen Sie Erfolgserlebnisse im Team!
- Motivierende Frei- und Gestaltungsräume schaffen
- Mitarbeiter mehr befähigen und ihnen mehr zutrauen – Verantwortung und Entscheidungskompetenz übertragen
- Begeisterndes Arbeiten im Flow-Kanal
- Die Erfolgssäulen der Mitarbeiter-Motivation in der Praxis kennenlernen und ihre Umsetzung trainieren
- Positive Unternehmensenergie und emotionale Unternehmensbindung sichern Wachstum und Erfolg

Seminar

Donnerstag, 27. November 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter aus allen Bereichen und Branchen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

420,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Mitarbeiter mit psychologischen Strategien entwickeln und führen

Ziel

Wie gehen Sie effektiv mit den Schwächen Ihrer Mitarbeiter um? Wie steigern Sie die Leistungsbereitschaft in Ihrem Team? Erlernen Sie in diesem Seminar gezielt die richtigen Kompetenzen zu entwickeln, um positive Veränderungen und Ergebnisse bei der Arbeitsleistung zu erzielen. Entdecken Sie, wie Sie produktive Teams entwickeln und langfristig als geschätzter Leiter bestehen können. Sie erhalten praxisnahe Ansätze und Werkzeuge, um Ihre Führungsfähigkeiten gezielt zu verbessern.

Inhalt

- Erfolgreich verändern heißt sich verändern
- Menschliche Motive, Mitarbeiter motivieren
- Persönlichkeit und Potenziale in der differenziellen Psychologie heute
- Wirksame Mitarbeitergespräche für mehr Leistung führen
- Umgang mit Low Performern
- Das eigene Team entwickeln und Teamdynamiken verstehen wie auch steuern
- Gezielte Entwicklungsmaßnahmen für nachhaltigen Erfolg
- Mitarbeiter coachen

Seminar

Montag und Dienstag
14. und 15. Juli 2025
oder
24. und 25. November 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Führungskräfte mit mindestens 2 Jahren Führungserfahrung; ideal für diejenigen, die bereits grundlegende Führungsschulungen absolviert haben und ihre Fähigkeiten weiter ausbauen möchten

Ort

IHK Ulm

Kosten

720,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Gesprächsführung für Führungskräfte

Ziel

In diesem Seminar erlernen Sie die essenziellen Grundlagen der Kommunikation und verstehen, warum Wertschätzung ein Schlüsselement effektiver Führung und erfolgreicher Unternehmenskommunikation ist. Durch praktische Beispiele und Übungen werden Sie befähigt, diese Kenntnisse in Ihren Arbeitsalltag zu integrieren.

Ein besonderer Fokus liegt auf anlassbezogenen Gesprächen, bei denen Sie lernen, kritische und wichtige Situationen professionell zu meistern.

Inhalt

- Vermittlung der Grundlagen effektiver Kommunikation
- Anwendung von Kommunikationstechniken in verschiedenen beruflichen Situationen.
- Entwicklung von Fähigkeiten für anlassbezogene Gespräche, wie z.B. Jahresgespräche, Kritikgespräche und Krankenrückkehrgespräche.

Seminar

Dienstag, 1. April 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Führungskräfte oder angehende Führungskräfte

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

420,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Zielorientiertes Delegieren

Ziel

Delegieren gehört zu einer der zentralen Führungsaufgaben. Mit effektiven Delegationsmethoden setzen Sie als Führungskraft die richtigen Prioritäten, erhöhen Ihre eigene Führungswirksamkeit, motivieren Ihre Mitarbeiter und schaffen Ihren Mitarbeitern und sich zugleich Freiräume für Ihre eigenen Aufgaben.

Inhalt

- Delegation als Führungshandeln verstehen
- Was kann in welcher Form an wen delegiert werden?
- Vor- und Nachteile des Delegierens
- Umgang mit Delegationswiderigkeiten
- Das Delegationsgespräch – Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung
- Kommunikationstechniken im Delegationsgespräch
- Praxisbezogene Tipps und Aufgaben
- Der Delegationsprozess- vom Mikro- zum Makromanagement

Seminar

Montag, 17. März 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aller Bereiche und Branchen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

420,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Laterale Führung – Führen ohne Weisungsbefugnis

Ziel

Laterale Führung ist eine Art der Führung, die sich nicht auf die traditionelle Hierarchie in einem Unternehmen stützt. Mitarbeiter übernehmen Führungsverantwortung für mehrere Kollegen ohne eine formale Vorgesetztenfunktion auszuführen. Typische Merkmale sind u. a. flache Hierarchien, dezentrale Entscheidungsprozesse, hohe Flexibilität und die Förderung von Selbstorganisation und Eigenverantwortung der Mitarbeitenden. Lateral führende Führungskräfte verstehen sich als Coach und Unterstützer ihrer Mitarbeiter und fördern deren Entwicklung und Entfaltung. Im Seminar lernen Sie, wie Sie laterale Führung erfolgreich umsetzen können.

Inhalt

- Laterale Führung – was versteht man darunter?
 - Konzept der lateralen Führung
 - Warum ist laterale Führung wichtig?
- Charakteristika lateraler Führung
 - Kooperation statt Hierarchie
 - Vertrauen und Empathie als Grundlage für Zusammenarbeit
 - Offene Kommunikation und Feedback-Kultur
 - Fokus auf Ergebnisse statt auf Titel und Rang
- Vorteile und Herausforderungen der lateralen Führung
- Umsetzung von lateraler Führung
 - Schaffung einer Kultur der Zusammenarbeit und Offenheit
 - Entwicklung von Empathie und Vertrauen
 - Förderung einer Feedback-Kultur
 - Delegation von Verantwortung und Schaffung von Autonomie

Seminar

Dienstag, 18. März 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte aller Funktionsbereiche und Branchen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

420,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Führen in der Sandwich-Position

Ziel

Als Führungskraft im mittleren Management werden zahlreiche Erwartungen an Sie gestellt. Sowohl Ihre Vorgesetzten als auch Ihre eigenen Mitarbeiter richten verschiedene, teils widersprüchliche Anforderungen an Sie und Ihren Führungsstil. In dieser Situation sind die vier Beziehungsebenen sehr wichtig, die Sie aktiv gestalten können: Der Umgang mit sowie die Beziehung zu mir selbst, meinen Mitarbeitern, den Vorgesetzten und Kollegen. Im Seminar erfahren Sie mehr über Ihre eigene Persönlichkeit und wie Sie diese gewinnbringend am Arbeitsplatz einbringen können.

Inhalt

- Ankommen im Sandwich, Herausforderungen meistern
- Ich selbst und meine Rolle als Führungskraft
- Den eigenen Wertekompass definieren
- Das Verhältnis zu den Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern: Effektives Erwartungsmanagement betreiben und optimale Beziehungen entwickeln
- Auf- und Ausbau einer kooperativen Arbeitsatmosphäre

Seminar

Donnerstag, 27. März 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die im mittlerem Management tätig sein sollen oder bereits sind; Teamleiter; Schichtführer, Gruppenleiter, etc.

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

420,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Erfolgreich Führungskräfte führen – Strategien für nachhaltigen Erfolg

Ziel

Engagierte Führungskräfte sind entscheidend für den Unternehmenserfolg. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihre Führungskräfte motivieren, Talente binden und nachhaltige Erfolge erzielen können. Sie erfahren, wie Sie Veränderungen initiieren und eine starke, loyale Führungskultur entwickeln.

Inhalt

- Mitarbeiterführung und Unternehmenserfolg
- Reflexion und Selbstentwicklung
- Führungstechniken und Methoden
- Teamentwicklung und Führungskultur
- Kommunikation und Konfliktmanagement
- Kontinuierliche Entwicklung

Seminar

Montag und Dienstag
5. und 6. Mai 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Geschäftsführer, leitende Führungskräfte, Abteilungsleiter mit Teamleitungen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

720,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Mindful Leadership creates value – die Führungskompetenz des 21. Jahrhunderts

Ziel

Die bedeutsame Führungskompetenz des 21. Jahrhunderts heißt Mindful Leadership. Was in vielen DAX-Unternehmen bereits aktiv gestaltet auf oberster Führungsebene angesiedelt ist, ist die bewusste und aufmerksame Kraft in Mindful Leadership zu legen. Mindful Leadership wird damit zur zentralen Führungskompetenz, wenn es in der VUCA-Welt darum geht, sich als Führungskraft selbst effizient und gut steuern zu können, innere Ruhe zu bewahren und den Fokus immer wieder neu auszurichten. So können Sie als Führungskraft Ihre eigene Leistungsfähigkeit, Kreativität und Resilienz ebenso verbessern wie die Ihres Teams. Dies führt langfristig zu mehr Unternehmenserfolg und motivierten Mitarbeitenden. Der Workshopcharakter bietet vielfältige Praxisbeispiele und Anwendungsmethoden für Ihren Führungsalltag.

Inhalt

- Eine erste Arbeitsdefinition von Mindful Leadership - die herausragende Führungskompetenz des 21. Jahrhunderts in Verbindung mit der VUCA-Welt
- Die 4 Säulen von Mindful Leadership kennenlernen
- Dazu passende Praxis- und Anwendungsmöglichkeiten für Ihren Führungsalltag
- Emotions- und gewohnheitsbedingtes Reiz Reaktionsverhalten in Führungsprozessen unterbrechen durch bewusst gewähltes Verhalten ersetzen.
- Stärkung und Training der Emotionalen
- Erkennen welche Methoden das eigene Wohlbefinden und das der Mitarbeitenden erhöhen können und wie zu mehr Ruhe und Gelassenheit kommen können.
- Entwicklung einer individuellen Strategie zur Umsetzung im Führungsalltag

Seminar

Donnerstag, 20. März 2025
oder
Mittwoch, 5. November 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Führungskräfte aus allen Bereichen und Branchen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

420,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Erfolgreich Teams entwickeln und führen – Strategien für schwierige Situationen

Ziel

In der heutigen dynamischen Arbeitswelt ist ein starkes, resilientes Team der Schlüssel zum Unternehmenserfolg. Doch was tun, wenn Konflikte, Kommunikationsprobleme oder unterschiedliche Persönlichkeiten die Teamharmonie stören?

Das praxisorientierte Seminar bietet Ihnen die Werkzeuge, um Ihr Team selbst in schwierigen Situationen zu hohen Leistungen zu führen. Lernen Sie, wie Sie Teamdynamiken verstehen und steuern, Konflikte als Chancen nutzen und eine motivierende, inklusive Führungskultur schaffen können. Erweitern Sie Ihre Fähigkeiten im Coaching und kollaborativen Arbeiten, um Ihre Führungskompetenzen zu stärken und Ihre Teams erfolgreich zu entwickeln.

Inhalt

- Teamdynamiken verstehen und steuern
- Effektive Kommunikation im Team
- Konflikte als Chance nutzen
- Führung in einer modernen Arbeitswelt
- Diversität als Stärke erkennen
- Resilienz und Motivation stärken

Seminar

Montag und Dienstag
23. und 24. Juni 2025
oder
10. und 11. November 2025

09:00 bis 17:30 Uhr

Zielgruppe

Führungskräfte und Teamleiter auf allen Ebenen; Projektmanager und Teamkoordinatoren, Personalverantwortliche und Organisationsentwickler sowie Personen, die sich mit modernen Ansätzen der Führung befassen wollen

Ort

IHK Ulm

Kosten

720,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Führen von virtuellen Teams – Online

Ziel

In diesem Seminar erlernen Sie, effektive Kommunikationstechniken anzuwenden, Vertrauen und eine positive Teamkultur aufzubauen und Herausforderungen sowie Konflikte in virtuellen Teams zu managen.

Dabei liegt ein besonderer Fokus auf der Entwicklung von Kompetenzen im virtuellen Führungsstil, der Vertrauensbildung und Teambuilding sowie dem Einsatz von Tools und Technologien zur Unterstützung der Teamarbeit.

Inhalt

- Kompetenzen im virtuellen Führungsstil entwickeln: Teilnehmende sollen die Fähigkeiten erwerben, Teams effektiv und empathisch aus der Ferne zu führen.
- Aufbau von Vertrauen und Teamkultur in einem virtuellen Umfeld: Methoden zur Förderung von Teamgeist und Vertrauensbildung ohne physische Präsenz
- Verständnis für die Herausforderungen virtueller Teams fördern: Einblicke in die spezifischen Herausforderungen und Dynamiken virtueller Teams
- Effektive Kommunikationstechniken vermitteln: Strategien und Tools zur Verbesserung der Kommunikation in einem virtuellen Umfeld
- Management von Konflikten und Leistung in virtuellen Teams: Ansätze zur Identifizierung und Lösung von Konflikten sowie zur Leistungsbeurteilung

Seminar

Dienstag (2 x) und Mittwoch
8., 9. und 15. Juli 2025

08:30 bis 12:00 Uhr

Zielgruppe

Führungskräfte oder angehende Führungskräfte

Ort

online

Kosten und Förderung

570,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Führen und Künstlichen Intelligenz – Wo und wie kann eine KI Führungskräfte unterstützen

Ziel

In unserem praxisorientierten Seminar erarbeiten wir die wesentlichen Grundlagen und fortgeschrittenen Konzepte der Künstlichen Intelligenz (KI) und deren Anwendung in Führungspositionen.

In vier halbtägigen Online-Sessions lernen Sie, wie Sie KI effizient in Ihrem Führungsalltag einsetzen können und dabei Ihre Mitarbeiter mit einbinden.

Erfahrene Coaches begleiten Sie dabei in einer Doppelmoderation durch theoretische Inhalte und praktische Übungen, um die erworbenen Kenntnisse direkt in Ihrem Arbeitsumfeld anzuwenden.

Inhalt

- Grundlagen der Künstlichen Intelligenz
- Anwendungsfelder der KI
- Potenziale und Herausforderungen
- Ethik und Verantwortung
- Veränderungsmanagement im Zeitalter KI
- Strategienentwicklung
- Schulungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten, Engagement und Motivation der Mitarbeiter
- Leitfadententwicklung
- Skillset für Führungskräfte
- Integration von Mitarbeitern
- Anwendung des Erlernten im eigenen Führungsalltag: Praxisbeispiele und individuelle Problemstellungen

Seminar

Montag und Mittwoch
12. und 14. Mai 2025
oder

Montag und Dienstag
19. und 20. Mai 2025

08:30 bis 12:00 Uhr

Zielgruppe

Führungskräfte aller Bereiche
auf allen Hierarchieebenen

Ort

online

Kosten

720,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

KI in Führung und Organisationsentwicklung

Ziel

KI verändert unsere Welt im Moment wie kaum ein anderes Medium vorher. Vielfältige Chancen entstehen dabei für die Wirtschaft. Steigerung der Effizienz durch sinnvollen Einsatz von KI-Instrumenten, Prozessautomatisierungen bis hin zu unserem neuen Alltagsbegleiter. In diesem Seminar beleuchten wir aktuelle Einsatzmöglichkeiten und welche Voraussetzungen in Unternehmen geschaffen werden müssen. Was sind gerade aktuelle Trends in der KI-Welt für Führung und Industrie?

Inhalt

- Aktuelle Trends aus der KI Welt für Führung und Industrie
- Rolle und Relevanz künstlicher Intelligenz
- Anwendungsfälle künstlicher Intelligenz
- Voraussetzungen für KI Anwendungen
- Benötigte Kompetenzen und Ressourcen
- SWOT-Analyse: Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken
- Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmenden mit Anwendungsbeispielen
- Weitere Inhalte je nach Aktualität und Entwicklungsstand der KI

Seminar

Mittwoch, 28. Mai 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aller Bereiche und Branchen, die sich zum Thema Anwendung von KI im Unternehmen weiterbilden möchten

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

420,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Erfolgreiches Recruiting, Personalmarketing und Social Media

Ziel

Sie wollen kompetente Mitarbeiter für Ihr Unternehmen gewinnen? In diesem praxisorientierten Seminar zeigen wir Ihnen, wie Sie mit modernen, zielführenden Verfahren des Personalrecruitings und des -marketings erfolgreich neue Mitarbeiter akquirieren. Im Wettbewerb müssen Sie als Personalverantwortlicher innovative Wege beschreiten. Lernen Sie von erfahrenen Experten und setzen Sie das Gelernte in Ihrem Arbeitsalltag um.

Inhalt

- Recruiting-Tools, Online-Stellenbörsen und Multiposting effizient nutzen
- Bewerbermanagement-Software und digitale Prozesse in der Stellenbesetzung
- Passive Kandidaten erreichen: geeignete Strategien im Active Sourcing verwenden, interne Mitarbeiterempfehlungssysteme optimieren und wirkungsvoll implementieren
- Ausbildungs- und Zielgruppenmarketing betreiben, Testimonials einsetzen, Stellenanzeigen ansprechend gestalten
- Social Media für das Personalmarketing: Facebook, Instagram, Kununu, Glassdoor
- Künstliche Intelligenz im Recruiting Alltag als Unterstützung verwenden
- Abwägung analoger Werbemedien
- Kostenmanagement und Controlling im Recruiting: Kennzahlen, Tracking
- Recruiting als interner Service – Zusammenarbeit mit Führungskräften

Seminar

Montag und Dienstag
7. und 8. April 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Führungskräfte mit mindestens 2 Jahren Führungserfahrung.; ideal für diejenigen, die bereits grundlegende Führungsschulungen absolviert haben und ihre Fähigkeiten weiter ausbauen möchten

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

650,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Vertriebskommunikation im Recruiting

– Zielorientiert Vorstellungsgespräche führen, Fehleinstellungen vermeiden

Ziel

Vorstellungsgespräche zählen in Zeiten des Fachkräftemangels mit zu den wichtigsten Gesprächen eines Unternehmens. Es geht weniger darum Lebensläufe abzugleichen als vielmehr sein Unternehmen positiv darzustellen. Bewerber wollen einen wirklichen Sinn und Nutzen für sich selber entdecken. Im Seminar lernen Sie, wie Sie wirklich einen besonderen Eindruck vermitteln, wie Sie sich in die persönliche Situation von Bewerbern reindenken können, nutzenorientiert die Vorteile Ihrer Firma vermitteln und wie Sie über vergangenheitsbezogene Fragetechnik Bewerber und Stellenanforderung effizient beurteilen können.

Inhalt

- Vorbereitung des Vorstellungsgesprächs und Terminierung
- Der erste Eindruck (persönlich, der Ort und am Telefon)
- Umgang mit Bedenken und Abblocken von Bewerbern
- Vorteile des Unternehmens in nutzenorientierte Kommunikation wandeln
- Vergangenheitsbezogene Fragetechnik nach der CARD-Methode (Stellenbezogene Persönlichkeits- und Verhaltensmerkmale)

Seminar

Dienstag, 15. Juli 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Personen jeder Hierarchiestufe, die beruflich im Recruiting / in der Personalbeschaffung beschäftigt sind.

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Einstellungsinterviews professionell führen

Ziel

Erfolgreiche Personaleinstellungen, die zum Unternehmen, zum Team und zum Anforderungsprofil passen, sind langfristige Investitionen und müssen sorgfältig vorbereitet sein. Im Training lernen Sie professionelle Interviewtechniken und Methoden kennen, um erfolgreich Einstellungsinterviews führen und ausgewogene Personalentscheidungen treffen zu können. Sie trainieren den Einsatz erprobter Techniken zur Durchführung von Bewerberinterviews und erwerben die Fähigkeit durch effektive Gesprächs- und Fragetechniken, Bewerbungsgespräche variabel und zielgerichtet zu gestalten.

Inhalt

- Anforderungsprofile verstehen
- Festlegen von Auswahlkriterien
- Sichtung und Bewertung von Bewerbungsunterlagen
- Kennenlernen von effektiven und erfolgreichen Interviewmethoden
- Das Vorstellungsgespräch – Formen, Vorbereitung, Verlauf und Übung
- Kennenlernen und Üben von Gesprächs- und Fragetechniken
- Zulässige Fragen und Frageformen sowie Behandlung von Fragen seitens der Bewerber
- Anforderungs- und stellenbezogene Interviewleitfäden
- Feedback an Bewerber
- Auswertung und Entscheidungsfindung
- Stolpersteine und Wahrnehmungsfehler
- Tipps und Tricks aus der betrieblichen Praxis
- Praktisches Üben und Einbringen eigener Fragen aus der Praxis

Seminar

Dienstag und Mittwoch
18. und 19. März 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Personen jeder Hierarchiestufe, die beruflich im Recruiting / in der Personalbeschaffung beschäftigt sind

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

650,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Onboarding – Willkommen im Team

Ziel

Erfolgreiche Einarbeitung von der Vertragsunterschrift bis zum Ende der Probezeit. Der Arbeitsvertrag ist unterschrieben - wie geht es dann weiter? Neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter müssen bestmöglich integriert werden, um eine schnelle Leistungsfähigkeit zu erreichen und frühzeitige Kündigungen zu vermeiden. Beim Onboarding sollte das Unternehmen nichts dem Zufall überlassen, sondern mittels eines optimalen Onboarding-Konzeptes die neuen MitarbeiterInnen an das Unternehmen binden.

Inhalt

- Bedeutung von Onboarding
- drei Onboarding-Phasen: Preboarding, 1. Arbeitstag, Probezeit
- Onboarding von Auszubildenden, Fach- und Führungskräften
- Fachliche Integration zur schnellen Leistungsfähigkeit
- Soziale Integration als Aufgabe der Führungskraft
- Wertorientierte Integration passend zur Unternehmenskultur
- Onboarding-Maßnahme Mentoring
- Onboarding-Maßnahme Feedback
- persönliche Checkliste Onboarding-Maßnahmen

Seminar

Freitag, 9. Mai 2025
oder
Freitag, 19. September 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Geschäftsführer, Personalleiter, Führungskräfte, HR-Entscheider, die das Onboarding neuer MitarbeiterInnen optimieren wollen

Kosten und Förderung

390,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Gesprächsführung für Personaler

Ziel

Gute Gespräche?

Erlernen Sie die Kombination aus zielgerichteter und beziehungsorientierter Gesprächsführung, um sowohl Ihr Gesprächsverhalten in Personalgesprächen zu steuern als auch empathisch zu wirken. In diesem Seminar erwerben Sie relevante Kommunikationstechniken, die Ihnen helfen, den Gesprächsverlauf in die richtige Richtung zu lenken und dabei stets den Beziehungsaspekt im Blick zu behalten. Sie werden ermutigt, Ihre Komfortzone zu verlassen und an den eigenen Stolperfallen in der Kommunikation zu arbeiten. Das Training setzt an den individuellen Schwierigkeiten an, die Sie möglicherweise in Gesprächen erleben.

