



MARKETING.
SOFTWARE.
UMSATZ.



eurosoft AKADEMIE Seminarkalender 2016

SEMINARÜBERSICHT

Januar

18.01.2016	euro-Sales Vino - Die Schulung für Inhaber und Geschäftsführer	Seite 10
25. - 26.01.2016	euro-Sales Vino - Die kompakte Grundausbildung	Seite 8

Februar

15. - 16.02.2016	euro-Sales Vino - Die kompakte Grundausbildung	Seite 8
22. - 23.02.2016	Strukturiertes und effizientes Eventmanagement	Seite 14

März

29.02. - 01.03.16	euro-Sales Vino - Die kompakte Grundausbildung	Seite 8
07.03.2016	euro-Sales Vino - Die Schulung für Inhaber und Geschäftsführer	Seite 10
10.03.2016	Geldscheine sind Stimmzettel! Realisieren Sie Zusatzverkäufe mit Stimme, Sprache & Körpersprache	Seite 22

April

04.04.2016	Inventur leicht gemacht mit euro-Sales Vino	Seite 9
11. - 12.04.2016	euro-Sales Vino - Die kompakte Grundausbildung	Seite 8
14.04.2016	Mut zum Lauschangriff!	Seite 25
18. - 19.04.2016	Strategisches Marketing entwickeln und umsetzen	Seite 12
21.04.2016	Delegieren, korrigieren, motivieren.	Seite 26
22.04.2016	Power-Workshop „Die Zeit im Griff mit Outlook“	Seite 20

Mai

09. - 10.05.2016	euro-Sales Vino - Die kompakte Grundausbildung	Seite 8
19.05.2016	Führen in der Arbeitswelt 4.0! Mit Mitarbeitern, die den Wandel gestalten.	Seite 24

Juni

06.06.2016	euro-Sales Vino - Die Schulung für Inhaber und Geschäftsführer	Seite 10
07.06.2016	Inventur leicht gemacht mit euro-Sales Vino	Seite 9
13. - 14.06.2016	Strukturiertes und effizientes Eventmanagement	Seite 14
16.06.2016	Delegieren, korrigieren, motivieren.	Seite 26
20. - 21.06.2016	euro-Sales Vino - Die kompakte Grundausbildung	Seite 8
23.06.2016	Mut zum Lauschangriff!	Seite 25



Juli

04. - 05.07.2016	Strategisches Marketing entwickeln und umsetzen	Seite 12
11. - 12.07.2016	euro-Sales Vino - Die kompakte Grundausbildung	Seite 8
14.07.2016	Power-Workshop „Die Zeit im Griff mit Outlook“	Seite 20

August

10.08.2016	Führen in der Arbeitswelt 4.0! Mit Mitarbeitern, die den Wandel gestalten.	Seite 24
11.08.2016	Geldscheine sind Stimmzettel! Realisieren Sie Zusatzverkäufe mit Stimme, Sprache & Körpersprache	Seite 22
22. - 23.08.2016	euro-Sales Vino - Die kompakte Grundausbildung	Seite 8

September

05.09.2016	euro-Sales Vino - Der Crash-Kurs für Ihre Aushilfen	Seite 16
12.09.2016	euro-Sales Vino - Die Schulung für Inhaber und Geschäftsführer	Seite 10
16.09.2016	Wettbewerbsvorteile durch besondere Geschenkerpackungen	Seite 18
19 - 20.09.2016	euro-Sales Vino - Die kompakte Grundausbildung	Seite 8
22. - 23.09.2016	Strategisches Marketing entwickeln und umsetzen	Seite 12
26. - 27.09.2016	Strukturiertes und effizientes Eventmanagement	Seite 14

Oktober

05. - 06.10.2016	euro-Sales Vino - Die kompakte Grundausbildung	Seite 8
07.10.2016	Inventur leicht gemacht mit euro-Sales Vino	Seite 9
10.10.2016	euro-Sales Vino - Der Crash-Kurs für Ihre Aushilfen	Seite 16
17.10.2016	Wettbewerbsvorteile durch besondere Geschenkerpackungen	Seite 18

November

07. - 08.11.2016	euro-Sales Vino - Die kompakte Grundausbildung	Seite 8
------------------	--	---------

VORWORT

Weiterbildung: Chancen nutzen — Zukunft sichern!

Fort- und Weiterbildung sind heute gewinnbringender denn je: Vor dem Hintergrund des gesellschaftspolitischen und wirtschaftlichen Wandels und zunehmender fachlicher Herausforderungen in der Arbeitswelt sind sie der Schlüssel für beruflichen und unternehmerischen Erfolg. Sie stehen sinnbildlich für die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit einer Branche.

Der Wettbewerb, dem sich die Weinbranche heute stellen muss, wird zu einem immer härteren Kampf. Einerseits die zunehmende Verlagerung vom stationären zum digitalen Weinhandel und die Fülle an Informationen, die dem Kunden durch das Internet zur Verfügung stehen. Andererseits die wachsende Konkurrenz durch LEH und Discounter. An die geringen Preise für Weine von renommierter Herkunft haben sich sowohl Kunden als auch Fachhändler mittlerweile gewöhnt - doch heute setzen selbst Discounter auf Qualität. Wie können unabhängige Weinhandlungen und Winzer da noch mithalten? Im Preiskampf können die großen Mitbewerber kaum geschlagen werden.