Inhalt

- Gesetzmäßigkeiten der Kommunikation
- Körpersprache verstehen
- Mehr Präsenz erreichen, Nähe und Distanz üben
- Grundlegende Techniken der Gesprächsführung für den Personaler: aktives Zuhören, Verbalisieren, "Gesprächsdesigns" etc.
- Die eigene Rolle kommunikativ managen, sich zwischen Führungskräfte-Interessen erfolgreich positionieren
- Die Auftragsklärung - auf Augenhöhe mit den Entscheidern
- Grundlegende Gesprächsabläufe kennen, um Führungskräfte zukünftig bei schwierigen Gesprächen zu beraten und zu begleiten: Feedback- und Kritikgespräche, Entwicklungsgespräche, Konflikte, Trennungen/Kündigungen, ...
- Azubis Feedback zum Leistungsverhalten geben

Seminar

Montag und Dienstag
2. und 3. Juni 2025

09:00 bis 17:30 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im Personalmanagement, wie Personalreferenten, Fachkräfte in der Personalbetreuung und Personalentwickler, die wenig Erfahrung im Führen interner Personalgespräche haben und ein Grundlagentraining suchen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

650,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Mitarbeiterbindung mit Hilfe von Mitarbeiter-Jahresgesprächen

Ziel

Mitarbeiter-Jahresgespräche bieten tolle Chancen, die Unternehmenskultur zu vermitteln, die Unternehmensziele nachhaltig zu erreichen, die Mitarbeiter mit einzubinden und sie zu motivieren. Jedoch, als notwendiges Übel betrachtet und halbherzig durchgeführt, bergen sie das Risiko, dass Mitarbeiter eher demotiviert werden und letztlich das Betriebsklima darunter leidet.

Das Seminar gibt Aufschluss darüber, wie Sie es schaffen, Ihre Mitarbeiter zu motivieren, diese langfristig an Ihr Unternehmen zu binden, sie nach Ihren Stärken zu spielen, Zielkonflikte zu vermeiden, nachhaltig Ihre Ziele zu erreichen und mit Ihrem Team erfolgreich zu sein.

Inhalt

- Definition von kurz- und mittelfristigen Zielen
- Vermeidung von Zielkonflikten
- Die richtige Vorbereitung für das Jahresgespräch
- Was es zu beachten gilt
- Was Sie unbedingt vermeiden sollten
- Die Struktur des Jahresgespräches
- Der Gesprächsleitfaden
- Fremd- und Eigenwahrnehmung
- Wie Sie richtig Feedback geben
- Die Zielvereinbarung
- Die Nachbearbeitung

Seminar

Dienstag, 11. März 2025
oder
Donnerstag, 27. November 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Inhaber, Geschäftsführer und Führungskräfte aus allen Branchen und Branchen.

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Fachkräftesicherung durch Mitarbeitervergütung

Ziel

Nicht nur Fachkräfte, sondern Mitarbeitende aller Ebenen sind eine begehrte Spezies. Die Lage ist schwierig und sie wird auf absehbare Zeit nicht besser. Daher müssen sich Arbeitgeber Gedanken darüber machen, wie sie ihre aktuellen Beschäftigten binden und Bewerbende für ihre Firma begeistern. Das Thema Entgelt ist hier ein wichtiger Baustein. Vergütungssysteme anreizend und mit Begeisterungswirkung zu gestalten ist daher eine Aufgabe von herausragender Bedeutung. Wie dies geschehen kann und wie Entgeltsysteme auch mit anderen Bereichen wie z.B. Arbeitszeit kombiniert werden können, das behandelt in praxisorientierter Form dieses Seminar.

Inhalt

- Die aktuelle Fachkräftesituation und die Entwicklung in der Zukunft
- Stellenwert von Vergütungssystemen
- Entgeltkomponenten strukturiert gestalten
- Basis: Lohn und Gehalt innerhalb und außerhalb von Tarifverträgen
- Variable Vergütung: Performance und andere Faktoren als Bestimmungsgrößen
- On Top: Benefits in unterschiedlicher Ausprägung
- Verwendung von Entgelt: Mitarbeiterbeteiligung, Mitarbeiterguthaben, Lebensarbeitszeitkonten
- Rechtliche Grundlagen: Arbeitsrecht, Betriebsverfassungsrecht
- Diskussion, skizzierte Praxisbeispiele
- Umsetzung

Seminar

Dienstag, 7. Oktober 2025

09:00 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Gesellschafter, Unternehmenslenker, Personaler, Führungskräfte und alle am Thema Interessierten

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Basiswissen Arbeitsrecht

Ziel

Ziel des Seminars ist es, in konzentrierter und zugleich umfassender Form die theoretischen Grundrisse des Arbeitsrechts, insbesondere die Thematiken des Arbeitnehmerbegriffs, der Rechte und Pflichten des Arbeitnehmers sowie des Arbeitgebers, Abmahnungen, Kündigungen, Betriebsverfassungsrecht (Grundzüge) und AGG zu vermitteln.

Inhalt

- Arbeitnehmerbegriff
- Pflichten des Arbeitnehmers (z.B. Pflicht zur Arbeitsleistung, Treuepflicht, u. a.)
- Pflichten des Arbeitgebers (z. B. Beschäftigungspflicht, Entgeltzahlungspflicht, ...)
- Abmahnung, Kündigungen (ordentlich/außerordentlich)
- Kündigungsschutz
- Arbeitsrechtliche Schutzbestimmungen (z. B. Jugendarbeitsschutz, Mutterschutz)
- Betriebsverfassungsrecht (Aufgaben des Betriebsrats, Mitwirkungsrechte des Betriebsrats)
- Urlaubsgesetz (Urlaubsanspruch, Urlaubsabgeltung)
- Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz (AGG)

Seminar

Dienstag und Mittwoch
11. und 12. März 2025
oder

Dienstag und Mittwoch
25. und 26. November 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter mit arbeitsrechtlichen Themen, wie zum Beispiel im Personalbereich oder in der Rechtsabteilung

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

650,00 € (inkl. Verpflegung) zzgl. Arbeitsgesetzbuch 14,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Arbeitszeit und Zeiterfassung 4.0

Ziel

Das Thema Arbeitszeit und Zeiterfassung ist nicht zuletzt durch die Entscheidung des BAG vom 13.09.2022 brandaktuell in den Fokus der Arbeitgeber gerückt. Alle Arbeitgeber müssen ab sofort die Arbeitszeit ihrer Arbeitnehmer systematisch erfassen. Was bedeutet das für die Praxis? Wer muss welche Zeiten erfassen? Kann es noch Vertrauensarbeitszeit geben? Was passiert bei Verstößen? Das Seminar bereitet die Teilnehmer auf die praktische Umsetzung vor.

Inhalt

- Welchen Handlungsbedarf haben Arbeitgeber jetzt in Sachen Zeiterfassung?
- Was ist eigentlich Arbeitszeit?
- Welche Regelungen sind zu beachten?
- Ist Vertrauensarbeitszeit passé?
- Arbeitszeit und mobiles Arbeiten
- Müssen Arbeitgeber jetzt eine elektronische Zeiterfassung einführen?
- Welche Rechte hat der Betriebsrat in Sachen Arbeitszeit und Zeiterfassung?

Seminar

Dienstag, 3. Juni 2025 (online)
oder
Donnerstag, 9. Oktober 2025
(Präsenz)

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Geschäftsführer, Personalleiter,
kaufmännische Leitung, HR-Mitarbeiter

Ort

online / IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 €

ESF Plus Fachkursförderung
möglich, 30 % bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Beendigung von Arbeitsverhältnissen

– Rechtliche Anforderungen an eine Kündigung

Ziel

Das Thema Kündigungen betrifft alle Arbeitgeber. Die Teilnehmer werden durch unseren Referenten auf die typischen Situationen im Zusammenhang mit der Beendigung von Arbeitsverhältnissen vorbereitet. Wann bietet sich ein schneller Vergleich an und wann lohnt es sich es darauf ankommen zu lassen.

Inhalt

- Besser vorbereitet als Kurzschlussreaktion: Wie bereite ich eine Kündigung vor, um Erfolgsaussichten vor dem Arbeitsgericht zu haben? Rechtliche und Taktische Überlegungen
- Wann hat ein Arbeitnehmer Kündigungsschutz? Was bedeutet das?
- Welche Arten von Kündigungen gibt es?
- Typische Stolperfallen und wie vermeide ich diese

Seminar

Mittwoch, 2. April 2025 (Präsenz)
oder
Dienstag, 14. Oktober 2025
(online)

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Geschäftsführer, Personalleiter,
kaufmännische Leitung, HR-Mitarbeiter

Ort

IHK Ulm / online

Kosten und Förderung

390,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Trennungsgespräche führen konsequent – wirtschaftlich – wertschätzend

Ziel

Diese Gespräche verfehlen oft ihr Ziel, das Arbeitsverhältnis im Einvernehmen zu beenden. Das lässt sich vermeiden, wenn die Gespräche intensiv vorbereitet und zielgerichtet geführt werden.

An praxisbezogenen Beispielen und Übungen werden die Interessenlagen von Unternehmen und Mitarbeitenden dargestellt und einvernehmliche Lösungen aufgezeigt.

Inhalt

- **Die Trennung von Mitarbeitenden als Führungsaufgabe**
Ziele des Gesprächs | Warum Einvernehmen? | Die Wirkung nach innen und außen
- **Die Gesprächsvorbereitung**
Klärung der Trennungsgründe, juristische Haltbarkeit | Interessenlage von Mitarbeitenden und Unternehmen | Organisatorische Vorbereitung
- **Das Gespräch**
Die Rolle von Fachvorgesetzten und Personalleitung | Gesprächsinhalt und -ablauf | Umgang mit Reaktionen | Fehler im Gespräch | Nachbereitung, Eskalation
- **Umgang mit verbleibenden Mitarbeitenden**
Ängste und Sorgen | Besondere Rolle der Führungskraft
- **Training von Trennungsgesprächen**
Simulation | Rollenspiele

Seminar

Donnerstag, 6. März 2025
oder
Donnerstag, 6. November 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeitende aus Personal- und anderen Bereichen, die Trennungsgespräche führen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Zeugnisformulierung und Zeugnisanalyse

Ziel

Ziel des Seminars ist es, die Teilnehmer zur Analyse und insbesondere zur rationellen Formulierung verständlicher und rechtlich einwandfreier Zeugnisse zu befähigen. Hierzu wird den Teilnehmern ein Textbausteinsystem vorgestellt.

Inhalt

Grundlagen

- Unterlagen für die Zeugniserstellung

Grundsätze

- Wahrheit und Wohlwollen
- Motive bei der Zeugniserstellung

Zeugnisinhalt

- Anordnung der Zeugnisbestandteile
- Eingangspassus
- Positions- und Aufgabenbeschreibung
- Beurteilung der Leistung eines Vorgesetzten
- Beurteilung des Sozialverhaltens gegenüber Vorgesetzten, Kollegen und Dritten
- Schlussabsatz mit Beendigungsformel
- Dankes-Bedauern-Formel und Zukunftswünsche

Grundsätzliche Probleme

- Formulierungs- und Gestaltungsfragen
- Zeugnisse mit Textbausteinen
- Grenzen der Zeugnisanalyse

Seminar

Donnerstag, 10. April 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Arbeitgeber, Vorgesetzte und Mitarbeiter aus dem Personalwesen sowie aus Abteilungen, die häufig Zeugnisse schreiben

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)
zzgl. 25,00 € für Fachbuch des Referenten "Arbeitszeugnisse in Textbausteinen"

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Basiswissen und Update für die Lohn- und Gehaltsabrechnung – Entgeltrechnung

Ziel

Das Seminar vermittelt alles Wichtige und Wissenswerte für die notwendige Basis im Lohnsteuer-, Sozialversicherungs- und Arbeitsrecht zur Vorbereitung, Durchführung und Prüfung von Lohn- und Gehaltsabrechnungen sowie Schnittstellen zu externen Abrechnungsdienstleistern.

Neben theoretischen Teilen werden Berechnungsbeispiele zum Verständnis praxisnah nachvollzogen. Aktuelle Entwicklungen und Gesetzesänderungen werden berücksichtigt.

Inhalt

- **Einleitung in die Entgeltabrechnung**
Brutto-/Nettorechnung, Entgeltformen, Arten von Beschäftigungsverhältnissen, Ermittlung des Nettoverdienstes – Abzüge ermitteln und vom Bruttoentgelt absetzen-, Abzugsarten
- **Grundlegendes zur Lohnsteuer**
Lohnsteueranmeldung, Fristen, Zahlungsmöglichkeiten, relevante Daten zur Lohnsteuerberechnung, Einmalzahlungen und Sachbezüge, Steuerklassen, Pauschalsteuer, Lohnsteuer-Jahresausgleich
- **Grundlegendes zur Sozialversicherung**
Versicherungspflicht, Krankenkassenwahlrecht, Beitragsnachweis, An-/Abmeldung, Jahres- und Änderungsmeldung, Fristen, Beitragsbemessungs-/ Jahresentgeltgrenzen, sozialversicherungspflichtige und -freie Lohnarten
- **Allgemeines zur Personalverwaltung**
Personastammdaten, -unterlagen, Arbeitspapiere, die Personalakte, der Arbeitsvertrag
- **Praktische Übungen**
Zur Lohnsteuer- und Sozialversicherungsrelevanten Bestimmung werden Berechnungsbeispiele inhaltlich in Form eines Workshops ausgearbeitet. Der monatliche u. jährliche Ablauf sowie Termine/Fristen werden ausführlich behandelt
- **Behandlung von Fragen**

Seminar

Dienstag, Mittwoch, Donnerstag
6. , 7. und 8. Mai 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Kaufmännische Mitarbeiter sowie Auszubildenden; Existenzgründer und Unternehmer sowie erfahrene Mitarbeiter die Ihre Kenntnisse auf den neusten Stand bringen möchten

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

820,00 € (inkl. Verpflegung)
zzgl. 35,00 € für Unterlagen

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Kostenrechnung kompakt für das operative Controlling

Ziel

Lernen Sie die grundlegenden und weiterführenden Planungs-, Steuerungs- und Kontrollinstrumente zum Aufbau eines Kostencontrollingssystems kennen.

Inhalt

- Kostenartenrechnung
- Kostenstellenrechnung
- Kostenträgerrechnung
- Deckungsbeitragsrechnung
- Investitionscontrolling
- Finanzplanung
- Grundzüge der Jahresabschlussanalyse

Seminar

Dienstag und Mittwoch
24. und 25. Juni 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Unternehmer, Geschäftsführer,
Mitarbeiter im Bereich Rechnungswesen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

650,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Elektronische Rechnungsabwicklung mit ZUGFeRD und XRechnung – Online

Ziel

In den letzten Jahren steigt der Anteil elektronischer Rechnungen und immer mehr Kunden wünschen eine elektronische Rechnung in den Formaten PDF, ZUGFeRD, XRechnung und EDI. In vielen Unternehmen stellt sich damit die Frage, für welche Kunden welche Formate einzusetzen sind. Neben möglichen Formatvorgaben durch die Kunden müssen beim Versenden und Empfangen die geltenden steuer- und handelsrechtlichen Vorgaben beachtet werden. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie die rechtlichen und organisatorischen Anforderungen schnell und rechtssicher umsetzen und optimal für Ihr Unternehmen nutzen.

Inhalt

Rechtliche Grundlagen

- Steuerrecht – Umsatzsteuergesetz, GoBD
- E-Rechnungsverordnung (Bund u. Länder)
- Andere EU-Staaten und Rest der Welt
- Grundsätzliche Dokumentationspflichten

Rechnungsformate im Überblick

- Vom Papier zum Datensatz („Ersetzendes Scannen“)
- PDF/A, ZUGFeRD, XRechnung, EDI und andere strukturierte Datensätze

Mögliche Abläufe beim Rechnungsein-/ausgang

- DMS und elektr. Rechnungsworkflow
- Anbinden an vorhandene Systeme (FiBu/ERP)
- Erzeugung Elektronischer Rechnungen in den unterschiedlichen Formaten

Anforderungen an die elektronische Archivierung

- Formatvorgaben
- Vorgaben zu Ablauf und Dokumentation

Möglichkeiten zur Umsetzung im Überblick

- Weiterentwicklung der vorhandenen Systeme
- Neue Module für vorhandene Systeme
- Auswahl neuer Systeme
- Auswahl der geeigneten Produkte und Dienstleister

Seminar

Dienstag, 4. Februar 2025
oder
Montag, 10. November 2025

08:30 bis 16:30 Uhr

Zielgruppe

Führungskräfte, Mitarbeiter, die in Unternehmen für den Bereich Rechnungswesen zuständig sind sowie IT-Verantwortliche

Ort

online

Kosten und Förderung

390,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Digitalisierung des Rechnungswesens – Online

Wege zur ganzheitlichen Umsetzung der digitalen Transformation

Ziel

Der Digitale Wandel hat einen großen Einfluss auf das Rechnungswesen und verändert die Art und Weise, wie Finanzdaten erfasst, verarbeitet und analysiert werden. Geschäftsmodelle sind und werden digitaler, das heißt sie laufen weitgehend automatisiert und schnell ab; in gleichem Maße steigen auch die Anforderungen an das Rechnungswesen. Die Digitalisierung des Rechnungswesens ermöglicht eine Automatisierung und Effizienzsteigerung der Prozesse, was zu einer Zeitersparnis und Kostenverringerung führt. Notwendige Voraussetzung ist die durchgängige Verwendung strukturierter Daten in allen Unternehmensbereichen. Die Digitalisierung des Rechnungswesens kann somit ein guter Einstieg zur digitalen Transformation von Unternehmen und Verwaltungen sein.

Inhalt

- Ziele und Nutzen eines digitalen RW
- Vorteile eines digitalen RW
- Rechtliche Rahmenbedingungen im Überblick
- Schritte zur Einführung eines digitalen Rechnungswesens
- Herausforderungen und Risiken des digitalen RW

Seminar

Mittwoch, 2. Juli 2025
oder
Mittwoch, 17. September 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Verantwortliche und Mitarbeiter in den Bereichen Geschäftsführung, Verwaltungsleitung, Rechnungswesen, IT.

Ort

online

Kosten

390,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

KI im Rechnungswesen – Hype oder Hilfe? – Online

Der sinnvolle Einsatz der KI im Rechnungswesen

Ziel

Das Seminar wirft einen Blick auf die Künstliche Intelligenz (KI) und ihre Anwendungsmöglichkeiten im Rechnungswesen. Sie erfahren, wie KI das Rechnungswesen stark beeinflussen wird, indem sie manuelle Prozesse automatisiert, genaue Finanzprognosen ermöglicht und bei der Betrugserkennung hilft. Durch Beispiele und Fallstudien werden die Teilnehmenden sehen, wie KI in der Praxis angewendet werden kann.

Inhalt

- **Einführung in das Thema KI im RW**
Digitalisierung | Grundlagen zum Thema KI | Anwendungsbereiche | Technologien und Tools | Auswahlkriterien für die passende KI-Technologie | Implementierung in bestehende Rechnungswesensysteme
- **Einsatzmöglichkeiten von KI im RW**
Automatisches Erkennen von Belegen | Vereinfachtes Kontieren u. Verbuchen | automatische Zahlungsläufe | verbesserte Qualitätskontrollen | Controlling und Reporting in Echtzeit
- **Anwendungsbeispiele und Best Practices beim Einsatz von KI im RW**
Automatisierung von Buchhaltungsprozessen mit KI | Sammeln u. verknüpfen von Daten | Vorhersage von Zahlungsausfällen u. Betrugsprävention | Optimierung von Finanzprognosen und -analysen
- **Herausforderungen und Risiken bei der Umsetzung von KI im RW**
Datenquellen | Datenintegration | Datenqualität | Datenbereinigung | Datenschutz | Datensicherheit | ethische und rechtliche Aspekte
- **Erfolgsfaktoren für den erfolgreichen Einsatz von KI im RW**

Seminar

Montag, 17. März 2025
oder
Mittwoch, 3. Dezember 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Verantwortliche und Mitarbeiter in den Bereichen Geschäftsführung, Verwaltungsleitung, Rechnungswesen, IT

Ort

online

Kosten und Förderung

390,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Professionelles Forderungsmanagement – So kommen Sie schnell und sicher an Ihr Geld!

Ziel

Zahlen Ihre Kunden auch schleppend oder gar nicht? Die Frage ist: Warum zahlt der Kunde nicht? Und was können Sie dagegen tun? In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie drohende Forderungsausfälle und Forderungsüberalterungen rechtzeitig erkennen und damit vermeiden können. Die Rückführung überfälliger Forderungen leistet einen maßgeblichen Beitrag zur Finanzierung des Unternehmens.

Inhalt

- Antrags-Scoring zur Risikoprävention und Prognose der Zahlungswahrscheinlichkeit
- Fraud-Management zur Vermeidung von Betrugsfällen
- Monitoring der Bestandskunden zur Ermittlung des Gefährdungspotenzials
- Conversion-Rate im E-Commerce für die intelligente Zahlungsartensteuerung
- Bonitätsprüfung und Risikoklassifizierung der Kunden als Frühwarnindikator
- Rechnungsstellung mit automatischer Verzugsgarantie
- Mahnaktivitäten, Mahndesign, Mustertexte für beschleunigten Zahlungseingang
- Intelligente Eskalationsstufen und deren konsequente Umsetzung
- Strittige Forderungen und interdisziplinäre Zusammenarbeit mit betroffenen Geschäftsbereichen
- Ratenzahlungskonzept
- Inkassobüros und die gewinnbringende Zusammenarbeit
- Benchmarking und MIS-Forderungsmanagement

Seminar

Dienstag, 6. Mai 2025
oder
Dienstag, 7. Oktober 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Selbstständige, Verantwortliche und Mitarbeiter im Finanz- und Rechnungswesen, Controlling, Forderungsmanagement und Working Capital Management

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Das aktuelle Reisekosten- und Bewirtungsrecht – Online

Ziel

2014 wurde das Reisekostenrecht komplett reformiert. Alle relevanten Bereiche des Reisekostenrechts sind nun auch von den Änderungen und Nachbesserungen betroffen.

Einführung in die Grundlagen der Reisekostenabrechnung unter spezieller Berücksichtigung der Reisekostenreform, Jahressteuergesetz 2024, Lohnsteuerrichtlinien 2023, aktueller BFH-Urteile sowie aktueller BMF-Schreiben (2015 bis 2024).

Die Teilnehmenden lernen anhand von Fallbeispielen die Systematik der Reisekosten in der Abrechnungspraxis zu verankern, um bestehende und neue Regelungen auch umsatzsteuerlich ohne Nachteile für das Unternehmen umzusetzen.

Inhalt

- Reisekostenreform und Grundlagen zur Auswärtstätigkeit im Inland und Ausland
- Neue Pauschalisierungsmöglichkeiten für steuerpflichtige Reisekosten nach dem LStR 2023
- Übernachtungskosten, Fahrkosten und Reisenebenkosten
- Betriebliche Bewirtungen und Betriebsveranstaltungen
- Geschäftsfreundebewirtung
- Mahlzeitengestellung bei Auswärtstätigkeit
- Sachbezugswerte 2025
- Telefon- und Internetnutzung
- Doppelte Haushaltsführung
- Firmenwagen, E-Bike und Dienstreisen
- Elektronische Bescheinigungspflicht
- Umsatzsteuer und Vorsteuer bei Reisekosten, Umzugskosten, Sachbezügen, Dienstwagen und Bewirtung

Seminar

Dienstag, 11. März 2025 (online)
oder

Mittwoch, 26. März 2025
(Präsenz)

oder

Dienstag, 13. Mai 2025 (online)

oder

Montag, 6. Oktober 2025
(Präsenz)

09:00 bis 17:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter in Personal-, Lohnbüros und Reisekostenabrechnungsstellen, Buchhaltung sowie Unternehmer, Führungskräfte, Selbständige und Berater

Ort

online / IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Umsatzsteuer – Basisseminar mit Neuerungen 2025 – Online

Ziel

Das Seminar bietet ein stabiles Fundament, womit Sie sich in der Praxis mit allen wichtigen Steuersachverhalten zurechtfinden und diese beherrschen können. Die Umsatzsteuer, als aufkommensgrößte Steuer, betrifft so gut wie jeden Bereich der Gesellschaft – hier Sicherheit im Umgang mit formalen Abläufen und gesetzlichen Grundlagen zu haben, ist essenziell.

Inhalt

- Basiswissen in den Verbrauchs- und Verkehrssteuern
- System der Umsatzsteuer
- Einführung in das Umsatzsteuergesetz
- Wer ist Unternehmer?
- Was sind Lieferungen und Leistungen?
- Was ist ein innergemeinschaftlicher Erwerb?
- Melde- und Aufzeichnungspflichten
- Richtige Belegstellung
- Warum eine USt-ID-Nummer?
- Neuerungen 2025

Seminar

Donnerstag, 13. März 2025

09:00 bis 17:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter in Personal-, Lohnbüros, Reisekostenabrechnungsstellen und Buchhaltung sowie Unternehmer, Führungskräfte, Selbständige und Berater

Ort

online

Kosten und Förderung

390,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Effektives Office Management – Für mehr Erfolg im Job

Ziel

Sie lernen Methoden der Selbstorganisation kennen, mit denen Sie Ihren Arbeitsalltag strukturierter bewältigen und Ihre Zeit effizienter nutzen können. Sie erhöhen Ihre Entscheidungsfähigkeit und Ihr Leistungspotenzial. Erfolgreiches Office Management zeichnet sich durch gewinnbringende Arbeitsweisen, gute Organisation und ergebnisorientierte Methoden aus. Sie erfahren, wie Sie Ihre Kommunikationstechniken optimieren und Routineabläufe standardisieren.

Inhalt

- Zeit als Faktor im beruflichen Alltag
- Grundprinzipien der Selbstorganisation und der Organisation der Arbeit
- Arbeitsabläufe und Aktivitäten in den Griff bekommen
- Analyse des persönlichen Arbeitsstils
- Rationale Selbst- und Situationsanalyse
- Von der Zielsetzung und Planung
- Arbeitsschritte strukturieren
- Zeitplanung gestalten – Zeitverluste vermeiden
- Telefongespräche optimieren

Seminar

Montag, 24. März 2025
oder
Montag, 22. September 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Alle, die mit den Grundlagen effizienter Arbeitstechniken und Büroorganisation erfolgreich sein wollen. Es sind keine Vorkenntnisse erforderlich.

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Mit KI mehr schaffen

– Wie Sie Ihre Produktivität und Kreativität im Office steigern

Ziel

Sie möchten Ihre Zeit im Büro besser organisieren und effizienter arbeiten? Sie sind neugierig, wie künstliche Intelligenz (KI) Ihnen dabei helfen kann? Dann ist dieses Seminar genau das Richtige für Sie! Sie erfahren, wie KI Ihnen lästige Routinetätigkeiten abnehmen, Ihnen Vorschläge machen und Ihnen kreative Ideen liefern kann. Sie entdecken, wie KI Ihnen Zeit und Nerven spart und Ihren Erfolg steigern kann. Das Seminar ist interaktiv gestaltet und bietet Ihnen die Möglichkeit – kein Muss –, praktische Übungen mit KI-Werkzeugen zu machen. Sie erhalten auch Tipps und Tricks, wie Sie KI effektiv und verantwortungsvoll einsetzen können.

Inhalt

- Was ist KI und wie funktioniert sie?
- Wie Ihnen KI beim Schreiben von Geschäftlichen Texten, Emails und Social-Media-Postings helfen kann.
- Wie kann KI Ihnen beim Marketing helfen?
- Wie kann KI Ihnen beim Design von Präsentationen helfen, Bilder erstellen oder Videos produzieren und schneiden?
- Welche Vorteile und auch Gefahren birgt der Einsatz von KI?

Seminar

Montag, 26. Mai 2025
oder
Dienstag, 23. September 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Voraussetzung: Ein aktuelles Smartphone bzw. Laptop oder Tablet, auf dem Sie sich bei verschiedenen Anbietern kostenfrei registrieren können

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle, die an KI interessiert sind und ihre Arbeit im Büro vereinfachen wollen. Es sind keine Vorkenntnisse in KI erforderlich.

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Assistenz 4.0: Wie Sie Ihre Vorgesetzten effektiv unterstützen und Dank KI-Support Ihre Zeit optimal nutzen

Ziel

Die Rolle der Assistenz hat sich im Laufe der Zeit stark verändert. Heute sind Assistenzen gefragt, die mehr Verantwortung übernehmen und selbstständig handeln können. Um diese Herausforderung zu meistern, sind gute Arbeitsmethoden und Schlüsselkompetenzen erforderlich. In diesem Seminar lernen und üben Sie, wie Sie diese Fähigkeiten weiterentwickeln und direkt anwenden können. Sie erfahren, wie KI-Tools Sie dabei aktiv unterstützen können. Sie lernen Ihre Zeit und die Ihrer Vorgesetzten zielführend und effektiv zu planen und zu gestalten. Sie erfahren, welche technischen Hilfsmittel Ihnen dabei helfen

Inhalt

- Ziel-, Zeit- und Selbstmanagement: Ziele klar formulieren, Prioritäten richtig bestimmen, Routinearbeiten optimieren
- Arbeits- und Planungstechniken für eine effiziente Unterstützung der Vorgesetzten
- Routinen mit Hilfe von Künstlicher-Intelligenz wie ChatGPT, Bing und Co. in einem Bruchteil der Zeit professionell erledigen.
- Vorstellung wichtigster Tools für eine sinnvolle Tages- und Projektplanung wie „Monday“, „awork“ „Task“, „Termin“, „Trello“ und anderen.
- Checklisten, Techniken zur Entlastung und Entscheidungsunterstützung für Vorgesetzte.
- Kommunikation und Delegation
- Gesprächsführung und Gesprächsverhalten zielfokussiert gestalten
- Sicherstellung des Informationsaustauschs

Seminar

Montag und Dienstag
20. und 21. Oktober 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Ein Seminar für „Office-Profis“, die sich weiterentwickeln wollen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

650,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Entscheidungen vorbereiten

Ziel

Heute kommen delegierte Aufgaben häufig ungefiltert, ungenügend aufbereitet und mit vielen Links versehen auf den Tisch und müssen erst einmal gesichtet, sortiert und aufbereitet werden. Fast niemand weiß mehr richtig, wie eine wirkliche Entscheidungsvorlage erstellt werden muss und das kostet die Führungskraft unendlich viel Zeit, die an anderen Ecken fehlt.

Dieses Seminar vermittelt das Wissen um den Aufbau und die Präsentation von Entscheidungs- oder Beschlussvorlagen. Anhand von Richtlinien und Beispielen wird eine Checkliste zur Entscheidungsvorlage so vermittelt, dass sie bei zukünftigen Aufgaben im Unternehmen umgesetzt werden kann.

Inhalt

- Warum eigentlich Entscheidungsvorlagen
- Richtlinien für den Aufbau
- Wesentliches für Entscheidungsvorlagen
- Lösungen erarbeiten, vergleichen und bewerten
- Entscheidungen vordenken
- Beschlussvorlagen in der Projektarbeit
- Morgen fange ich an

Seminar

Montag, 29. September 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter in Unternehmen, die Aufgaben bearbeiten und präsentieren müssen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Content ist King im Marketing – Dank KI-Tools kreativ wie ein Werbeprofi

Ziel

Sie möchten Ihre Social-Media-Präsenz verbessern und mehr Kunden für Ihr Unternehmen gewinnen? Sie sind neugierig, wie künstliche Intelligenz (KI) Ihnen dabei helfen kann? Dann ist dieses Seminar genau das Richtige für Sie!

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie mit Hilfe von KI und Werkzeugen wie ChatGPT, Bing, TOME, Midjourney und anderen KI-Tools Ihre Social-Media-Strategie optimieren können. Sie erfahren, wie KI Ihnen bei der Erstellung von Inhalten, der Analyse von Daten, der Personalisierung von Angeboten und der Automatisierung von Prozessen helfen kann. Sie entdecken, wie KI Ihnen Zeit und Geld sparen und Ihren Marketing-Erfolg steigern kann.

Inhalt

- Was ist KI und wie funktioniert sie?
- Wie kann KI Ihnen bei der Erstellung von Inhalten helfen?
- Wie kann KI Ihnen bei der Analyse von Daten helfen?
- Wie kann KI Ihnen bei der Personalisierung von Angeboten helfen?
- Wie kann KI Ihnen bei der Automatisierung von Prozessen helfen?
- Welche Vorteile und Herausforderungen hat der Einsatz von KI?
- Wie können Sie KI-Werkzeuge wie ChatGPT, Bing und andere nutzen?

Seminar

Montag, 21. Juli 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Voraussetzung: Ein aktuelles Smartphone bzw. Laptop oder Tablet, auf dem Sie sich bei verschiedenen Anbietern kostenfrei registrieren können.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle, die an KI interessiert sind und ihre Social-Media-Marketingbemühungen verbessern wollen. Es sind keine Vorkenntnisse in KI erforderlich.

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Strategisches Online- und Social Media Marketing

Ziel

Wenn mittelständische Unternehmen "Online- und Social Media-Marketing" einsetzen, dann machen sie das häufig eher intuitiv als konsequent strategisch oder sind skeptisch, ob sich der Aufwand wirklich lohnt. Potenzielle Kunden erwarten aber zunehmend, dass sich Unternehmen auf den gängigen Online-Plattformen professionell und nutzerzentriert präsentieren. Das Seminar zeigt eine strukturierte Vorgehensweise, um eine effektive Digital-Strategie zu erstellen.

Inhalt

- Entwicklung der Online-Plattformen und des Marketings
- Amerikanische Plattform-Anbieter und deutsche Nutzungsmöglichkeiten
- Statistiken zur Social Media-Nutzung in Deutschland
- Internet-Trends und der deutsche Mittelstand
- Content-Ideen mit Modellen zur Unternehmensanalyse finden
- Content-Ideen mit Strategien für die Spezialisierung in einer Nische oder für neue Märkte finden
- Content-Ideen aus dem Geschäftsmodell und dem Produktnutzen ableiten
- Content-Ideen mit Methoden zur Wettbewerber- und Zielgruppen-Analyse finden
- Formulieren von Zielen und Kennzahlen für deren Messbarkeit
- Das Website-Blog als Basis der Online-Kommunikation
- Excel-Vorlagen und Online-Tools zur Planung
- Tipps zur Umsetzung und Content-Bewertung

Seminar

Mittwoch, 14. Mai 2025

oder

Mittwoch, 8. Oktober 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Unternehmenskommunikation, bei Marketing-Dienstleistern, Existenzgründer, Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer sowie am Thema Interessierte

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Facebook, Instagram, LinkedIn & Co. optimal einsetzen

Ziel

Die Kommunikationsmöglichkeiten wurden in den letzten Jahren erst durch das Internet und dann durch Social Media immer vielfältiger. Darüber hinaus entwickeln sich die Social Media-Plattformen kontinuierlich weiter. Dieses Seminar gibt einen aktuellen Überblick zu den Besonderheiten und unterschiedlichen Nutzungsarten.

Inhalt

- Entwicklung der Online-Plattformen und des Marketings
- Amerikanische Plattform-Anbieter und deutsche Nutzungsmöglichkeiten
- Statistiken zur Social Media-Nutzung in Deutschland
- Internet-Trends und der deutsche Mittelstand
- Die Business-Plattformen Xing und LinkedIn
- Die Text-Plattformen Facebook und Twitter
- Die Bilder-Plattformen Instagram und Pinterest
- Die Video-Plattformen TikTok und YouTube
- Weitere Plattformen und die Verknüpfung mit der eigenen Website
- Excel-Vorlagen und Online-Tools zur Planung
- Tipps zur Umsetzung und Content-Bewertung

Seminar

Mittwoch, 4. Juni 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Unternehmenskommunikation, bei Marketing-Dienstleistern, Existenzgründer, Geschäftsführerinnen und Geschäftsführer sowie am Thema Interessierte

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Einkäuferschulung – Basiswissen im Einkauf

Ziel

Der Einkauf kann durch Kostensenkung einen wesentlichen Beitrag zur Ertragsverbesserung leisten.

Im Seminar wird erarbeitet, wie der Einkauf durch systematische Kostenminimierung erfolgreich zur Verbesserung des Unternehmensergebnisses beiträgt.

Inhalt

- Die richtige Organisation (neue Organisationsstrukturen) des Einkaufs, der Beschaffungsmarkt
- Anfragen – die richtige Vertragsvorbereitung
- Angebote, Angebotsvergleich, den richtigen Lieferanten objektiv auswählen
- Wie ermittelt man den 'richtigen Preis' als ein Paket der Lieferantenleistungen?
- Kenntnisse über die wichtigsten Kalkulationsmethoden
- Wichtige Inhalte der Bestellung
- Die wichtigsten Vertragsarten
- Die 'Auftragsbestätigung', Terminsicherung, der Wareneingang, die Wareneingangsprüfung und deren Bedeutung für den Einkauf
- Die Rechte des Einkaufs – mangelhafte Lieferungen

Seminar

Mittwoch, 12. März 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Nachwuchskräfte im Einkauf, Mitarbeiter des Einkaufs

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Preisverhandlungen im Einkauf

Basisseminar

Ziel

Bei jeder Beschaffung muss der Einkäufer die Chancen von Preisverhandlungen nutzen. Dessen Verhandlungspartner sind in der Regel geschulte Verkäufer. Für die Einkäufer sind Argumente aus der Kalkulation und aus Preis- und Mengenverhältnissen hilfreich. Im Seminar werden gezielte Verhandlungsführungen vermittelt.

Inhalt

- Systematisches Vorbereiten der Einkaufsverhandlung: Unterscheidung und Merkmale der lang- und kurzfristigen Vorbereitung
- Differenzieren der Vorbereitung anhand verschiedener Marktgegebenheiten
- Durchführen der Verhandlung: Die unterschiedlichen Zielsetzungen von Verkauf und Einkauf in jeder Verhandlung
- Ausgangspunkte und Interessenunterschiede der Verhandlungspartner
- Schaffen einer optimalen Verhandlungsumgebung für den Einkauf, Körpersprachliche Signale erkennen und für sich einsetzen
- Klassifizierung der jeweiligen Verhandlungspartner: Die Macht der Fragetechnik

Seminar

Mittwoch, 14. Mai 2025
oder
Mittwoch, 2. Juli 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Unternehmer, Führungskräfte und Mitarbeiter des Einkaufs sowie der Materialwirtschaft/Logistik

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Preisverhandlungen im Einkauf

Aufbauseminar

Ziel

Im Seminar lernen Sie, Ihre Verhandlungsergebnisse zu verbessern und Einkaufsverhandlungen als ganzheitliches System zu verstehen.

Ziel ist es, die individuellen Techniken zu erarbeiten und anzuwenden.

Inhalt

- Einkaufsverhandlungen als ganzheitliches System: Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung
- Durchführen der Verhandlung: Einsatz unterschiedlicher Verhandlungstechniken, Aufmerksamkeit-Analyse-Argumentation-Alternativen-Abschluss, Erarbeiten der erforderlichen Strategien und der dazugehörigen Taktiken
- Einsetzen der Fragetechnik unter Berücksichtigung der Zielsetzung: Welche Fragen sollen wann und wie eingesetzt werden? Wie nutze ich Fragen der Verkäufer für meine Ziele?
- Argumentationstechnik als wirkungsvolles Instrument: Erkennen des Unterschieds von 'guten' und 'schlechten' Argumenten

Seminar

Mittwoch, 23. Juli 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Unternehmer, Führungskräfte und Mitarbeiter in Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Vom Besteller zum Einkäufer – im Einkauf liegt der Gewinn

Ziel

Ziel ist es, allen Mitarbeitern im Einkauf zu helfen, sich auf anstehende Preiskonditionsgespräche gründlich vorzubereiten. Einkäufer sollen die Denk- und Vorgehensweise von Verkäufern lernen und dann mit Hilfe der Sprache Einkaufsverhandlungen erfolgreich im Sinne des Einkaufs abschließen. Ein weiteres Ziel ist es durch Erlernen von Einkaufsstrategien Einkaufspreise zu senken.

Inhalt

- Vorbereitung von Einkaufsverhandlungen
- Zieleinkaufspreis festlegen
- Die Denke von Verkäufern
- Die Körpersprache des Verkäufers und Einkäufers
- Zuhören lernen – Der kontrollierte Dialog – Die Empathie
- Fragetechnik
- Führen von Jahreszielgesprächen mit A-Lieferanten
- Abwendung von gezielten Preiserhöhungen durch Stammlieferanten
- Einkaufsstrategien erlernen

Seminar

Freitag, 18. Juli 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter im Einkauf und die, die es werden wollen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

China-Importseminar

- Wie Sie erfolgreich Waren aus China importieren

Ziel

Viele Firmen blicken erstaunt auf die Preise ihrer Konkurrenz und rätseln, wie es möglich sein kann, Waren so preiswert anzubieten. Die Lösung heißt: Import aus China – denn in kaum einem anderen Land der Welt kann man so günstig Waren einkaufen oder seine eigenen produzieren lassen. Unser Dozent ist gerichtlich bestellter Gutachter bei Verfahren zum Chinahandel und zeigt auf, wie Sie Waren erfolgreich aus China importieren können.

Inhalt

- Wie Sie seriöse und zertifizierte Fabriken in China finden.
- Die 10 wichtigsten Chinamessen und welcher Flughafen in der Nähe ist.
- Wo man in China vor Bezahlung eine fabrikunabhängige Warenkontrolle, bei deutschsprachigen Dienstleistern, bestellen kann.
- Typische Chinawaren
- Preisverhandlungen
- Gestaltung von Lieferverträgen
- Was sind die Risiken?

Seminar

Montag, 19. Mai 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Einkäufer, selbstständige Unternehmer, Geschäftsführer, Produktmanager, Import-Abteilungen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Neueinsteiger im Vertrieb – Ihr Werkzeugkasten für einen erfolgreichen Verkaufsstart

Ziel

Weg von un guten Gefühlen und Aufregung, hin zu mehr Selbstsicherheit und mentaler Stärke im Vertrieb. Erfolgreiches Verkaufen findet im Kopf statt. Basierend auf den neuesten Erkenntnissen der Hirnforschung erfahren Sie mehr über Techniken zur eigenen Stärke und Persönlichkeit im Verkauf.

Inhalt

- Der erste Eindruck – Ihre Ausstrahlung, Persönlichkeit und Körpersprache
- Die eigene Motivation und innere Haltung
- Einblicke in die Persönlichkeitstypologie und die Verhaltenstendenzen von Menschen
- Die Macht der Fragestellung im Verkaufsgespräch
- Die 3 Phasen eines guten Vertriebsgespräches
- Die richtige Zielsetzung
- Emotionale Nutzenargumentation und Kommunikationstechnik
- Gesprächsstrategie und Taktik im Verkauf
- Abschlusstechniken

Seminar

Mittwoch und Donnerstag
7. und 8. Mai 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Neueinsteiger im Vertrieb und Verkauf

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

650,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Telefonische Neukundenakquise

Ziel

Optimieren Sie Ihre Akquisitionskompetenz in der Neukundengewinnung und Telefonterminierung. Lernen Sie außerdem die gesetzlichen Bestimmungen unlauteren Wettbewerbs zu beachten.

Inhalt

- Notwendigkeit der Neukundenakquise
- Akquisestrategien
- Kaltakquise
- Gefahren der Kaltakquise
- Bei welchen Kunden ist Kaltakquise die richtige Strategie?
- Warmakquise mit und ohne Akquiseschreiben
- Akquiseschreiben
- Akquisetelefonat, Vorbereitung, Nachbereitung
- Sprachlicher Umgang mit Einwendungen des Akquisekunden
- Terminvereinbarung
- Abarbeitung des Erstauftrages
- Requirieren von Altkunden
- Akquisetelefonat nach Angebotsunterbreitung
- Angebote telefonisch in Aufträge verwandeln

Seminar

Montag, 23. Juni 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter im Vertrieb aller Branchen, insbesondere auch Dienstleistung sowie Soft- und Hardwareunternehmen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Grundlagen des Verkaufs – Emotionen und Verkaufspsychologie

Ziel

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie mit Emotionen arbeiten und das richtige Mindset für den Verkauf entwickeln. Erfahren Sie, was den Kunden zum Kauf bewegt und wie Sie Emotionen gezielt einsetzen, um Interesse und Spannung zu erzeugen.

Verschaffen Sie sich Einblicke in die Verhaltenspsychologie des Kunden, um dessen Bedürfnisse besser zu verstehen. Entwickeln Sie eine effektive Strategie für Zusatzverkäufe.

Dieses Seminar ist ein Teil (Modul 1) des Zertifikatslehrgangs „Sales Professional (IHK)“

Inhalt

- Vorbereitung und das richtige Mindset beim Verkauf
- Was bewegt den Kunden zum Kauf
- Emotionen erwecken, mit Emotionen arbeiten
- Einblicke in die Verhaltenspsychologie des Kunden
- Zusatzverkäufe

Seminar

Mittwoch, 19. März 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter im Vertrieb aller Branchen wie Vertriebsingenieure, Verkäufer und vertriebsaktiver Innendienst; Mitarbeiter aus dem Service, die Zusatzgeschäft kreieren sollen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Telefonische Akquise im B2B-Bereich

Ziel

Lernen Sie, wie Sie effektiv Kontakt zu Entscheidungsträgern herstellen und diese gezielt ansprechen. Erfahren Sie, wie Sie Emotionen im Telefongespräch erwecken und damit arbeiten, um eine starke Verbindung aufzubauen. Beherrschen Sie 7 Techniken, um erfolgreich Kundentermine zu vereinbaren und Vertrauen zu schaffen. Hinterlassen Sie bereits beim ersten Kontakt einen bleibenden Eindruck und schaffen Sie ein solides Fundament für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen.

Dieses Seminar ist ein Teil (Modul 2) des Zertifikatlehrgangs „Sales Professional (IHK)“.

Inhalt

- Entscheidungsträger direkt kontaktieren
- Emotionen wecken beim Gespräch
- Verbindung aufbauen
- Terminvereinbarung – 7 Techniken
- Vertrauen schaffen

Seminar

Donnerstag, 20. März 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter im Vertrieb aller Branchen wie Vertriebsingenieure, Verkäufer und vertriebsaktiver Innendienst; Mitarbeiter aus dem Service, die Zusatzgeschäft kreieren sollen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Verkaufsgespräch – Kontrolle durch Fragetechniken, die die Antwort des Kunden antizipieren

Ziel

In diesem Seminar lernen Sie, die Kunst der Verkaufsführung zu meistern und den Prozess vollständig zu kontrollieren, ohne dass dies dem Kunden bewusst wird. Durch gezielte Fragen und das Antizipieren von Antworten gewinnen Sie die Kontrolle über den Verkaufsprozess. Vermeiden Sie endlose Argumentationen und setzen Sie stattdessen auf Fragetechniken, durch die sich der Kunde letztendlich selbst die Argumente für den Kauf liefert. Verstehen Sie, wie der Kunde denkt, in welchem Entscheidungsfindungsprozess er sich befindet, was seine Schlüsselwörter sind und welche Faktoren seine Entscheidungen beeinflussen. Mit diesen Fragetechniken führen Sie den Kunden durch das Gespräch und haben vom ersten Moment an die volle Kontrolle über den Verkaufsprozess.

Dieses Seminar ist ein Teil (Modul 3) des Zertifikatlehrgangs „Sales Professional (IHK)“.

Inhalt

- Fragetechniken
- Die Antwort des Kunden antizipieren
- Wie denkt der Kunde, Schlüsselwörter, Emotionen
- Wie trifft der Kunde seine Entscheidung
- Verkaufssteuerung

Seminar

Dienstag, 20. Mai 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter im Vertrieb aller Branchen wie Vertriebsingenieure, Verkäufer und vertriebsaktiver Innendienst; Mitarbeiter aus dem Service, die Zusatzgeschäft kreieren sollen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Einwände behandeln – mit 15 Techniken flexibel reagieren und steuern

Ziel

In diesem Seminar lernen Sie, Einwände und Widerstände richtig zu verstehen und zu meistern. Sie erfahren, wie Sie die psychologischen Hintergründe der Einwände erkennen und mit 15 flexiblen Techniken darauf reagieren. Verstehen Sie, wie der Kunde denkt, und nutzen Sie gezielt Techniken, Schlüsselwörter und Timing, um die Kontrolle im Verkaufsprozess zurückzugewinnen.

Entwickeln Sie ein tiefes Verständnis für die Einwände Ihrer Kunden und reagieren Sie gekonnt, um Ihre Verkaufsziele erfolgreich zu erreichen

Dieses Seminar ist ein Teil (Modul 4) des Zertifikatlehrgangs „Sales Professional (IHK)“.

Inhalt

- Einwände verstehen
- Psychologische Hintergründe
- Flexible Techniken
- Kontrolle zurückgewinnen
- Kundenpsychologie

Seminar

Mittwoch, 21. Mai 2025

jeweils 08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter im Vertrieb aller Branchen wie Vertriebsingenieure, Verkäufer und vertriebsaktiver Innendienst; Mitarbeiter aus dem Service, die Zusatzgeschäft kreieren sollen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Mit Reklamationen und Beschwerden erfolgreich umgehen

Ziel

Neun von zehn Kunden, die reklamieren, werden noch stärker verärgert. Sie können dem Kunden Ihre Gründe nicht mitteilen, weil er gar nicht zuhört oder zuhören will. Das muss nicht sein! Lernen Sie technisch und kontrolliert mit den Reklamationen und den negativen Emotionen der Kunden umzugehen. Die meisten Mitarbeiter und Unternehmer sind für den Umgang mit Reklamationen nicht oder nur ungenügend geschult. Lernen Sie alle Techniken, um ruhig und kontrolliert mit den Reklamationen und den negativen Emotionen der Kunden umgehen zu können.

Transformieren Sie unzufriedene Kunden in treue Kunden, weil Sie ihnen – auch unter Stress – wirklich zuhören können.

Dieses Seminar ist ein Teil (Modul 5) des Zertifikatlehrgangs „Sales Professional (IHK)“.

Inhalt

- Was geht in dem Kunden bei der Reklamation vor? Was bedeutet das für mich?
- Welche Emotionen sind bei der Reklamation involviert? Was bedeutet das für mich?
- Warum hört der Kunde mir nicht zu?
- Wie interpretiert der Kunde Ihr Verhalten?
- Techniken, um die Gefühlswelt des Kunden wirklich zu verstehen
- Umgang mit Beschwerden mit Techniken der kognitiven Verhaltenstherapie

Seminar

Dienstag, 8. Juli 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter im Vertrieb aller Branchen wie Vertriebsingenieure, Verkäufer und vertriebsaktiver Innendienst; Mitarbeiter aus dem Service, die Zusatzgeschäft kreieren sollen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Verhandlungstechniken im Verkauf

Ziel

Wer Erfolg im Berufsleben verzeichnen will, muss verhandeln können. Man verhandelt nicht nur Kunden-Verträge, oft muss man nur eine Fristverlängerung vereinbaren, sich mit Mitarbeitern oder Zulieferern absprechen, verschiedene Perspektiven oder Standpunkte miteinander vereinbaren. Aber wie setzt man seine Interessen am effektivsten durch, ohne Kunden oder Partner zu vergraulen? Welche Techniken sind am wirksamsten?

Dieses Seminar ist ein Teil (Modul 6) des Zertifikatlehrgangs „Sales Professional (IHK)“.

Inhalt

- Psychologische Schlüsselmomente in der Verhandlung, Schlüsselworte und Körpersprache
- Wie behalte ich die Kontrolle bei der Verhandlung? Wie erkenne ich das Limit der anderen Seite?
- Wie kann ich den Verhandlungspartner am effektivsten überzeugen? Alle Techniken.
- Alle sprechen von der „win-win“ Verhandlung. Aber wie funktioniert dies in der Praxis?
- Was sind meine individuellen Schwächen und wie kann ich diese ausmärzen?

Seminar

Freitag, 9. Juli 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter im Vertrieb aller Branchen wie Vertriebsingenieure, Verkäufer und vertriebsaktiver Innendienst; Mitarbeiter aus dem Service, die Zusatzgeschäft kreieren sollen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Fortgeschrittene Verhandlungstechniken

Ziel

Die Teilnehmenden werden die Inhalte in verschiedenen Simulationen von "echten" Verkaufssituationen anwenden und dabei gefilmt, wobei jeder Teilnehmer sofort ein individuelles Feedback erhält und so seine Leistung verbessern kann.

Die Teilnehmenden haben die Möglichkeit, den gesamten Kursinhalt, alle Techniken in den Simulationen zu testen, zu verbessern und zu implementieren. Sie können so effektiv an ihren Stärken und Schwächen arbeiten. Darüber hinaus erhalten die Teilnehmenden ein genaues Verständnis, wie sie auf den Kunden, auch in kritischen oder Schlüsselsituationen wirken.

Inhalt

- Fortgeschrittenen-Methoden zur Überzeugung und Argumentation
- Taktiken und Strategien
- Wie gehe ich mit unethischen Taktiken der anderen um?
- In Gruppen Verhandeln
- Wie verhandle ich mit dem Procurement
- Stärken und Schwächen des Procurements und wie auf diese reagieren

Seminar

Mittwoch, 16. Juli 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter im Vertrieb aller Branchen, wie Vertriebsingenieure, Verkäufer und vertriebsaktiver Innendienst; Mitarbeiter aus dem Service, die Zusatzgeschäft kreieren sollen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Erfolgreich auf Messen und Ausstellungen

Ziel

Wo können Marketingerfolge schneller und kostengünstiger erzielt werden als auf einer Hausmesse, Ausstellung oder bei einer größeren Messebeteiligung? Haben Sie gewusst, dass eine zielgerichtete Messenvorbereitung bis zu 6 x mehr qualifizierte Besucher an den Stand bringt als eine herkömmliche Vorbereitung? Dazu gehören auch eine professionelle Besucheransprache und ein abschlussreiches Messegespräch.

Inhalt

- Planung des Messeauftritts von A bis Z
- Messenvorbereitungen
- Messedurchführung mit Messe-Standteamtraining
- Messenachbereitung

Seminar

18. September 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die im Marketing oder Vertrieb für die Messeplanung und Durchführung verantwortlich sind, sowie Standteammitarbeiter, die Besucherberatungen durchführen bzw. das Unternehmen auf der Messe vertreten

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Cross-Selling und Up-Selling – Wie Sie zusätzlich verkaufen, ohne aufdringlich zu sein

Ziel

Das Webinar zielt darauf ab, Ihre Verkaufsprozesse zu optimieren und Ihre Verkaufszahlen zu steigern. Sie erfahren, wie Sie Cross-Selling und Up-Selling nahtlos in Ihre bestehenden Abläufe integrieren und dadurch langfristige Kundenbeziehungen und höhere Umsätze fördern.

Inhalt

- Strukturierte Verkaufsprozesse und deren Anwendung
- Integration von Cross-Selling und Up-Selling in den Verkaufsprozess
- Tools und Techniken zur Unterstützung des Zusatzverkaufs
- Definition und Unterschiede zwischen Cross-Selling und Up-Selling
- Bedeutung und Vorteile für das Unternehmen und den Kunden
- Analyse des bestehenden Kundenportfolios
- Produktkenntnis und deren Bedeutung
- Entwicklung eines Gesprächsleitfadens
- Erkennung von Kundenbedürfnissen und -wünschen
- Nutzung von Kundeninformationen zur Identifikation von Chancen
- Perfekter Zeitpunkt und passende Dosierung des Zusatzverkaufs
- Simulierte Verkaufsgespräche mit Fokus auf Cross-Selling und Up-Selling
- Feedbackrunden und Verbesserungsvorschläge
- Best-Practice-Beispiele und Diskussion
- Diskussion der Anwendung des Gelernten in der Praxis

Seminar

Mittwoch bis Freitag
2. bis 4. April 2025

jeweils von 08:30 bis 12:30 Uhr

Zielgruppe

Dieses Webinar richtet sich an Vertriebsprofis, die ihre Verkaufsstrategien verbessern möchten. Sie ist ideal für diejenigen, die ihre Effizienz steigern, ihre Produktkenntnisse vertiefen und gezielte Zusatzverläufe erfolgreich umsetzen wollen

Ort

online

Kosten und Förderung

570,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Das Erfolgsprofil des Key Account Managers

Ziel

Die Aufgaben, die ein Key Account Manager heute bei großen Bedarfsträgern zu leisten hat, gehen weit über die „allgemeine“ Vertriebstätigkeit hinaus. Sowohl im fachlichen, als auch im strategischen und verhaltensorientierten Bereich sind die Erfolgsfaktoren für einen Großkundenbetreuer begründet. Das Seminar vermittelt den Teilnehmern, die strategisch wichtige Kunden (Schlüsselkunden) bearbeiten, die Grundlagen eines modernen Kundenmanagements und bietet viele wertvolle Methoden und Instrumente für die tägliche Arbeit. Sie eignen sich die neuesten Instrumente, Methoden und Arbeitsweisen erfolgreicher Key Account Manager an und lernen das Rüstzeug, um mit Schlüsselkunden langfristig eine optimale gemeinsame Wertschöpfung zu erzielen.

Inhalt

- Begriffsdefinition KAM
- Die Grundlagen des modernen KAM
- Die Aufgabenbeschreibung und das Erfolgsprofil des KAM
- Die richtige Analyse als Voraussetzung
- Die Key Account Strategie und Key Account Plan
- Die wirksamen Hebel - von der Strategie bis zur Beziehung
- Die richtige Vorbereitung auf Kundengespräche – Was erwartet der Einkäufer?
- Die überzeugenden Argumente und Verhandlungstechniken
- Der Kundenentwicklungsplan und das Beziehungsmanagement

Seminar

Freitag, 16. Mai 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Angehende Key Account Manager, Key Account Manager, die Ihre Kenntnisse vertiefen möchten, Verkaufs-Führungskräfte, Vertriebs- und Marketingleiter sowie Geschäftsführer

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Einsatz von KI im professionellen Einkauf – Für Suche und Auswahl der Lieferanten

Ziel

Dieses Seminar bietet eine umfassende Einführung in den Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) und Digitalisierung im professionellen Einkauf.

Es zeigt auf, wie KI zur Optimierung von Lieferantenmanagement, Kostenreduktion und Risikomanagement eingesetzt werden kann. Teilnehmende lernen, wie sie mithilfe von KI und digitalen Tools effiziente Einkaufsstrategien entwickeln und umsetzen können.

Inhalt

- Grundlagen und Vorbereitung auf KI im Einkauf
- Grundlegende Fähigkeiten und Unterstützung
- Prozessabbildung und Chancenidentifikation
- Konzept und schrittweise Einführung
- Praktische Anwendung von KI im Einkauf
- Big Data und Analyse-Tools
- Lieferantensuche und -auswahl
- Risikobetrachtung und Angebotsvergleich
- Strategische Aspekte und Verhandlungsmanagement
- Verhandlungsportfolio und Vorbereitung
- Einsatz von Informationsboards
- Integration und Weiterentwicklung

Seminar

Mittwoch, 30. April 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter und Führungskräfte im Einkauf

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Exporttechnik I

Grundseminar Export (einschließlich Binnenmarkt EU)

Ziel

Sichere Abwicklung von Auslandsgeschäften sowohl innerhalb des Binnenmarktes (EU) als auch mit Drittländern (Ausfuhr). Dabei wird besonderer Wert auf die Vermittlung wichtiger Zusammenhänge gelegt.

Inhalt

Hereinholen des Auftrags

- Bearbeitung von Auslandsanfragen

Einführung in die Angebotserstellung

- Wichtige Bestandteile eines Auslandsangebots
- Bedeutung und Auswirkungen des Angebots auf das Auslandsgeschäft
- Einführung in die Lieferbedingungen (z. B. EXW, FOB) gemäß INCOTERMS®
- Überblick möglicher Zahlungsbedingungen (z. B. Kasse gegen Dokumente (c.a.d.))

Grundkenntnisse der Versandabwicklung

- Bedeutung der Rechnung und ergänzende Papiere (z. B. Packliste)
- Transportdokumente / Frachtbriefe (B/L, AWB etc.) und deren Auswirkungen auf die Zahlungsbedingung
- Überblick in die Versandabwicklung im Binnenmarkt und in Drittländern

Seminar

Montag, 10. März 2025
oder
Montag, 15. September 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter aus Vertrieb, Verkauf, Versand und Logistik mit Bezug zum Auslandsgeschäft. Auch sehr gut für Auszubildende geeignet, die ihre Kenntnisse abrunden und vertiefen möchten. Es bildet die Grundlage für "Exporttechnik II" und "Exporttechnik III".

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

420,00 € (inkl. Verpflegung)
zzgl. 20,00 € für Unterlagen

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Exporttechnik II

Abwicklung von Exportgeschäften (einschl. Binnenmarkt EU)

Ziel

Kenntnis der wesentlichen Instrumente zur sicheren Abwicklung von Auslandsgeschäften unter Benutzung von Originaldokumenten. Dabei wird besonderer Wert auf die rechtskonforme Abwicklung gelegt.

Inhalt

Einführung in die Ursprungsbereiche und deren Regeln

- Zollbegünstigung durch Präferenznachweise (z. B. EUR.1)
- Verwendung von Ursprungszeugnissen

Vertragsgestaltung

- Aktuelle INCOTERMS® (z. B. FCA, CIF)
- Exportkalkulation
- Zahlungsbedingung: Einführung in die Akkreditivabwicklung (L/C)

Transportversicherung

- Risiken und Deckungsmöglichkeiten
- Versicherungsdokumente (General- und Einzelpolice, Zertifikat)

Überblick über Versanddokumente und Zollanmeldungen

- Ausfuhranmeldung (ATLAS)
- Ursprungsnachweise
- Handels- und Proformarechnung
- Intrastat- und Zusammenfassende Meldung

Nachweise gegenüber der Finanzverwaltung

- Verbringungsnachweis (Gelangensbestätigung)
- Ausfuhrnachweis (Ausgangsvermerk)

Seminar

Montag, 24. März 2025

oder

Montag, 20. Oktober 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter aus Vertrieb, Verkauf, Versand und Logistik mit Bezug zum Auslandsgeschäft. Auch gut für Auszubildende geeignet, die ihre Kenntnisse vertiefen möchten. Grundkenntnisse entsprechend des Seminars "Exporttechnik I", werden vorausgesetzt. Das Seminar ist die Grundlage für "Exporttechnik III".

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

420,00 € (inkl. Verpflegung)
zzgl. 20,00 € für Unterlagen,
ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Exporttechnik III

Praktische Übungen in der Erstellung kompletter Versanddokumente und Zollanmeldungen für EU und Drittländer – mit Fallstudien

Ziel

Sichere und systematische Abwicklung von Auslandsgeschäften sowohl innerhalb des Binnenmarktes (EU) als auch mit Drittländern (Ausfuhr). Dabei wird besonderer Wert auf die Zusammenhänge und das korrekte Ausstellen der Dokumente auch im Hinblick auf die Einfuhr im Bestimmungsland gelegt.

Inhalt

Exportdokumente – Bedeutung und Aufgabe

- Ausfuhranmeldung (ATLAS) und Notfallverfahren
- Handels- und Proformarechnung, Packliste
- Pflichten des Verkäufers bezüglich der Transportversicherung (z. B. CIF)
- Warenverkehrsbescheinigung (EUR.1) bzw. Ursprungserklärung
- Ursprungszeugnis (UZ)
- Bedeutung der Dokumente für den Importeur (Importvorschriften)
- Speditionsauftrag
- Transportdokumente
- Ausfuhrnachweis (Ausgangsvermerk)

Binnenmarkt

- Intrastat-Meldung
- Pflichtbestandteile von Lieferantenerklärungen (LE)
- Zusammenfassende Meldung (ZM)
- Verbringungsnachweis (z. B. Gelangensbestätigung)

Praktische Übungen

- für EU-Länder
- für Drittländer

Seminar

Montag, 31. März 2025
oder
Dienstag, 11. November 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter aus Vertrieb, Verkauf, Versand und Logistik, mit Bezug zum Auslandsgeschäft, die Kenntnisse der Versandabwicklung benötigen, bzw. Versand- und Zollanmeldungen erstellen. Kenntnisse entsprechend der Seminare "Exporttechnik I" und "Exporttechnik II" werden vorausgesetzt.

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

420,00 € (inkl. Verpflegung)
zzgl. 20,00 € für Unterlagen,

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Exporttechnik IV

Akkreditive in der Praxis von A – Z mit praktischen Übungen und Fallbeispielen

Ziel

Sichere Abwicklung von Akkreditivgeschäften bei Ausfuhren / Einfuhren.

Anhand praktischer Beispiele und unter Verwendung der Akkreditivrichtlinien (ERA) werden die fachspezifischen Kenntnisse vermittelt. Dabei wird besonderer Wert auf die Erstellung akkreditivkonformer Dokumente gelegt.

Inhalt

Bedeutung, Inhalt und Anwendung der international gebräuchlichen „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive“

- Typischer Ablauf eines Akkreditivs
- Bestandteile eines Akkreditivs
- "Problemträchtige" Vorschriften

Strategie zur Fehlerminimierung

- Bedeutung des Angebots auf die Akkreditivabwicklung
- Einfluss der Lieferbedingung auf die Akkreditiv-Gestaltung

Erstellung der einzelnen Dokumente

- Transportdokumente (See-, Land-, Luftfrachtbriefe)
- "Clean on Board Bill of Lading" (reines Konnossement)
- Versicherungsdokumente
- Handelsrechnung (Zoll- / Konsulatsfaktura)
- Sonstige Dokumente / Zolldokumente / Zertifikate
- Versandavis und Bankeinreichung

Praktische Fallstudien

Seminar

Montag, 1. Dezember 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter aus Vertrieb, Verkauf, Versand und Logistik, mit Bezug zum Auslandsgeschäft die Akkreditivverträge vereinbaren oder mit Rahmen der Abwicklung damit konfrontiert werden

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

420,00 € (inkl. Verpflegung)
zzgl. 20,00 € für Unterlagen

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Exportkontrolle

Ziel

Exporteure müssen nicht nur die Ausfuhranmeldung beherrschen, sondern ebenfalls die Bedingungen der Exportkontrolle kennen und beachten. Dazu zählt die ständige Überwachung von Geschäftspartnern, Empfangsländern und Liefergegenstände bis hin zu Technologie, Software und Dienstleistungen.

Das kann nur gelingen, wenn eine entsprechende Wissensbasis und Organisation vorhanden ist. Verstöße gegen die Pflichten der Exportkontrolle können mit empfindlichen Freiheits- und Geldstrafen geahndet werden.

Das Seminar gibt einen Überblick über die Thematik des Außenwirtschaftsrechts und Hinweise zur Umsetzung einer innerbetrieblichen Exportkontrolle anhand von praktischen Übungen.

Inhalt

Grundlagen der Exportkontrolle

- Gesetzliche Grundlagen (Bedeutung und Zweck)
- Organisatorische Grundlage
- Abgrenzung Zoll und Exportkontrolle

Güter- und Leistungskontrolle

- Empfängerkontrolle (Sanktionslistenkontrolle)
- Verwendungskontrolle (Embargos und nicht gelistete Güter)
- Listenkontrolle (Ausfuhrliste, Dual-Use-Güterliste)

US-Exportkontrolle

- Bedeutung für Nicht-US-Firmen

Ausfuhrgenehmigung

- Arten von Genehmigungen
- Auskunft zur Güterliste, Nullbescheid
- Antragstellung und Verwaltung

Sanktionen

Seminar

Donnerstag, 8. Mai 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Bbeauftragte mit Zoll- oder Compliance Aufgaben sowie Mitarbeiter aus Vertrieb, Verkauf, Versand und Logistik, die mit dem Auslandsgeschäft zu tun haben

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

420,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Warenursprung und Präferenzen Basisseminar

Ziel

Einstieg in die Anwendung ursprungsrelevanter Fragestellungen sowohl im präferenziellen, nicht-präferenziellen als auch im wettbewerbsrechtlichem Ursprungsrecht.

Der Schwerpunkt wird auf den präferenziellen Ursprung gelegt und die Anwendung der präferenziellen Ursprungsregeln praktisch geübt.

Inhalt

Präferenzialer Warenursprung

- Mit welchen Ländern bestehen Präferenzabkommen? Paneuropäische Kumulationszone (EU, EFTA, Türkei), sonstige Präferenzabkommen der EU
- Feststellung und Dokumentation der Ursprungseigenschaft
- Präferenznachweise, EUR.1, EUR.MED, Ursprungserklärung auf der Rechnung, A.TR, Lieferantenerklärungen

Andere ursprungsrelevante Bereiche

- Handelspolitischer Ursprung
- Ursprungskriterien gemäß Zollkodex (Ursprungszeugnis)
- Wettbewerbsrechtlicher Ursprung
- Einschlägige Vorschriften und praktische Beispiele

Praktische Fallstudien und Sonderfälle

- Klärung von Teilnehmerfragen

Seminar

Montag, 30. Juni 2025
oder

Montag, 1. Dezember 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter aus Vertrieb, Verkauf, Einkauf, Versand und Logistik, mit Bezug zum Auslandsgeschäft, die ursprungsrelevante Fragestellungen bearbeiten, Ursprungsnachweise beantragen oder für den Bereich Warenursprung Verantwortung übernehmen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

420,00 € (inkl. Verpflegung)
zzgl. 20,00 € für Unterlagen

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Warenursprung und Präferenzen Aufbauseminar

Ziel

Die korrekte Anwendung der präferenziellen Ursprungskriterien, die als Grundlage für die Ausstellung von Präferenznachweisen bzw. Lieferantenerklärungen dienen. Es werden auch Ursprungskriterien erläutert, die in der betrieblichen Praxis häufig vernachlässigt werden. Dabei wird besonderer Wert auf die korrekte Ausstellung von Lieferantenerklärungen (Kumulierungsvermerk) gelegt.

Inhalt

Besonderheiten präferenzieller Warenursprung

- EUR-MED-Kumulationszone (EUR.1 oder EUR. MED?)
- Abweichende Regelungen verschiedener Präferenzabkommen
- Territoriale Auflagen
- "Begünstigte" Verfahren bei der Begründung des Ursprungs
- Ursprungsbestimmung bei der Herstellung von Zwischenerzeugnissen
- Präferenzursprung und aktive Veredelung (Drawback-Verbot)
- Kumulierungsbestimmungen (bilateral, ...)
- Verbindliche Ursprungsankünfte

Lieferantenerklärungen mit und ohne Präferenzursprung

- Sorgfaltspflichten bei der Ausstellung
- Langzeit-/Lieferantenerklärungen
- mit / ohne Präferenzursprungseigenschaft
- Bestimmung und Nachweis des korrekten Länderkreises und des korrekten Kumulationsvermerks

Vereinfachungsmöglichkeiten

- Ermächtigtger / Registrierter Ausführer (Voraussetzungen, Antragstellung, etc.)
- Ursprungserklärungen auf Handelsrechnungen / Vorabgefertigte Warenverkehrsbescheinigungen

Fallstudien

Seminar

Dienstag, 1. Juli 2025
oder
Dienstag, 2. Dezember 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter aus Vertrieb, Verkauf, Einkauf, Versand und Logistik mit Vorkenntnissen, die am Basisseminar teilgenommen haben bzw. über umfangreiche Kenntnisse / Erfahrungen im Präferenzrecht verfügen und die ihre Kenntnisse verfeinern bzw. vertiefen wollen oder Verantwortung für den Bereich Warenursprung übernehmen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

420,00 € (inkl. Verpflegung)
zzgl. 20,00 € für Unterlagen

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Grundlagen des Zollrechts

– Zollrechtliche Fachbegriffe verständlich erklärt

Ziel

Der Einstieg in die Fachsprache des Zolls wird durch Erläuterung der zollrechtlichen Fachbegriffe erleichtert und den Sinn der verschiedenen Zollverfahren verdeutlicht. Praktische Übungen (z. B. zur Tarifierung) sichern dabei den Lernerfolg und bilden somit eine solide Grundlage für die Praxis.

Inhalt

Rechtliche Grundlagen

- Zollkodex der Union (UZK)
- Abgrenzung Zollrecht / Außenwirtschaftsrecht

Begriffe und Definitionen

- Binnenmarkt, Freihandelszone, Zollunion
- Ursprungsbegriffe
- Zollrechtlicher Status einer Ware (Unionsware / Nichtunionsware)
- Zollwert (Proformarechnung)
- Informationsquellen (z.B. Elektronischer Zolltarif (EZT) und Zolltarife anderer Länder (Market Access Database))
- Bedeutung der Zolltarifnummern nach dem Harmonisierten System (HS)
- Übungen zur Bestimmung von Zolltarifnummern (Tarifizieren)
- Verbindliche Zolltarif- bzw. Ursprungsauskünfte

Grundlegende Zollverfahren und deren Sinn

- Ausfuhrverfahren
- Einfuhrverfahren (zollrechtliche Bestimmungen)
- Versandverfahren (NCTS)
- Aktiver und Passiver Veredelungsverkehr

Zolldokumente und -anmeldungen

- Elektronische Zollanmeldungen (ATLAS)
- EUR.1 / EUR-MED / Ursprungserklärung
- Lieferantenerklärung
- Ursprungszeugnis

Seminar

Montag, 2. Juni 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter aus Vertrieb, Verkauf, Versand und Logistik, die mit Zollangelegenheiten betraut werden sollen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

420,00 € (inkl. Verpflegung)
zzgl. 20,00 € für Unterlagen

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Crashkurs Zoll – Einstieg in die Praxis

Ziel

Der Crash-Kurs holt Einsteiger ab in die Grundlagen eines praxisnahen und sicheren Umgangs mit der Zollsystematik. Durch fundierte Darstellung der Grundlagen für eine Ein- und Ausfuhrabfertigung erlernen Sie sowohl als Neuling, wie auch als Praktiker mit Auffrischungsbedarf, schrittweise die korrekte Basis für eine souveräne Warenabfertigung.

Inhalt

- Aufgaben und Aufbau der Zollverwaltung mit Überblick über die Rechtsgrundlagen (UZK, UStG, Zolltarif), zollrechtlicher Status einer Ware (Unions- Nicht-Unionsware), Formen der Zollanmeldung (schriftlich, mündlich und konkludent)
- Die wichtigsten Zollverfahren (Überlassung zum zollrechtlich freien Verkehr, Versandverfahren T1 und Ausfuhrverfahren)
- Einreihung von Waren in den Zolltarif mit Hilfe des elektronischen Zolltarifes, verbindliche Zolltarifauskunft
- E-Customs (Datenbanken)

Seminar

Montag und Dienstag
28. und 29. April 2025
oder
Mittwoch und Donnerstag
1. und 2. Oktober 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter, die im Bereich Zoll einsteigen oder ihr Wissen auffrischen wollen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

720,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Einreihung von Waren in den Zolltarif

Ziel

Die richtige Einreihung von Waren in den Zolltarif ist die Grundlage für eine korrekte Importverzollung, denn jede Zolltarifnummer enthält Zollsätze als Grundlage für den entstehenden Zollbetrag. Neben der Ermittlung der Zollsätze lassen sich weitere mit der grenzüberschreitenden Warenbewegung verbundene Rechtsfolgen ableiten, wie zu beachtende Verbote, Beschränkungen oder notwendige Genehmigungen für die Ein- und Ausfuhr. Werden Waren falsch eingereiht, kann dies dramatische Folgen für die gesamte Import- und Exportabfertigung haben. Sie lernen Vorgehen und Instrumente zur korrekten Eintarifierung von Waren sowie die rechtlichen Folgen der Einreihung kennen.

Inhalt

Einführung in den Zolltarif

- Aufbau und Inhalt des Zolltarifs
- Allgemeine Vorschriften AV1 bis AV6
- Anmerkungen und Erläuterungen zu Abschnitten und Kapiteln
- Ermittlung der richtigen Position und Codenummer
- Übungen zur Einreihung von Waren in die Kombinierte Nomenklatur

Der elektronische Zolltarif (EZT)

- Vorstellung Internetplattform „EZT-online“
- Übungen zur Handhabung des elektronischen Zolltarifs
- Einreihung von Waren in den elektronischen Zolltarif, Übungsfälle

Rechtliche Folgen der Einreihung

- Zollsätze, Anti-Dumpingzölle
- Haftungsrisiken bei falscher Einreihung in den Zolltarif
- (verbindliche) Zolltarifauskünfte

Seminar

Montag, 5. Mai 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter, die mit Zollangelegenheiten betraut werden sollen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

420,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Sourcing Chancen in Südostasien

Ziel

Ziel ist es, die Wichtigkeit Südostasiens als kostengünstigere Alternative zum Beschaffungsmarkt China aufzuzeigen. Interkulturelle Schwierigkeiten, die typischerweise vor, während und nach der Vertragsverhandlung bis zur finalen Verzollung in Deutschland auftauchen, werden aufgedeckt und proaktive Lösungen diskutiert. Eine Schritt-für-Schritt Anleitung mitsamt K.O. Kriterien zur Identifikation idealer Lieferanten vereinfacht den Markteintritt zur Beschaffung in Südostasien sowie die Expansion in der Region. Eine abschließende offene Runde gibt Zeit um momentane Problemfälle zu diskutieren.

Inhalt

- Kompaktübersicht ASEAN inkl. Freihandelsabkommen
- Typische Schwierigkeiten mit lokalen Fabriken und wie ein Einkäufer proaktiv damit umgeht
- Identifikation potentieller lokaler Lieferanten
- Der elementare Faktor: die persönliche Beziehung zu den Fabrikverantwortlichen vor Ort
- Stolperfallen vor/während/nach der Vertragsverhandlung
- Unabdingbare Qualitätskontrollen durch Drittanbieter oder lokale Teammitglieder
- Seefracht Export Übersicht
- Offene Diskussion

Seminar

Dienstag, 1. April 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Führungskräfte, die im operativen und strategischem Einkauf mitarbeiten (sollen) oder diesen leiten.

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

420,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Kommunikationsworkshop

– Souverän kommunizieren in Beruf und Alltag

Ziel

Wer viel mit Menschen in Kontakt ist, muss auch viele Gespräche führen. Sie unterscheiden sich je nach Gesprächspartner stark und dennoch gelten die selben Grundregeln. In diesem Workshop lernen Sie von den Grundlagen bis hin zu speziellen Fragetechniken mehr über unsere Kommunikation und wie Sie diese noch verbessern können. Es werden zahlreiche praktische Beispiele innerhalb der Gruppe geübt und Sie sind im Anschluss in der Lage, Ihre persönliche Kommunikation noch besser einzusetzen.

Inhalt

- Machen Sie schon Feierabend?
- Die vier Seiten einer Nachricht
- Den eigenen Kommunikationsstil kennenlernen und verbessern
- Vorbereitung, Durchführung, Nachbereitung eines Gesprächs
- Gesagt ist nicht gehört: Wie laufen Gespräche genau ab?
- Gesprächsarten (Kritik, Lob usw.)
- Small Talk
- Umgang mit schwierigen Gesprächen und Gesprächspartnern
- Wer fragt, der führt- und wer richtig zuhört ist auch im Vorteil
- Aktives Zuhören lernen
- Nützliche Informationen für freies Sprechen, Präsentieren und Moderieren

Seminar

Donnerstag, 20. März 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Alle, die viel mit Menschen in Kontakt stehen und ihre Kommunikationstechniken aufbessern sowie besser verstehen möchten

Ort

IHK Ulm

Kosten

390,00 € (inkl. Verpflegung)

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Rhetorik – Erfolgreich reden

Ziel

Verkrampfte Redner, trockene Ausführungen, gelangweilte Zuhörer, das muss nicht sein. "Gutes" Sprechen wurde niemand in die Wiege gelegt; es ist erlernbar. Ihre besten Gedanken nutzen nur etwas, wenn sie beim Publikum Gehör finden. Überlassen Sie nichts dem Zufall, sondern planen Sie eine Präsentation, die einen bleibenden positiven Eindruck bei Ihren Zuhörern hinterlässt. Im Seminar trainieren Sie Ihre Rhetorik, damit Sie künftig souverän präsentieren können.

Inhalt

- Zielgruppenanalyse
- Visualisierung: Argumente sammeln, strukturieren und visualisieren
- Redeablauf mit Spannungsbogen
- nonverbale Kommunikation: mit Blicken, Gesten und Stimme faszinieren
- verbale Kommunikation: kurz, klar und knackig
- Gekonnt kontern bei Zwischenfragen
- Selbstsicherheit statt Lampenfieber
- schwierige Situationen meistern
- eigene Präsentationen

Seminar

Donnerstag, 13. November 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Bitte bringen Sie für die Präsentation ein eigenes Notebook mit PowerPoint bzw. einer fertigen PowerPoint Präsentation (Format ppt) mit. Ansonsten können Sie auch mit Flipchart /Metaplanwand arbeiten.

Zielgruppe

Menschen, die erfolgreich reden wollen

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

„Wer fragt, der führt“ – Gesprächsstrategien im Berufsalltag

Ziel

Wer fragt, der führt: Dies bedeutet vor allem, dass Sie mit den richtigen Fragen Ihre Ziele im Gespräch erreichen. Die richtigen Fragen können aber auch Sympathie und Nähe erzeugen. Gute Fragen öffnen verschlossen geglaubte Türen. Nur reicht das Fragen selbst nicht aus. Aus diesem Grund lernen Sie in diesem Seminar neben Fragetechniken auch Gesprächsstrategien und -techniken, welche Ihnen im Berufsalltag hilfreich sein werden. Neben praktischen Übungen werden kurze Impulsvorträge das Seminar rahmen.

Inhalt

- Die Macht der Fragen
- Verschiedene Fragetechniken
 - Merkmale und sinnvolle Einsatzmöglichkeiten
- Verbale und nonverbale Fragen
 - auf die Körpersprache kommt es an
- Einfluss der Frage auf Denken, Fühlen und Handeln
- Fragen knapp und zielsicher stellen
- Fragen bedeutet auch, zuhören zu können
- Fragefehler in der Praxis
- Rhetorik
- Gesprächsstrategien – Tipps und Tricks
- Souveräne Gesprächsführung trotz Lampenfieber

Seminar

Dienstag, 23. September 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Mitarbeiter aller Branchen und Unternehmensbereiche

Ort

IHK Ulm

Kosten

390,00 € (inkl. Verpflegung)

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Smart statt hart: Wie sage ich es klar und zugleich respektvoll?

Ziel

Wer in festgefahrenen Situationen mit dem Kopf durch die Wand will, stößt zwangsläufig auf Widerstand.

Das Seminar zeigt Wege auf, wie Sie sensible Themen und Anliegen diplomatisch, jedoch ohne um den heißen Brei zu reden bei der richtigen Person ansprechen.

Sie erfahren, welche Gesprächstechniken helfen, welche behindern und welche Sie mit diplomatischem Geschick gezielt für den gemeinsamen Erfolg einsetzen können.

Inhalt

- Das Geheimnis der Diplomatie
- Mit welchen Gesprächstechniken kann ich „Brücken bauen“, die zielführend sind?
- Wie spreche ich „unangenehme Wahrheiten“ konkret und souverän an?
- Wie kann ich selbst mit einem kritischen Feedback konstruktiv umgehen?
- Wie deeskaliere ich durch Körpersprache? – Die wichtigsten Techniken
- Wie kann ich bei Provokationen und Angriffen gelassen bleiben?
- Selbstanalyse mit Potenzial-Einschätzung: Wie ist mein Kommunikationsverhalten im Spannungsverhältnis zwischen Wertschätzung und Klarheit?

Seminar

Mittwoch, 15.10.2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Alle, die lernen möchten wie man unangenehme Themen angemessen anspricht ohne um den heißen Brei zu reden

Ort

IHK Ulm

Kosten

390,00 € (inkl. Verpflegung)

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Schlagfertig im Beruf – Wie Sie sich souverän gegen verbale Attacken wehren

Ziel

Kennen Sie die Situation? Sie sind völlig arglos und werden plötzlich verbal angegriffen – von einem profilierungssüchtigen Kollegen, einer arroganten Kundin, einem cholerischen Chef oder XYZ. Sie möchten schlagfertig kontern, aber vor Überraschung sind Sie völlig sprachlos. Im Seminar lernen Sie, wie Sie künftig in schwierigen Situationen sicher, spontan und souverän kontern.

Inhalt

- Jetzt oder nie – Spontan reagieren, statt sich später ärgern
- Geheime Hintergründe der Angreifer
- Keep Cool – So entspannen Sie sich und gehen gelassen mit Attacken um!
- Signalisieren Sie Stärke durch Ihre Körpersprache, auch wenn es brenzlig wird
- Darauf sollten Sie gefasst sein – die häufigsten verbalen Attacken!
- Intensives Training mit zahlreichen realen Angriffen
- 12 konkrete Standardantworten, mit denen Sie in jeder Situation Paroli bieten!
- Übungen um Ihre Reaktionsgeschwindigkeit zu steigern
- Sicher – selbstbewusst – schlagfertig

Seminar

Donnerstag, 20. November 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Alle, die sicher, spontan und souverän kontern wollen

Ort

IHK Ulm

Kosten

390,00 € (inkl. Verpflegung)

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Konflikte klären und verhandeln mit „schwierigen“ Gesprächspartnern

Ziel

Dieses Training richtet sich an alle Fach- und Führungskräfte, die ihre Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten weiterentwickeln wollen und auch in Gesprächen mit „schwierigen“ Gesprächspartnern mehr Souveränität gewinnen möchten.

Inhalt

- Grundlagen der Kommunikation
- Erkennen der Konfliktsymptome in den Gesprächen
- Konfliktlösungsstrategien und ihre Wirkung
- Strategien der kurzfristigen Entschärfung der Situation
- Eigen-Deeskalation
- Wirkung von Reizwörtern und Alternativen dazu
- Kommunikation unter Stress, Verhandeln mit unterschiedlichen „Stresstypen, Umgang mit „unfairen“ Gesprächspartnern
- Eigene Grenzen wahren
- „Schlechte Nachrichten“ übermitteln
- Praktische Übungseinheiten mit Einsatz neuer Techniken

Seminar

Donnerstag, 3. April 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Kundenbetreuer, Prozessmanager, Einkäufer, Führungskräfte

Ort

IHK Ulm

Kosten

390,00 € (inkl. Verpflegung)

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Networking – Wie Sie erfolgreich Kontakte knüpfen, Kunden gewinnen und Karriere machen

Ziel

Kennen Sie die Situation? Sie stehen wieder einmal auf einem der üblichen Networking-Events, langweilen sich und wissen nicht, wie Sie mit interessanten Leuten in Kontakt kommen können. In der ungewohnten Umgebung unter den vielen fremden Menschen fühlen Sie sich nicht wohl. Es ist schwierig, auf unbekannte Personen zuzugehen. Doch wie soll man ein Gespräch anfangen? Wenn es gut funktioniert, findet man rasch Gemeinsamkeiten, tauscht Erfahrungen aus, erfährt wichtige Neuigkeiten, bahnt interessante Geschäftsbeziehungen an, findet vielleicht sogar einen neuen Job. Aus ungeplanten, zufälligen Treffen können sich so interessante neue Business-Kontakte entwickeln. Im Seminar Networking erfahren Sie, wie Sie künftig Kontaktchancen besser nutzen, um erfolgreich Networking zu betreiben und sich dabei wohl zu fühlen.

Inhalt

- Welcher Netzwerk-Typ sind Sie?
- Was bremst beim Networking?
- Was nützen Ihnen Netzwerke?
- Sicher und sympathisch beim Small Talk
- Ihre persönliche Networking-Strategie
- NoGo's beim Networking
- Networking mit Social Media

Seminar

Mittwoch, 12. November 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Menschen, die mit Networking erfolgreich Kontakte knüpfen, Kunden gewinnen und Karriere machen wollen

Ort

IHK Ulm

Kosten

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Agiles Mindset – Die Herausforderungen der modernen Arbeitswelt meistern

Ziel

In einer dynamischen und schnelllebigen Welt funktionieren herkömmliche Planungs- und Arbeitsmethoden oft nicht mehr. Dies erfordert ein Umdenken und Agilität wird dabei entscheidend.

Das Seminar vermittelt die Bedeutung des Konzepts Agilität und Strategien zur Bewältigung ständiger Veränderungen.

Durch Reflexion und Praxisbeispiele erkennen die Teilnehmenden persönliche Lernzonen und leiten praktische Handlungsoptionen ab, um ihren Arbeitsalltag aktiv zu gestalten.

Inhalt

- Agilität – wofür steht das Buzzword?
- Ständige Veränderungen als Alltagsbestandteil in einer VUKA-Welt
- Typische Verhaltensmuster bei Veränderungen
- Reflexion der eigenen Haltung
- Automatismen brechen – eine Frage des Mindsets
- Bearbeitung von Fallbeispielen und Praxisfragen
- Erkennen persönlicher Lernzonen und Ableitung von praktischen Handlungsoptionen

Seminar

Dienstag, 29. April 2025
08:30 bis 16:00 Uhr (Präsenz)
und Montag, 5. Mai 2025
08:30 bis 12:30 Uhr (online)

oder

Dienstag, 7. Oktober 2025
08:30 bis 16:00 Uhr (Präsenz)
und Dienstag, 11. November
2025, 08:30 bis 12:30 Uhr
(online)

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aller Hierarchiestufen, die sich für das Thema Agilität interessieren und neue Methoden kennenlernen möchten

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

570,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Einführung ins Meeting-Management – Online

Ziel

Im Webinar lernen Sie, wie Sie zielgerichtete Meetings gestalten und erkennen, wie wichtig ein gutes Meeting-Management für die Ergebnisse ist. Sie erfahren, wie effektives Management die Teamdynamik verbessert und die Leistung steigert, sowie wie gut strukturierte und ergebnisorientierte Meetings die Motivation Ihres Teams fördern.

Ziel des Webinars ist es, Ihnen die Fähigkeiten zu vermitteln, Meetings effizient vorzubereiten, durchzuführen und nachzubereiten. Sie lernen, wie Sie eine effektive Agenda erstellen, Diskussionen moderieren, Konflikte lösen und Aufgaben nachverfolgen. Zudem werden Techniken zur Vermeidung von Zeitverschwendung und zur Förderung produktiver Diskussionen vorgestellt.

Inhalt

- Bedeutung und Ziele von Meetings
- Auswirkungen von professionellem Meeting-Management auf Leistung und Motivation
- Notwendigkeit und Zweck von Meetings klären
- Teilnehmerauswahl und Einladung, Erstellung und Verteilung einer Agenda
- Zeitmanagement und Ressourcenplanung
- Begrüßung, Einführung, Moderationstechniken und Gesprächsführung
- Umgang mit schwierigen Teilnehmern
- Disziplin und Einhaltung der Agenda
- Dokumentation und Protokollführung
- Aufgabenverteilung und Nachverfolgung
- Feedback und kontinuierliche Verbesserung
- Bekämpfung von FOMO (Fear of Missing Out)
- Verhindern unsinniger Meetings
- Vermeidung von Groupthink
- Simulationen und Gruppenarbeiten
- Abfragen Runden am Ende des Trainings
- Follow-up-Interviews nach 4 Wochen

Seminar

Dienstag und Mittwoch
3. Juni und 4. Juni 2025

08:30 bis 12:00 Uhr

Zielgruppe

Führungskräfte, Teamleiter und alle, die ihre Fähigkeiten im Meeting-Management verbessern möchten; ideal für diejenigen, die lernen wollen, wie sie ihre Meetings effizienter und zielgerichteter gestalten und dadurch die Teamleistung optimieren können

Ort

online

Kosten und Förderung

650,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Von Babyboomer bis Generation Z: Brücken bauen zwischen Generationen und erfolgreich zusammenarbeiten

Ziel

In den Medien wird viel über die Generation Z und ihre Auswirkungen auf die Arbeitswelt gesprochen. Es scheint als wären ältere und jüngere Generationen unvereinbar. Dieses Seminar beleuchtet die aktuelle Situation und hinterfragt Stereotype der verschiedenen Generationen.

Durch Selbstreflexion und Perspektivwechsel wird die Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit gelegt. Dadurch werden verschiedene Strategien zur Nutzung der individuellen Stärken der Generationen erarbeitet.

Inhalt

- Was hat es mit dem Generationenthema auf sich? Beleuchtung der aktuellen Situation
- Hinterfragen von Stereotypen unter Betrachtung der Merkmale verschiedener Generationen
- Selbstreflexion und Perspektivwechsel als Grundlage für die Zusammenarbeit
- In eine erfolgreiche Zusammenarbeit führen: Austausch und Bearbeitung von Strategien zur Nutzung individueller Stärken der Generationen
- Bearbeitung von Fallbeispielen, Praxisfragen und schwierigen Situationen
- Erkennen von Handlungsoptionen und Festhalten von Umsetzungsvorhaben

Seminar

Mittwoch, 9. April 2025
oder
Mittwoch, 15. Oktober 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeitende aller Hierarchiestufen, die in einem „Mehr-Generationenteam“ arbeiten oder mehr über das Thema „Umgang mit verschiedenen Generationen“ wissen möchten

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Crashkurs Projektmanagement

Ziel

In diesem Intensivseminar werden die Teilnehmenden mit den grundlegenden Prozessschritten und Methoden des Projektmanagements vertraut gemacht und üben diese anhand von Beispielen ein. Auf konkrete Fragen und Anliegen der Teilnehmenden wird dabei eingegangen.

Inhalt

- Grundbegriffe des Projektmanagements
- Projekt-Organisation
- Projektleitung und andere Rollen im Projekt
- Spielregeln erfolgreicher Teamarbeit
- Auftragsklärung
- Der erfolgreiche Projektstart
- Schritte der Projektplanung
- Die Steuerung von Projekten
- Führen im Projekt
- Risikomanagement in Projekten
- Stakeholder managen
- Der Projektabschluss
- Agile Projekte (Scrum)
- Besonderheiten bei Change Projects

Seminar

Montag und Dienstag
26. und 27. Mai 2025
oder
Mittwoch und Donnerstag
8. und 9. Oktober 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Alle, die kleine oder mittelgroße Projektteams leiten oder in Projektteams mitarbeiten; Vorkenntnisse nicht erforderlich

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

650,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Konfliktmanagement

Ziel

Warum entstehen Konflikte und wie geht man damit um? Wir kommunizieren laufend mit uns selbst und anderen – oftmals unachtsam oder unbewusst. Dies führt häufig zu Problemen oder Missverständnissen bei Kollegen, Mitarbeitern und Vorgesetzten. Mit Hilfe dieses Seminars können Sie Ihre Konfliktlösungs- und Kommunikationsfähigkeiten verbessern.

Inhalt

- Wahrnehmung/Beobachtung
- Verhaltensmuster, Selbst- und Fremdbild
- Innere/äußere Haltung
- Das eigene Kommunikationsverhalten erkennen
- Verständnis für sich und andere entwickeln
- Kommunikationstechniken
- Zielgerichtet und lösungsorientiert kommunizieren (auch für Führungskräfte)
- Empathie und soziale Kompetenzen
- Die eigene Art finden, "Nein" zu sagen und Grenzen zu setzen
- Kritik üben und annehmen

Seminar

Montag, 17. November 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Führungskräfte, Unternehmer und Mitarbeiter sowie alle, die eine Verbesserung im Umgang mit Konflikten anstreben und mehr über das eigene Kommunikationsverhalten erfahren möchten

Ort

IHK Ulm

Kosten

390,00 € (inkl. Verpflegung)

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Zeit- und Selbstmanagement – Verbesserung von persönlicher Selbstbestimmtheit, Effektivität und Lebensqualität

Ziel

Zeit verstreicht unwiederbringlich, die weder aufgehoben noch zurückgewonnen werden kann. Wenn Sie Ihr Zeitmanagement konsequent umsetzen, sparen Sie in erster Linie Zeit und können die hinzugewonnene Zeit darüber hinaus als freie Zeit nutzen, um Ihre Ressourcen wieder aufzubauen und adäquat einzusetzen.

In diesem Seminar erfolgt eine ganzheitliche Betrachtung der Ihnen in verschiedenen Berufs- und Lebensrollen zur Verfügung stehenden Zeit.

Inhalt

- Ressourcen- und lösungsorientierte Zeitgestaltung
- Zeitmanagement im Wandel der Zeit
- Betrachtung und Analyse aller Lebensbereiche
- Zeittyp – wer bin ich und wie kann ich mich persönlich optimieren
- Schritte zur eigenen Zeitsouveränität
- Zeitgewinn mit optimierten Planungstechniken, Struktur und Priorisierung
- Wie gehe ich mit kritischen Themen und Zeitdieben um
- Wie gehe ich um mit Medien wie bspw.
- E-Mail, Smartphone, Internet
- Optimierung der Work-Life-Balance
- Ausarbeitung von praktischen und individuellen Lösungen

Seminar

Mittwoch und Donnerstag
15. und 16. Oktober 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Führungskräfte, Fachkräfte und Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen

Ort

IHK Ulm

Kosten

650,00 € (inkl. Verpflegung)

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Personal Leadership – Den Fokus in Beruf und Alltag neu justieren

Ziel

Personal Leadership bedeutet, immer wieder unseren Fokus neu einzustellen. Dies setzt einen guten Zugang zu uns selbst voraus, damit uns das gut gelingen kann. Es ermöglicht uns, dass wir uns mit all unserer Einzigartigkeit, Wirksamkeit und Authentizität auf ein anderes Niveau heben können. Raus aus dem Hamsterrad, dem Getrieben-Sein, dem Gefühl allen und allem gerecht werden zu müssen. Sind wir noch auf dem Kurs, den wir verfolgen, ist unser Fokus noch scharf im Berufsleben und im Alltag?

Antworten darauf finden wir in diesem Seminar mit Workshopcharakter, mit vielen praktischen Anwendungsmöglichkeiten. Regelmäßiges Training führt dann zu unserem eigenen „personal Leadership“ - hin zu einem entschlunigten, selbstwirksamen und zufriedenen Leben.

Inhalt

- Was bedeutet Personal Leadership und den Fokus neu einstellen
- Das eigene Bewusstsein und die Selbstwahrnehmung erweitern
- Die Kunst „Nein“ zu sagen für mehr Selbstwirksamkeit
- Selbstregulierungskompetenz entwickeln - Persönliches Stresserleben und die dazugehörigen Auslöser identifizieren und neue Lösungsansätze finden
- Training der eigenen resilienten Fähigkeiten
- Bewusste Auszeit für mehr Kreativität und Zufriedenheit im Alltag schaffen
- Wie kann ich Achtsamkeit gut in meinen Arbeitsalltag integrieren – individuelle Strategien entwickeln

Seminar

Dienstag, 4. März 2025
oder
Dienstag, 18. November 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Alle, die lernen wollen Achtsamkeit in ihrem Leben erfolgreich zu integrieren

Ort

IHK Ulm

Kosten

390,00 € (inkl. Verpflegung)

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Souveräner Auftritt im Business

– Professionelle Umgangsformen und erfolgreiche Kommunikation

Ziel

Fachwissen allein reicht nicht. Fehler im Umgang mit Anderen lassen sich nachträglich oft kaum mehr korrigieren und können Geschäftsbeziehungen nachhaltig belasten. Über Ihren beruflichen Erfolg entscheiden vor allem korrektes Auftreten, angenehme Umgangsformen und Ihre persönliche Ausstrahlung. Präsentieren Sie sich deshalb von Anfang an kompetent, sympathisch und für Andere attraktiv. Vom Dresscode bis zur nonverbalen Kommunikation werden in diesem Seminar wertvolle Strategien vermittelt, um berufliche Beziehungen zu stärken und den eigenen Auftritt zu optimieren. Wer die ungeschriebenen Gesetze des Miteinanders kennt, vermeidet unangenehme Situationen, meistert schwierige Gespräche und kann leichter überzeugen.

Inhalt

- „Schön, Sie zu sehen!“ – wie Sie einen positiven Eindruck hinterlassen
- Fettnäpfchen im Berufsleben: Typische Stolperfallen vermeiden
- Angemessene Kleidung für unterschiedliche Unternehmenskulturen; Style Guide
- Geschäftsessen und offizielle Anlässe: Neue Kniggeeregeln für souveränes Auftreten
- Körpersprache: Haltung, Gestik und Distanzzonen
- Erfolgreiche Gesprächsführung: Small-Talk, Empathie, Dos & Don'ts
- Individuelle Persönlichkeitsanalyse zur Selbstreflexion und besseren Einschätzung von Gesprächspartnern
- Repräsentation des Unternehmens: Besucher empfangen, Gastrolle
- Selbstmarketing: Aufbau und effektive Nutzung von Netzwerken

Seminar

Donnerstag, 22. Mai 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

alle Interessierten die ihre Außenwirkung optimieren möchten

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Ihr starker Auftritt

- Überzeugen mit Stimme, Sprache und Körpersprache

Ziel

Ob Andere uns als erfolgreich, sympathisch oder zielstrebig einschätzen, hängt zum Großteil von unbewussten Faktoren ab. Was gibt Ihre Körpersprache über Sie preis, Ihre Haltung und sogar wie Sie Ihre Kaffeetasse halten? Was verrät Ihre Wortwahl und wie können Sie Ihre Stimme kontrollieren, um selbstbewusst und überzeugend zu klingen? Welcher Small Talk kann Ihre Karriere fördern? Sie werden erstaunt sein, wie Sie schon mit minimalen Veränderungen souverän und überzeugend wirken. Auch können Sie auf Ihr Gegenüber viel besser eingehen, wenn Sie nonverbale Signale erkennen und einordnen, Unausgesprochenes mithören und Ihre Wirkungsmittel überlegt einsetzen.

Inhalt

Ertappt! Wenn der Körper spricht

- Boulevardwissen über Körpersprache wissenschaftlich hinterfragt
- Selbst- u. Fremdwahrnehmung schärfen
- Wer wird Führungskraft? Power Poses - non-verbal Sicherheit ausstrahlen
- Machtspiele durchschauen, Distanzlosigkeit begegnen
- Nonverbale Manipulation erkennen

Die Verpackung zählt

- Stylingtipps und Stylingsünden
- Typgerechte Kleidung, die zu Position, Anlass und zum Gegenüber passt
- Welche Mode trägt die Macht? Dresscodes für Führungskräfte
- Statussymbole - Dos & Don'ts

Die Macht von Stimme und Sprache

- Stimmklang und Modulation optimieren
- Artikulation - Tricks der Tagesschausprecher
- Sympathiebrücken und Gesprächskiller
- interessante Themen für entspannten Small Talk

Seminar

Mittwoch, 21. Mai 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, VertriebsmitarbeiterInnen, MitarbeiterInnen am Empfang, AssistentInnen aus allen Unternehmensbereichen und alle Interessierten

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Im Fokus bleiben – Wie heißt die Zauberformel

Ziel

Die eigene Wirksamkeit im Unternehmen erhöhen durch Konzentration auf das Wesentliche.

Inhalt

- Risiko, sich in der Fülle von Möglichkeiten und Erwartungen zu verzetteln
- Wie wahre ich Flexibilität und Dynamik und schütze mich gleichzeitig vor Aktivismus im Hamsterrad?
- Man kann nicht zu allem gleichzeitig „Ja“ sagen... Doch wie gehen wir mit den entsprechenden „Neins“ um?
- Konzentrierter Rückzug und gleichzeitig sichtbar bleiben, funktioniert das?
- Den Ankerpunkt zur inneren Klarheit finden
- Einen ehrlichen Blick auf das eigene Verhalten wagen und (willkommene) Ablenkungen entlarven
- Was ist der wirkliche Beweggrund meines Handelns?
- Was bedeutet das Erkannte ganz konkret und praktisch für mich im Alltag?

Seminar

Mittwoch, 19. November 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Führungskräfte, Mitarbeiter und alle, die interessiert sind, sich noch stärker auf das Wesentliche zu fokussieren

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

How to Pitch Perfect

Ziel

Besondere Themen verdienen besondere Aufmerksamkeit und sollten daher überzeugend vorgestellt werden. Eine dafür passende Methode stellt ein Pitch dar.

Dieses Seminar vermittelt die Grundlagen zum Thema Pitch, erklärt verschiedene Arten von Pitches und gibt Tipps und Tricks, um überzeugend zu pitchten. Durch praktische Übungen mit Feedback können die Teilnehmenden direkt ihre Fähigkeiten erproben und verbessern.

Inhalt

- Was ist ein Pitch und wofür braucht man das?
- Verschiedene Arten von Pitches
- Tipps und Tricks, um überzeugend zu pitchten
- Pitchtraining: praktische Übungen, Erarbeitung und Vorstellung eines eigenen Pitches und Feedback dazu
- Festhalten der wichtigsten Erkenntnisse

Seminar

Donnerstag, 15. Mai 2025

oder

Donnerstag, 27. November 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Alle Personen, die gerne "anders" ansprechen und präsentieren möchten

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277

finatti@ulm.ihk.de

Steigerung der Kundenzufriedenheit und Verbesserung von Service

Ziel

Besonders in Zeiten von Lieferengpässen, Qualitätsmängeln oder z. B. nur Teilauslieferungen, erhöht sich die Frustschwelle und die Unzufriedenheit vieler Kunden. Wie Sie Ihre Kunden auch in „schwierigen Situationen“ professionell betreuen und enger an Ihr Unternehmen binden, lernen Sie in diesem Praxistraining. Die Teilnehmer lernen außerdem, das Anliegen und die wahren Bedürfnisse der Kunden zu erkennen und Missverständnisse zu vermeiden.

Inhalt

- Die Grundlagen der erfolgreichen Kundenkommunikation
- Was verstehen wir unter Servicequalität und wie verstehen das unsere Kunden?
- Wie wollen unsere Kunden behandelt werden?
- „Die kundenorientierte“, stets freundliche Gesprächsführung
- Methoden der Gesprächssteuerung
- Aktives Hinhören (Übungen)
- Kundenbedürfnisse richtig erkennen
- Die richtige Beschwerdebehandlung
- Die fünf Todsünden im Umgang mit Kollegen oder Kunden (Beispiele)
- Praxiskurztraining „Kundenfreundliche Gespräche“
- Beschwerdebeispiele mit kurzer Praxisübung

Seminar

Mittwoch, 17. September 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Alle direkt oder indirekt im Kundenkontakt stehenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, von der Telefonzentrale bis zum Kundendienst

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Das Telefon – die Visitenkarte Ihres Unternehmens

Ziel

Bereits der erste Eindruck entscheidet über das Image Ihrer Firma. Am Telefon entstehen erste Kontakte, verbindliche Informationen werden gegeben. Das Telefonat wird dabei zur Visitenkarte.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie wichtige Telefonate vorbereiten und problematische Situationen am Telefon meistern können. Sie setzen sich mit den Grundregeln der Kommunikation am Telefon auseinander und wissen, wie Sie sie kundenfreundlich umsetzen können.

Inhalt

- Erwartungshaltungen
- Optimale Organisation am Arbeitsplatz
- Analyse des eigenen Telefonverhaltens
- Wortwahl und Gesprächsverhalten
- Der Ton macht die Musik: Stimme und Lautstärke
- Umgangsformen am Telefon
- Hilfe bei schwierigen Gesprächspartnern und Umgang mit Stress
- Reklamationen, Beanstandungen und andere schwierige Telefonate

Seminar

Montag, 28. Juli 2025
oder

Montag, 13. Oktober 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Zielgruppe

Alle Beschäftigten, die häufig Telefongespräche mit internen und externen Kunden führen; für Einsteiger geeignet

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

390,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Der Wohnraummietvertrag kompakt – Online

Ziel

Eigentlich ist es ganz einfach, eigentlich aber auch nicht: Der Wohnraummietvertrag. Einfach, weil man sich aus dem Internet einen Vordruck herunterlädt und diesen ausfüllt. Nicht ganz so einfach, weil sich im Konfliktfall herausstellt, dass eine verwendete Bestimmung unwirksam oder nicht praktikabel ist. Das angebotene Seminar behandelt systematisch und leicht verständlich anhand von Praxisfällen die Grundlagen, die bei der Erstellung bzw. beim Ausfüllen eines Wohnraummietvertrages zu beachten sind. Besondere Schwerpunkte sind hierbei die klassischen Probleme rund um die Nebenkostenabrechnung, die Schönheits-reparaturen und die Miethöhe. Aber auch andere Problemfelder werden genauso wie aktuelle Entwicklungen im Mietrecht berücksichtigt. Die Teilnehmer erhalten instruktive Arbeitsunterlagen.

Inhalt

- Mietvertrag – Abschluss und Inhalt
- Betriebskosten – wirksame Vereinbarung
- Mietsicherheiten – Arten und Vereinbarung
- Miethöhe – Mietpreisbremse und Mieterhöhungsarten
- Schönheitsreparaturen – Durchführung und Kostenumlage
- Nebenabreden – welche machen Sinn?

Seminar

Mittwoch, 14. Mai 2025

09:00 bis 16:00 Uhr

Diese Veranstaltung stellt eine Weiterbildung im Rahmen des § 34c GewO für Wohnimmobilienverwalter in Verbindung mit der Anlage 1 zu § 15b Abs. 1 Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) dar.

Zielgruppe

Vermieter, Verwalter sowie Sachbearbeiter in Unternehmen, die eigene oder fremde Immobilien vermieten. Tiefere Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Ort

online

Kosten und Förderung

390,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Gewerberaummietrecht – Online

Ziel

Das Seminar wendet sich an Teilnehmende, die den Austausch und die Vermittlung von vertieftem Spezialwissen rund um das Gewerberaummietrecht suchen.

Behandelt werden detailliert und systematisch die häufigsten Fragen und Probleme, die der Gewerberaummietvertrag mit sich bringt.

Da es in diesem Bereich nur wenige, zwingend einzuhaltende Gesetzesvorschriften gibt, kommt der Rechtsprechung des BGH und der verschiedenen Instanzgerichte große Bedeutung zu. Daraus folgt aber auch, dass die fehlerlose Bearbeitung von praktischen Fragen aus dem Gewerberaummietrecht geschultes und vor allem aktuelles Wissen voraussetzt.

Dieses will das vorliegende Seminar praxisnah vermitteln.

Inhalt

- AGB-Kontrolle und Anforderungen an die Individualvereinbarung
- Haftungsrisiken bei Vertragsabschluss
- Zeitbombe: Schriftform – neue Gerichtsentscheidungen
- Betriebskosten – neue Rechtsprechung, Fristen, Wirtschaftlichkeitsgebot
- Instandhaltung und Instandsetzung – Möglichkeiten und Grenzen der Verlagerung durch Vertrag/AGB
- Gewährleistungsrecht – welche Mängel wie geltend machen?
- Kündigung – wie und warum zulässig
- Konkurrenzschutz und Betriebspflicht
- Mieterhöhung – Arten und Formerfordernisse, insbesondere Wertsicherungsklauseln

Seminar

Mittwoch, 29. Januar 2025
oder
Mittwoch, 24. September 2025

09:00 bis 16:00 Uhr

Diese Veranstaltung stellt eine Weiterbildung im Rahmen des § 34c GewO für Wohnimmobilienverwalter in Verbindung mit der Anlage 1 zu § 15b Abs. 1 Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) dar.

Zielgruppe

Vermieter, Verwalter sowie Sachbearbeiter in Unternehmen, die eigene oder fremde Immobilien vermieten.

Ort

online

Kosten und Förderung

390,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Die Mieterhöhung – Online

Ziel

Eine der schwierigsten Aufgaben für den Vermieter ist die wirksame Durchführung einer Mieterhöhung. Sie bereitet keine Probleme, wenn sich der Mieter einverstanden zeigt, aber viele Hürden, wenn der Mieter nicht einverstanden ist und das Gericht über die Wirksamkeit einer Mieterhöhung entscheiden muss.

Das Seminar behandelt an zahlreichen Beispielen, auf welche Arten eine Mieterhöhung im Wohn- und im Gewerberaummietverhältnis durchgeführt werden kann und wie ein Vermieter dies rechtswirksam umsetzen kann. Die aktuelle Rechtsprechung ist jeweils berücksichtigt, für Rückfragen der Teilnehmenden ausreichend Zeit vorgesehen.

Inhalt

- Staffelmiete
- Indexmiete
- ortsübliche Vergleichsmiete
- Mieterhöhung nach Modernisierung
- Erhöhungsschreiben
- Ankündigung der Modernisierungsmaßnahme
- Mietpreisbremse
- Durchsetzung der Mieterhöhung vor Gericht

Seminar

Mittwoch, 29. Oktober 2025

08:30 bis 16:30 Uhr

Diese Veranstaltung stellt eine Weiterbildung im Rahmen des § 34c GewO für Wohnimmobilienverwalter in Verbindung mit der Anlage 1 zu § 15b Abs. 1 Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) dar.

Zielgruppe

Vermieter von eigenen oder fremden Immobilien, mit wenig oder gar keiner rechtlichen Ausbildung

Ort

online

Kosten und Förderung

390,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Die Nebenkostenabrechnung – Online

Ziel

Egal ob bei der Vermietung von Wohn- oder Gewerberaum, die oft auch als „2. Miete“ bezeichnete Umlage von Nebenkosten birgt viele Fallstricke, die es insbesondere aus Vermietersicht zu kennen gilt.

Das Seminar behandelt ausführlich an zahlreichen Beispielen, welche Voraussetzungen an eine rechtswirksame Nebenkostenabrechnung gestellt werden, wie sie am besten aufgebaut wird, welche Nebenkosten umgelegt werden können und welche nicht. Die aktuelle Rechtsprechung ist jeweils berücksichtigt. Für Rückfragen der Teilnehmer ist ausreichend Zeit vorgesehen.

Inhalt

- Umlagevereinbarung
- Nebenkostenarten
- Formelle Rechtmäßigkeit von Nebenkostenabrechnungen
- Materielle Richtigkeit von Nebenkostenabrechnungen
- Abrechnungsfrist
- Einwendungsfrist
- Belegeinsicht
- Zufluss- oder Abflussprinzip

Seminar

Mittwoch, 18. Juni 2025
oder

Mittwoch, 12. November 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Diese Veranstaltung stellt eine Weiterbildung im Rahmen des § 34c GewO für Wohnimmobilienverwalter in Verbindung mit der Anlage 1 zu § 15b Abs. 1 Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) dar.

Zielgruppe

Vermieter von eigenen oder fremden Immobilien mit wenig oder gar keiner rechtlichen Ausbildung

Ort

online

Kosten und Förderung

390,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Tipps und Tricks zum rechtlichen Umgang mit schwierigen Mietern – Online

Ziel

Viele Mieter nutzen die außergerichtliche Vertretung für geringe Jahresbeiträge, die ihnen der Mieterschutzbund in ganz Deutschland anbietet. Ist der Vermieter rechtlich unerfahren, befindet er sich damit oft schon nach Vertragsunterzeichnung automatisch im Nachteil. Ein Nachteil, den man durch richtige Schulung vermeiden kann. Dieses Seminar dient der Schulung von Vermietern zur Vermeidung häufiger Fehler in typischen Konfliktfeldern im Umgang mit schwierigen Mietern. Grundkenntnisse im Mietrecht sind vorteilhaft, aber nicht Voraussetzung. Für Fragen und Diskussion ist ausreichend Zeit.

Inhalt

- Mietverträge rechtssicher abschließen
- Nebenkosten und Schönheitsreparaturen wirksam umlegen
- Form und Inhalt einer Nebenkostenabrechnung
- Mietmängel erkennen und managen
- Mieterhöhungen durchführen
- Abmahnungen richtig schreiben
- Kündigungen vorbereiten und aussprechen
- Fehler bei der Räumung vermeiden
- Übergabeprotokolle richtig schreiben

Seminar

Mittwoch, 19. Februar 2025
oder
Mittwoch, 2. Juli 2025

09:00 bis 16:00 Uhr

Diese Veranstaltung stellt eine Weiterbildung im Rahmen des § 34c GewO für Wohnimmobilienverwalter in Verbindung mit der Anlage 1 zu § 15b Abs. 1 Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) dar.

Zielgruppe

Vermieter, Verwalter sowie Sachbearbeiter in Unternehmen, die eigene oder fremde Immobilien vermieten

Ort

online

Kosten und Förderung

390,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

WEG-Recht: Grundlagen – Online

Ziel

Seitdem der Bundesgerichtshof die Letztzuständigkeit in WEG-Sachen erhalten hat, ergehen jährlich viele interessante und für die Wohnungseigentumsverwaltung wichtige Entscheidungen. Das Seminar behandelt Entscheidungen und andere Neuerungen rund um die WEG-Verwaltung in leicht verständlicher Art und Weise anhand von aktuellen Praxisfällen. Für die Fragen der Teilnehmer ist ausreichend Zeit vorgesehen.

Inhalt

- Rechte und Pflichten des Verwalters aus Vertrag / Gesetz
- Durchführung von Beschlüssen und Hausordnung
- Instandhaltung / Instandsetzung
- Verwaltung gemeinschaftlicher Gelder
- Aufstellung des Wirtschaftsplanes / der Jahresabrechnung
- Einberufung und Durchführung der Wohnungseigentümersammlung
- Risikomanagement, z.B. Entlastung, Dokumentation, Haftungsausschlüsse/-beschränkungen u. ä.
- Weitere tagesaktuelle Inhalte können kurzfristig aufgenommen werden

Seminar

Freitag, 2. Mai 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Diese Veranstaltung stellt eine Weiterbildung im Rahmen des § 34c GewO für Wohnimmobilienverwalter in Verbindung mit der Anlage 1 zu § 15b Abs. 1 Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) dar.

Zielgruppe

Wohnungseigentümer, WEG-Verwalter, Sachbearbeiter bei Hausverwaltungen und Existenzgründer mit tieferen Vorkenntnissen zum WEG-Recht

Ort

online

Kosten und Förderung

390,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

WEG-Recht aktuell – Online

Ziel

Was als Gesetz zur Förderung der E-Mobilität anfangs, ist nun eine weitreichende und tiefgehende Änderung des WEG-Rechts geworden. Das Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz (kurz WEMoG) stellt Verwalter und Juristen vor neue Fragen: Grundlagen des WEG-Rechts sind in wesentlichen Punkten neu geschrieben worden und müssen nunmehr umgesetzt werden. Das vorliegende Seminar gibt einen systematischen Überblick über die Änderungen, erklärt welche Folgen die Änderungen für die Verwaltungspraxis mit sich bringen und gibt Handlungsempfehlungen. Für Fragen der Teilnehmer ist ausreichend Zeit vorgesehen.

Inhalt

- Entstehung der Wohnungseigentümergeinschaft
- Neue Beschlusskompetenzen
- Neuordnung der Rechtsbeziehungen zwischen Wohnungseigentümern und Wohnungseigentümergeinschaft
- Neuregelung zu diversen baulichen Veränderungen
- Neue Beschlusskompetenzen zur Änderung des Kostenverteilungsschlüssels
- Eigentümerversammlung – Möglichkeiten der Digitalisierung
- Wirtschaftsplan und Jahresabrechnung
- Erschwerte Beschlussanfechtungsmöglichkeit
- Neues zum Verwalter

Seminar

Mittwoch, 3. Dezember 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Diese Veranstaltung stellt eine Weiterbildung im Rahmen des § 34c GewO für Wohnimmobilienverwalter in Verbindung mit der Anlage 1 zu § 15b Abs. 1 Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) dar.

Zielgruppe

Wohnungseigentümer, WEG-Verwalter, Sachbearbeiter bei Hausverwaltungen und Existenzgründer mit tieferen Vorkenntnissen zum WEG-Recht

Ort

online

Kosten und Förderung

390,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Wertermittlung von Immobilien

Ziel

Der Bewertung von Immobilien kommt in Zeiten dynamischer Märkte eine immer größere Bedeutung zu. Insbesondere Immobilienmakler stehen in einem scharfen Wettbewerb, in dem neben der reinen Vermittlung zunehmend auch fachlich fundierte Wertermittlung gefordert wird. Den Teilnehmern werden neben den Grundlagen der Wertermittlung auch die zur Verfügung stehenden Bewertungsmethoden aufgezeigt. Anhand von Praxisbeispielen wird deren Anwendung von den Teilnehmern selbst erarbeitet, um mit diesem Instrumentarium eine einfache Wertermittlung zum Sachwert, Ertragswert oder Vergleichswert einer Immobilie selbst erstellen zu können.

Inhalt

- Grundlagen, Grundbuch, Wohnfläche, Nutzfläche, Mietfläche
- Bewertung von unbebauten Grundstücken, Bodenrichtwerte
- Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV)
- Vergleichswertverfahren
- Ertragswertverfahren
- Sachwertverfahren
- Marktanpassung, Verkehrswert
- Unterlagen für die Gutachtenerstellung
- Haftung des Sachverständigen

Seminar

Donnerstag und Freitag
3. und 4. April 2025
oder
25. und 26. September 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Diese Veranstaltung stellt eine Weiterbildung im Rahmen des § 34c GewO für Wohnimmobilienverwalter in Verbindung mit der Anlage 1 zu § 15b Abs. 1 Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) dar.

Zielgruppe

Bauträger, Immobilienmakler, WEG-, Sondereigentums- oder Mietverwalter, Steuerberater, Banken, Versicherungen, Eigentümer von Gebäuden

Ort

IHK Ulm

Kosten

720,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Immobilienbewertung I – Online

Ziel

Die Teilnehmenden sollen durch den Kurs in die Lage versetzt werden, ein solides Verständnis der wichtigsten Begriffe, Methoden und Verfahren der Immobilienbewertung zu entwickeln.

Überdies erlangen sie im Rahmen des Seminars die Fähigkeit, den Immobilienmarkt spezifisch zu analysieren und relevante Marktdaten und Trends interpretieren zu können, um fundierte Bewertungsentscheidungen zu treffen. Der Kurs legt den Grundstein für ein solides Verständnis für die Immobilienbewertung und bildet eine solide Basis für weiterführende Kurse.

Die inhaltlichen Anforderungen der Anlage 1 zu § 15 b MaBV werden erfüllt.

Inhalt

- Teilmärkte des Immobilienmarkts
- Preisbildung am Immobilienmarkt
- Objektangebot und Objektanalyse
- Einführung in die Wertermittlung
- Gebäudepläne, Bauzeichnungen, Baubeschreibungen

Seminar

Donnerstag, 11. September 2025
oder

Donnerstag, 27. November 2025

09:00 bis 17:00 Uhr

Zielgruppe

Immobilienmakler und -maklerinnen sowie Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die an der erlaubnispflichtigen Tätigkeit nach § 34 c GewO beteiligt sind

Ort

online

Kosten und Förderung

390,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Immobilienbewertung II – Online

Ziel

Der Kurs richtet sich an Teilnehmende, die bereits den Kurs Immobilienbewertung I besucht haben, oder über grundlegende Kenntnisse in der Immobilienbewertung verfügen und ihr Wissen auf ein fortgeschrittenes Niveau erweitern möchten.

Das Hauptziel des Seminars besteht darin, den Teilnehmenden vertiefte Einblicke in komplexe Bewertungsmethoden und -techniken zu vermitteln, die bei der Wertermittlung von bebauten und unbebauten Grundstücken angewendet werden.

Dabei sollen insbesondere anhand von Fallbeispielen die Wertermittlungskennntnisse vertieft werden. Nach Abschluss des Kurses sollen die Teilnehmenden in der Lage sein, komplexe Bewertungsaufgaben eigenständig analysieren und durchführen sowie fundierte Bewertungsentscheidungen treffen zu können.

Die inhaltlichen Anforderungen der Anlage 1 zu § 15 b MaBV werden erfüllt.

Inhalt

- Bodenwertermittlung und Bewertung – Vertiefung
- Grundstücksmarktbericht + örtlicher Gutachterausschuss – Vertiefung
- Neuerungen der Immobilienwertermittlungsverordnung 2021
- ImmoWertV 2021
- ImmoWertA
- Sachwertermittlung – Vertiefung
- besondere objektspezifische Grundstücksmerkmale (boG)

Seminar

Freitag, 12. September 2025
oder
Freitag, 28. November 2025

09:00 bis 17:00 Uhr

Zielgruppe

Immobilienmakler und -maklerinnen sowie Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die an der erlaubnispflichtigen Tätigkeit nach § 34 c GewO beteiligt sind

Ort

online

Kosten und Förderung

390,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Immobilienmaklerrecht I – Online

Ziel

Die Teilnehmenden werden hinsichtlich grundlegender rechtlicher Fragen sensibilisiert. Dabei werden die in der Praxis notwendigen Fragen zur Provisionssicherung, Erfüllung verbraucherschutzrechtlicher Pflichten sowie Vermeidung von Verstößen gegen gesetzliche Regelungen und den damit verbundenen Nachteilen eingehend erörtert. Überdies sollen die Teilnehmenden im Rahmen des Seminars aktuelle Informationen die Immobilienmaklertätigkeit betreffend erhalten, wobei insbesondere die inhaltlichen Anforderungen der Anlage 1 zu § 15 b MaBV erfüllt werden.

Nach Abschluss des Kurses sollen die Teilnehmenden in der Lage sein, die relevanten rechtlichen Bestimmungen im Immobilienmaklerrecht zu verstehen und anzuwenden, um professionell und rechtskonform in der Immobilienbranche agieren zu können.

Inhalt

- Maklerrecht
- Wohnungsvermittlungsgesetz
- Zweckentfremdungsrecht
- Geldwäschegesetz
- Makler- und Bauträgerverordnung
- Informationspflichten des Maklers
- Dienstleistungs- und Informationspflichtenverordnung

Seminar

Dienstag, 9. September 2025
oder

Dienstag, 25. November 2025
09:00 bis 17:00 Uhr

Zielgruppe

Immobilienmakler und -maklerinnen sowie Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die an der erlaubnispflichtigen Tätigkeit nach § 34 c GewO beteiligt sind

Ort

online

Kosten und Förderung

390,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Immobilienmaklerrecht II – Online

Ziel

Das Hauptaugenmerk des Kurses ist auf die Ausgestaltung, die Besonderheiten und den Abschluss des notariellen Kaufvertrages gerichtet, wobei die Teilnehmenden in die Lage versetzt werden sollen, die möglichen Fallstricke für ihre Kundinnen und Kunden in der Praxis zu erkennen.

Überdies sollen sie aktuelle Informationen die Immobilienmaklertätigkeit betreffend erhalten, wobei insbesondere die inhaltlichen Anforderungen der Anlage 1 zu § 15 b MaBV erfüllt werden.

Inhalt

- allgemeines Vertragsrecht
- Grundstückskaufvertragsrecht
- Grundbuchrecht
- Wohnungseigentumsgesetz

Seminar

Mittwoch, 10. September 2025
oder
Mittwoch, 26. November 2025

09:00 bis 17:00 Uhr

Zielgruppe

Immobilienmakler und -maklerinnen sowie Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die an der erlaubnispflichtigen Tätigkeit nach § 34 c GewO beteiligt sind

Ort

online

Kosten und Förderung

390,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Auffrischungsseminar für Immobilienverwalter

Ziel

In diesem Seminar werden die Inhalte des Zertifikatslehrgangs „Immobilienverwalter (IHK)“ aufgefrischt sowie Praxisfragen der Teilnehmenden beantwortet.

Hierbei werden Themen wie „Grundlagen der WEG-Verwaltung“ oder Neuerungen im Bereich „WEG- und Mietverwaltung“ behandelt.

Inhalt

- Auffrischung zu den Grundlagen der WEG-Verwaltung
 - a) Vereinbarungen vs. Beschlüsse
 - b) Online-Eigentümerversammlung
- Auffrischung zu den Grundlagen der Miet- und Sondereigentumsverwaltung
 - a) Mieterhöhungsmöglichkeiten bei Wohnraummietverträgen
 - b) Kündigung von Wohnraummietverträgen
- Neuerungen im Bereich der WEG-, und Mietverwaltung
 - a) Novelle der Heizkostenverordnung
 - b) Aktuelle Rechtsprechungen
- Beantwortung der Praxisfragen der Teilnehmenden

Seminar

Mittwoch, 28. Mai 2025

08:30 bis 16:00 Uhr

Diese Veranstaltung stellt eine Weiterbildung im Rahmen des § 34c GewO für Wohnimmobilienverwalter in Verbindung mit der Anlage 1 zu § 15b Abs. 1 Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) dar.

Zielgruppe

Teilnehmende des Zertifikatslehrgangs „Immobilienverwalter (IHK)“ und sonstige Interessenten (WEG-, Sondereigentums- oder Mietverwalter, Eigentümer von Gebäuden)

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

420,00 € (inkl. Verpflegung)

ESF-Plus-Fachkursförderung möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Marketing, Verbraucherschutz und Wettbewerbsrecht – Online

Ziel

Immobilienmakler und -maklerinnen übernehmen die Aufgabe einer Werbe- und Vertriebsagentur für Immobilien, weshalb eine kundenorientierte Ausrichtung der Werbe- und Vertriebsmaßnahmen unerlässlich ist, worauf sich das angebotene Seminar maßgeblich bezieht. Auch werden die in der Praxis bedeutenden verbraucherrechtlichen Regelungen näher erörtert, um unnötige rechtliche Nachteile als Immobilienmakler zu vermeiden.

Überdies sollen die Teilnehmenden im Rahmen des Seminars aktuelle Informationen die Immobilienmaklertätigkeit betreffend erhalten, wobei insbesondere die inhaltlichen Anforderungen der Anlage 1 zu § 15 b MaBV erfüllt werden.

Inhalt

- Serviceerwartungen des Kunden
- Besuchsvorbereitung, Kundengespräche/ Kundensituation
- Kundenbetreuung
- Marketing rechtssicher gestalten
- allgemeine Wettbewerbsgrundsätze
- unzulässige Werbung
- Grundlagen des Verbraucherschutzes
- Schlichtungsstellen
- Datenschutz
- Telemediengesetz
- Preisangabenverordnung
- Energieeinsparungsverordnung

Seminar

Samstag, 13. September 2025
oder
Samstag, 29. November 2025

09:00 bis 17:00 Uhr

Zielgruppe

Immobilienmakler und -maklerinnen sowie Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die an der erlaubnispflichtigen Tätigkeit nach § 34 c GewO beteiligt sind

Ort

online

Kosten und Förderung

390,00 €

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

MS-Word

Grundlagen der Textverarbeitung

Die Teilnehmenden lernen mit Word gut umzugehen und ihre Arbeitseffektivität deutlich zu steigern.

Dokumente anlegen, öffnen, speichern, schließen, drucken; Texte eingeben, ändern, löschen, verschieben, kopieren; Text suchen, ersetzen; Rechtschreibung, Silbentrennung nutzen; Textgestaltung; Zeichen formatieren (Zeichengröße, fett, kursiv); Absätze formatieren (Einzüge, Abstände); Dokumente formatieren; Rahmen, Linien, Schattierungen hinzufügen; mit Tabulatoren arbeiten; Tabellen einfügen, zeichnen und bearbeiten

Aufbau I Serienbriefe, Formatvorlagen

Sie lernen Serienbriefe und Formatvorlagen effektiv zu erstellen und zu bearbeiten.

- Seriendruckdokumente erstellen und bearbeiten
- Briefumschläge und Etiketten
- verschiedene Datenquellen
- Steuerung von Serienbriefen
- Formatvorlagen erstellen und bearbeiten
- Standardvorlage dotm

Termine

Montag und Dienstag
3. und 4. November 2025

08:30 bis 16:15 Uhr

Kosten und Förderung

580,00 € (inkl. Verpflegung)
zzgl. Arbeitsunterlagen
ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Termine

Donnerstag, 20. November 2025

08:30 bis 16:15 Uhr

Kosten und Förderung

350,00 € (inkl. Verpflegung)
zzgl. Arbeitsunterlagen
ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

MS-Word

Aufbau II

Erstellen umfangreicher Dokumente

Die Teilnehmenden erlernen umfangreiche und komplexe Dokumente zu erstellen und zu bearbeiten sowie das Erstellen von Broschüren und Dokumentationen.

- Gliederung
- Inhaltsverzeichnisse
- Stichwortverzeichnisse
- Formatvorlagen
- Kopf- und Fußzeilen
- Feldfunktionen sinnvoll einsetzen

Termine

Dienstag, 2. Dezember 2025

08:30 bis 16:15 Uhr

Ort

IHK Ulm

Kosten und Förderung

350,00 € (inkl. Verpflegung)
zzgl. Arbeitsunterlagen
ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

MS-Excel

Grundlagen der Tabellenkalkulation

Sie erlernen die grundlegenden Funktionen von Excel und wenden diese zur Lösung von Aufgaben sicher an.

Daten eingeben, ändern, löschen; Zellen gestalten, hervorheben; Zeilen und Spalten einfügen, löschen, verschieben, kopieren, aus- und einblenden; Formeln erstellen und bearbeiten; Gestaltung Zellen, Zeilen und Spalten formatieren; Zahlenformatierung Tabellen erstellen; Eingabe wiederholen und automatisieren; Relative und absolute Zellbezüge; Tabellen bearbeiten; Einfache Diagramme erstellen und gestalten; Kommentare einfügen; Druckoptionen

Aufbau I – Techniken, Tabellendesign

Die Teilnehmenden lernen, ihre Daten auch für komplexere Aufgabenstellungen aufzubereiten und rationeller einzusetzen. Das beinhaltet Berechnungen über viele Tabellenblätter hinweg. Ferner gehört auch die optimale Nutzung von Diagrammen dazu.

Kurze Wiederholung der grundlegenden Funktionen; Formatierung von Tabellen; Erstellen eigener Formate; Erstellen und Arbeiten mit Mustervorlagen zur Arbeitserleichterung; Zellen, Tabellen oder Dateien schützen; Arbeiten mit Objektnamen und Kommentaren; Verknüpfen von Arbeitsblättern und Arbeitsmappen; Konsolidierungsfunktionen; Gruppierungen und Gliederungen; Effektives Arbeiten mit dem Autofilter; Datenaustausch zwischen den verschiedenen Office-Programmen

Termine

Montag und Dienstag
24. und 25. März 2025 oder
Montag und Mittwoch
5. und 7. Mai 2025 oder
Mittwoch und Donnerstag
17. und 18. September 2025 oder
Mittwoch und Donnerstag
12. und 13. November 2025

08:30 bis 16:15 Uhr

Kosten und Förderung

580,00 € (inkl. Verpflegung)
zzgl. Arbeitsunterlagen
ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Termine

Montag und Dienstag
19. und 20. Mai 2025
oder
29. und 30. September 2025

08:30 bis 16:15 Uhr

Kosten und Förderung

580,00 € (inkl. Verpflegung)
zzgl. Arbeitsunterlagen
ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

MS-Excel

Aufbau II Komplexere Berechnungen und Analysen

Für erfahrene Excel-Anwenderinnen und Anwender aus allen Unternehmensbereichen, die effizient ihre Excel-Dateien aufbauen und nutzen wollen

Kurze Wiederholung der Grundfunktionen; Grundlagen und Aufbau von Funktionen, Argumenten und Datentypen; Umgang mit Filtern und Datenbankfunktionen; Zielwert-suche; Was-wäre-wenn-Analysen; Bereichsberechnungen und Mehrfachoperationen; Verweise; Rechnen mit Datum und Zeit; Verschiedene Lösungen mit Szenario-Manager vergleichen; Tabellenverknüpfungen

Aufbau III Formeln und Funktionen, Verweise

Für erfahrene Excel-Anwender aus allen Unternehmensbereichen, die ihre Aufgabenstellungen über verschachtelte Funktionen lösen wollen

- Vorstellung verschiedener mathematischer und logischer Funktionen: wenn, und, oder, summewenn, zählenwenn, summewennS, zählenwennS, runden, aufrunden und abrunden
- Fortgeschrittene Matrixfunktionen: SVerweis und WVerweis, Index und Vergleichsfunktionen, Bereich verschieben
- Erweiterte Möglichkeiten durch die Verschachtelung der Verweisfunktionen und den logischen Funktionen
- Ist-Funktionen

Termine

Montag und Dienstag
2. und 3. Juni 2025
oder
Donnerstag und Freitag
16. und 17. Oktober 2025

08:30 bis 16:15 Uhr

Kosten und Förderung

580,00 € (inkl. Verpflegung)
zzgl. Arbeitsunterlagen
ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Termine

Mittwoch und Donnerstag
25. und 26. Juni 2025
oder
Donnerstag und Freitag
23. und 24. Oktober 2025

08:30 bis 16:15 Uhr

Kosten und Förderung

580,00 € (inkl. Verpflegung)
zzgl. Arbeitsunterlagen
ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

MS-Excel

Pivot-Analyse

Sie erlernen, wie man die Möglichkeiten von Pivot-Tabellen optimal für alle Arten von Auswertungen einsetzen und visualisieren kann.

Rationelle Arbeitstechniken; Grundlagen Datenanalyse und -auswertungen; nützliche Techniken und Shortcuts; vorbereitende Arbeiten für Pivot; Grundbegriffe und Voraussetzungen; Wie muss ein Datenbestand für Pivot aufgebaut sein? Analysieren und Visualisieren mit Pivot; Pivot-Tabellen professionell für Auswertungen nutzen; rationale Gestaltung von Pivot-Tabellen; Daten aus Pivot weiterverarbeiten; Funktion „PivotDatenZuordnen“; Optimierungen, T & T, spezielle Einstellungen

Termine

Montag, 17. November 2025

08:30 bis 16:15 Uhr

Kosten und Förderung

350,00 € (inkl. Verpflegung)
zzgl. Arbeitsunterlagen

ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

MS-Outlook und MS-PowerPoint

MS-Outlook – Mehr als nur E-Mails

Die Teilnehmenden lernen mit MS-Outlook einen Großteil ihrer elektronischen Kommunikation, Terminkoordination und Adressverwaltung vorzunehmen.

Erweiterte E-Mail-Funktionen; Adressverwaltung, Visitenkarten/Signaturen; Terminverwaltung, Termine in der Gruppe, Auswertung der Antworten, wiederkehrende Termine; Besprechungen planen; Grafische Darstellung von Verfügbarkeiten von Personen und Ressourcen; Aufgaben eintragen und verwalten; Terminorientiertes Arbeiten mit Ordnern; Arbeiten mit öffentlichen Ordnern; Arbeiten mit dem Regelassistenten

MS-PowerPoint

Die Teilnehmenden lernen die Möglichkeiten von PowerPoint kennen und erarbeiten erste Präsentationen sowie das Bearbeiten von Vorlagen und Mustern. Des Weiteren erhalten sie einen Einblick in nützliche und weiterführende Techniken der Präsentation.

Grundlegende Hinweise zur Programmsteuerung; Präsentationen planen, erstellen und bearbeiten, speichern und drucken; Diagramme/Organigramme; Bilder und Farben bearbeiten; Animationseffekte für sämtliche Objekte; Sounds und Videos hinzufügen; Datenimport von Word und Excel; Arbeiten mit dem Folienmaster und Vorlagen; Beispiele aus der Praxis

Termine

Montag, 17. März 2025
oder
Mittwoch, 16. Juli 2025
oder
Freitag, 14. November 2025

jeweils 08:30 bis 16:15 Uhr

Kosten und Förderung

350,00 € (inkl. Verpflegung)
zzgl. Arbeitsunterlagen
ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Termine

Mittwoch und Donnerstag
21. und 22. Mai 2025
oder
Montag und Dienstag
24. und 25. November 2025

08:30 bis 16:15 Uhr

Kosten und Förderung

580,00 € (inkl. Verpflegung)
zzgl. Arbeitsunterlagen
ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

MS-Access

Einführung in die Datenbank

Die Teilnehmenden erlernen grundlegende Datenbankfunktionen mit MS-Access.

Access - ein relationales Datenbanksystem; Konzeption von Tabellen, Datenstrukturierung; Beziehungen erstellen mit referenzieller Integrität; Erstellen und Gestalten von Formularen; Abfragen erstellen für die gezielte Datenauswahl; Text-, Zahlen- und Datumskriterien; Abfragen mit mehreren Kriterien erstellen; Parameterabfragen erstellen; Berichte für den Druck aufbereiten

Aufbau

Die Teilnehmenden erlernen weiterführende Datenbankfunktionen und Programmierung mit MS-Access.

- Tieferegehende Konzeption von Tabellen und Beziehungen
- Erstellen diverser Formulare (mit VBA-Programmierung)
- Erstellen tiefergehender Abfragefunktionen für die gezielte Datenausgabe und -weitergabe
- Einführung in die Makro-Programmierung
- Einführung in die VBA-Programmierung von Access

Termine

Montag und Dienstag
7. und 8. April 2025

08:30 bis 16:15 Uhr

Kosten und Förderung

580,00 € (inkl. Verpflegung)
zzgl. Arbeitsunterlagen
ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Termine

Montag und Dienstag
7. und 8. Juli 2025

jeweils 08:30 bis 16:15 Uhr

Kosten und Förderung

580,00 € (inkl. Verpflegung)
zzgl. Arbeitsunterlagen
ESF-Plus-Fachkursförderung
möglich, 30 bis 70 %

Kontakt

Nina Finatti, 0731 / 173-277
finatti@ulm.ihk.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Geltungsbereich

1. Die folgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen gelten für alle Geschäftsbeziehungen zwischen uns und dem Teilnehmer*. Maßgeblich ist jeweils die zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses gültige Fassung.

2. Verbraucher im Sinne dieser Geschäftsbedingungen sind natürliche Personen, mit denen wir in Geschäftsbeziehung treten, ohne dass diesen eine gewerbliche oder selbstständige berufliche Tätigkeit zugerechnet werden kann.

Unternehmen im Sinne dieser Geschäftsbedingungen sind natürliche oder juristische Personen oder rechtsfähige Personengesellschaften, mit denen wir in Geschäftsbeziehung treten und die in Ausübung ihrer gewerblichen oder selbstständigen beruflichen Tätigkeit handeln.

Teilnehmer im Sinne dieser Geschäftsbedingungen sind sowohl Verbraucher als auch Unternehmer.

3. Abweichende, entgegenstehende oder ergänzende Allgemeine Geschäftsbedingungen werden, selbst bei Kenntnis, nicht Vertragsbestandteil, es sei denn, ihrer Geltung wird ausdrücklich schriftlich zugestimmt.

Anmeldung

1. Die Anmeldung zur Teilnahme an Lehrgängen, Seminaren oder anderen Veranstaltungen der Industrie- und Handelskammer (IHK) Ulm erfolgt schriftlich, per Telefax oder per E-Mail.

2. Daneben ist eine Anmeldung online unter www.ihk.de/ulm/veranstaltungen oder events.ulm.ihk24.de möglich:

- Hier kann der Teilnehmer unter den aktuell angebotenen Veranstaltungen wählen.
- Nach Auswahl der Veranstaltung hat der Teilnehmer die Möglichkeit, seine persönlichen und ggf. geschäftlichen Daten und eine Rechnungsanschrift einzugeben.
- Eingabefehler kann der Teilnehmer während des Anmeldeprozesses jederzeit durch erneutes Anklicken der entsprechenden Zeile und Löschen des eingegebenen Textes berichtigen.

3. Eine verbindliche Anmeldung erfolgt erst durch Betätigen des Buttons „zahlungspflichtig anmelden“ bzw. „kostenpflichtig anmelden“. Davor kann der Teilnehmer die Anmeldung jederzeit durch Verlassen der Seite abbrechen.

Die Anmeldung kann jedoch nur abgeschickt werden, wenn der Teilnehmer durch Anklicken der Checkbox „Ich habe die AGBs und die Widerrufsbelehrung für Verbraucher zur Kenntnis genommen und bin mit deren Geltung einverstanden“ die Kenntnisnahme der AGBs und die Sicherheitsfrage beantwortet hat.

Der Teilnehmer erhält daraufhin eine Bestätigungs-E-Mail von der IHK Ulm. Mit Zugang der Anmeldebestätigung (in der Regel in Textform per Mail) kommt der Vertrag zustande. Dies erfolgt vor Veranstaltungsbeginn.

Der Vertragsschluss erfolgt ausschließlich in deutscher Sprache.

Allgemeine Geschäftsbedingungen

4. Anmeldungen sind innerhalb der in der Veranstaltungsbeschreibung und -bekanntmachung genannten Frist vorzunehmen. Ist keine Frist genannt, müssen die Anmeldungen bis 14 Tage vor Beginn der Veranstaltung bei der IHK Ulm eingegangen sein.
5. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.
6. Mit der Anmeldung entsteht kein Anrecht auf einen Parkplatz.

Zahlungsbedingungen

Der Teilnehmer hat das Entgelt für die Veranstaltung unabhängig von Leistungen Dritter (z. B. Arbeitsagentur, Arbeitgeber) spätestens 7 Tage nach Erhalt einer Rechnung mit Angabe der vollständigen Rechnungsnummer zu bezahlen. Nach Ablauf dieser Frist kommt der Teilnehmer in Zahlungsverzug.

Rücktritt

Ein Rücktritt ist bei Seminaren sowie Webinaren (mit einer Dauer bis zu 3 Tagen) bis 7 Tage und bei allen anderen Seminaren und Lehrveranstaltungen (mit einer Dauer von mehr als 3 Tagen) bis 14 Tage vor Beginn der Veranstaltung in Textform (zum Beispiel schriftlich, per E-Mail oder Telefax) kostenfrei möglich. Maßgeblich für die Rechtzeitigkeit ist der Eingang der Rücktrittserklärung bei der IHK Ulm.

Bei späterer Absage werden 75 Prozent des Rechnungsbetrags fällig. Es besteht jedoch die Möglichkeit, Ersatzteilnehmer zu melden. Dem Teilnehmer steht der Nachweis frei, dass der IHK Ulm kein oder ein niedrigerer Schaden entstanden ist. Sollte die Teilnahme an der Veranstaltung aus gesundheitlichen Gründen nicht möglich sein, kann von der IHK Ulm die Vorlage eines entsprechenden ärztlichen Attests verlangt werden. Erfolgt keine Absage, werden 100 Prozent des Rechnungsbetrags fällig.

Bei Lehrveranstaltungen mit mehr als 250 Unterrichtsstunden kann der Teilnehmer erstmals zum Ende der ersten drei Monate ab Veranstaltungsbeginn kündigen. Danach kann eine Kündigung mit einer Frist von drei Monaten zum Monatsende erfolgen. Das Entgelt wird anteilmäßig bis zum Ablauf der Kündigungsfrist berechnet.

Für Verbraucher greifen diese Rücktrittsregeln erst nach Ablauf der Widerrufsfrist.

Absage von Lehrveranstaltungen

Die IHK Ulm behält sich vor, eine Veranstaltung aus Gründen, die sie nicht selbst zu vertreten hat, z. B. Krankheit des Referenten, nicht ausreichende Beteiligung etc., abzusagen oder zu verschieben. Die Benachrichtigung der Teilnehmer über eine Absage oder Verschiebung erfolgt an die bei der Anmeldung angegebene Adresse. Bei Absage der Veranstaltung wird bereits gezahltes Entgelt erstattet. Wird die Veranstaltung verschoben, steht dem Teilnehmer ein außerordentliches Rücktrittsrecht zu. Dieses hat er gegenüber der IHK Ulm unverzüglich nach Benachrichtigung in Textform (z. B. schriftlich, per E-Mail oder Telefax) auszuüben. In diesem Fall wird ihm

bereits gezahltes Entgelt erstattet. Weitergehende Ansprüche seitens der Teilnehmer sind ausgeschlossen, außer es trifft die IHK Ulm Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit.

Die IHK Ulm kann den Vertrag aus wichtigem Grund kündigen, z. B. wenn der Teilnehmer die Veranstaltung nachhaltig stört oder auf eine Mahnung keine fristgemäße Zahlung erfolgt. Ein Anspruch auf Erstattung des bereits gezahlten Entgelts besteht nicht.

Leistung der IHK Ulm

Die Leistungen der IHK Ulm umfassen die Unterrichtung der Teilnehmer nach den in der Lehrgangsausschreibung oder ggf. in entsprechenden Prüfungsordnungen festgelegten Inhalten. Nicht zur Leistung gehören Lehr- und Lernmittel, auch wenn sie von Dozenten oder der IHK empfohlen werden. Sofern es für Lehrgänge Rahmenstoffpläne der Deutschen Industrie- und Handelskammer gibt, orientieren sich die Lehrgänge der IHK Ulm an diesen. Die Inhalte und Stundenverteilungen gelten nicht als zugesichert, sondern es obliegt der IHK Ulm als Lehrgangsträger und in Absprache mit den Dozenten, pädagogisch und inhaltlich sinnvoll erachtete Abänderungen vorzunehmen. Die IHK Ulm behält sich ferner das Recht vor, andere gleichwertige Referenten einzusetzen, sowie den Ort, Raum und zeitlichen Ablauf der Veranstaltung zu ändern. In solchen Fällen ist weder ein Rücktritt vom Vertrag noch eine Minderung des Entgelts möglich.

Datenschutz und Urheberrecht

Zum Zweck der Lehrgangs-, Veranstaltungs- bzw. Prüfungsabwicklung werden die Anmelde- und Kontaktdaten der Teilnehmer, d. h. personenbezogene Daten, be- und verarbeitet. Eine weitergehende Datenverarbeitung erfolgt nur im Rahmen zwingender nationaler Vorschriften.

Die verwendete Computersoftware und die Arbeitsunterlagen, die von Dozenten zur Verfügung gestellt werden, sind urheberrechtlich geschützt. Insbesondere das Kopieren und die Weitergabe sind daher nur mit Zustimmung des Urheberrechtsinhabers zulässig.

Haftung

Die Haftung der IHK Ulm für Schäden, die der Teilnehmer in Zusammenhang mit der Weiterbildung erleidet, ist ausgeschlossen, es sei denn, dass diese auf einem vorsätzlichen oder grobfahrlässigen Verhalten der IHK oder ihrer Erfüllungsgehilfen beruhen. Der Haftungsausschluss gilt nicht für Ansprüche aus Produkthaftung, Verletzung von Körper, Leben und Gesundheit und von wesentlichen Vertragspflichten (Kardinalpflichten).

Unfallversicherung

Unternehmer/Selbständige sind bei der Teilnahme an Veranstaltungen nicht versichert. Abhängig Beschäftigte sind – sofern die Teilnahme privat erfolgt – über die Verwaltungs-Berufsgenossenschaft versichert. Übernimmt das Unternehmen das Entgelt für die Veranstaltung, so sind die Teilnehmer über die Berufsgenossenschaft des Arbeitgebers versichert.

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Streitschlichtung

Die Europäische Kommission stellt eine Plattform zur Online-Streitbeilegung (OS) bereit, die Sie hier finden: ec.europa.eu/consumers/odr. Verbraucher haben die Möglichkeit, diese Plattform für die Beilegung ihrer Streitigkeiten zu nutzen. Zur Teilnahme an einem Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle ist die IHK Ulm nicht verpflichtet und nicht bereit.

Widerrufsrecht für Verbraucher bei Dienstleistungen

Wenn Sie Verbraucher sind, haben Sie das Recht, binnen 14 Tagen ohne Angabe von Gründen diesen Vertrag zu widerrufen.

Die Widerrufsfrist beträgt 14 Tage ab dem Tag des Vertragsschlusses.

Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie uns (IHK Ulm, Olgastraße 95-101, 89073 Ulm, Telefon-Nr.: 0731/173-0, Telefax-Nr.: 0731/173-173, E-Mail-Adresse: info@ulm.ihk.de) mittels einer eindeutigen Erklärung (z. B. ein mit der Post versandter Brief, Telefax oder E-Mail) über Ihren Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Sie können dafür das beigefügte Muster-Widerrufsformular verwenden, das jedoch nicht vorgeschrieben ist.

Zur Wahrung der Widerrufsfrist reicht es aus, dass Sie die Mitteilung über die Ausübung des Widerrufsrechts vor Ablauf der Widerrufsfrist absenden.

Folgen des Widerrufs

Wenn Sie diesen Vertrag widerrufen, haben wir Ihnen alle Zahlungen, die wir von Ihnen erhalten haben, einschließlich der Lieferkosten (mit Ausnahme der zusätzlichen Kosten, die sich daraus ergeben, dass Sie eine andere Art der Lieferung als die von uns angebotene, günstigste Standardlieferung gewählt haben), unverzüglich und spätestens binnen 14 Tagen ab dem Tag zurückzahlen, an dem die Mitteilung über Ihren Widerruf dieses Vertrages bei uns eingegangen ist. Für diese Rückzahlung verwenden wir dasselbe Zahlungsmittel, das Sie bei den ursprünglichen Transaktionen eingesetzt haben, es sei denn, mit Ihnen wurde ausdrücklich etwas anderes vereinbart; in keinem Fall werden Ihnen wegen dieser Rückzahlung Entgelte berechnet.

Haben Sie mit uns vereinbart, dass die Dienstleistungen während der Widerrufsfrist beginnen sollen, so haben Sie uns einen angemessenen Betrag zu zahlen, der dem Anteil der bis zu diesem Zeitpunkt, zu dem Sie uns von der Ausübung des Widerrufsrechts hinsichtlich dieses Vertrags unterrichten, bereits erbrachten Dienstleistungen im Vergleich zum Gesamtumfang der im Vertrag vorgesehenen Dienstleistungen entspricht.

Ende der Widerrufsbelehrung

Stand: 19. September 2024

* Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit bezieht sich die Bezeichnung „Teilnehmer“ auf alle Geschlechter in gleicher Weise.

Muster-Widerrufsformular

(Wenn Sie den Vertrag widerrufen wollen, dann füllen Sie bitte dieses Formular aus und senden Sie es zurück.)

An
IHK Ulm
Olgastraße 95-101
89073 Ulm

Hiermit widerrufe(n) ich/wir* den von mir/uns* abgeschlossenen Vertrag über den Kauf der folgenden Waren* / die Erbringung der folgenden Dienstleistung*:

Bestellt am* / erhalten am*

Name des/der Verbraucher(s)

Anschrift des/der Verbraucher(s)

Unterschrift des/der Verbraucher(s) (nur bei Mitteilung auf Papier)

Datum

* Unzutreffendes streichen



IHK Ulm
Haus der Wirtschaft

Olgastraße 95-101
89073 Ulm



IHK-Bildungszentrum
Biberach

Freiburger Straße 40
88400 Biberach



IHK-Bildungszentrum

Schwabenstraße 25
89231 Neu-Ulm

Schaffen Sie sich neue Perspektiven.

IHK-Weiterbildung



ihk.de/ulm



weiterbildung@ulm.ihk.de



facebook.com/IHKUlm



youtube.com/user/IHKUlm



0731 173-222



ihk.de/ulm/newsletter



instagram.com/ihk_ulm

#Gemeinsam