Der Großteil der Kunden kauft nicht nur bei Ihnen ein, weil Sie ein einzigartiges Sortiment führen. Das von Ihnen gebotene Einkaufserlebnis, Ihre Beratung, Ihr kompetenter und freundlicher Service - genau darin unterscheiden Sie sich erheblich von reinen Onlinehändlern, Discountern und LEH. Investieren Sie in Weiterbildung, denn der Faktor Mensch ist essentiell für den Erfolg nahezu aller Fachhändler. Wir haben umfassende Seminarkonzepte vorbereitet, von denen Ihr Unternehmen vielseitig profitieren kann.



Die eurosoft AKADEMIE

Kompetente Vermittlung durch ausgewählte Dozenten sowie eine hohe Praxisrelevanz sind zentrale Bestandteile der Seminare und Lehrgänge. Sie sichern den Teilnehmern Lernerfolg und Verwertbarkeit im Alltag. Die Referenten sind Experten aus den jeweiligen Bereichen und besitzen hohe Branchenkompetenz und -affinität.

Damit Sie euro-Sales Vino bestmöglich für Ihr Unternehmen einsetzen können, ist eine optimale Einarbeitung unerlässlich. Gerne unterstützen wir Sie dabei und bereiten Sie und Ihre Mitarbeiter auf den effizienten Einsatz vor - dies erspart Ihnen den zeitlichen Aufwand einer Einarbeitung in Eigenrecherche und ermöglicht Ihnen den Austausch mit unseren Experten und Branchenkollegen.

Diese Broschüre informiert Sie über das Veranstaltungsangebot der eurosoft AKADEMIE. Wir freuen uns, Sie im Jahr 2016 in unseren Veranstaltungen begrüßen zu dürfen.



Vincenzo Casciato
Geschäftsleitung

WESENTLICHES AUF EINEN BLICK

Angebot Zum Weiterbildungsangebot der eurosoft Informationstechnologie GmbH gehören

SEMINARE

Zielgruppe: Die Seminare richten sich an Auszubildende bis hin zu Geschäftsführern, Betriebsleitern und Inhabern im Weinhandel.

Themenbereiche: PR & Marketing, Recht & Compliance, Verkauf & Kommunikation, Geschäftsprozesse und Software

ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE

Zielgruppe: Die Lehrgänge richten sich an alle Anwender von euro-Sales Vino, die ihr Wissen erweitern und nach erfolgreicher Abschlussprüfung zertifiziert bekommen möchten.

Themenbereiche: Prozessgestaltung und digitales Marketing mit euro-Sales Vino

Seminarpaket Im Seminarpaket sind die Verpflegung während der Veranstaltung, die Referentenleistung und die Seminarunterlagen sowie die Nutzung der Tagungsstätte enthalten.

Die in diesem Seminar kalender angebotenen Veranstaltungen finden in unseren Geschäftsräumen in Beckum, Westfalen statt. Das Seminar- und Lehrgangsangebot ist nicht ortsgebunden, auf Anfrage schulen wir auch gerne bundesweit und erstellen ein individuelles Angebot für Sie.



- Zertifikat** Alle Seminarteilnehmer erhalten auf Wunsch zum Veranstaltungsende eine mit ihrem Namen versehene Teilnahmebescheinigung; die Teilnehmer eines Zertifikatlehrgangs erhalten ein Zertifikat. Die Teilnahme wird bestätigt und die Inhalte der Veranstaltung, Ort und Dauer werden aufgeführt.
- Gebühren** Die Teilnahmegebühren variieren je nach Veranstaltungstyp und -dauer und können der jeweiligen Veranstaltungsbeschreibung in dieser Broschüre entnommen werden.
- Anmeldung** Bei Interesse an den Seminaren und Zertifizierungslehrgängen wenden Sie sich bitte per E-Mail an unsere zentrale Koordinationsstelle unter akademie@eurosoft.net oder rufen Sie uns einfach an: +49 2521 85 04 0
- Zur direkten Seminaranmeldung nutzen Sie bitte das dieser Broschüre beigefügte Anmeldeformular auf den Seiten 28 und 29 und senden Sie es ausgefüllt per Fax (+49 2521 85 04 58) oder per E-Mail an die akademie@eurosoft.net.
- Gerne nehmen wir Ihre Anmeldung auch telefonisch unter der Nummer +49 2521 85 04 0 entgegen. Der Eingang wird in jedem Fall schriftlich bestätigt.

euro-Sales Vino — Die kompakte Grundausbildung (VZL01)

Zertifikatslehrgang mit Abschlussprüfung

Termin:	25. - 26.01.2016 15. - 16.02.2016 29.02. - 01.03.2016 11. - 12.04.2016 09. - 10.05.2016 20. - 21.06.2016 11. - 12.07.2016 22. - 23.08.2016 19. - 20.09.2016 05. - 06.10.2016 07. - 08.11.2016
Zeit:	2 Tage: Tag 1 10:00 - 17:00 Uhr, Tag 2 09:00 - 16:00 Uhr
Ort:	Gewerbepark Grüner Weg 34, D-59269 Beckum
Gebühr:	690 EUR zzgl. 19% MwSt. (inkl. Verpflegung während des Lehrgangs, bei Bestehen Zertifikat und Handout)
Referenten:	Vincenzo Casciato, Annette Wöltje

LERNZIEL

Der sichere Umgang und die optimale Nutzung von euro-Sales Vino im operativen Tagesgeschäft.

BESCHREIBUNG

Die Einführung von euro-Sales Vino bietet Ihnen für Ihr Unternehmen unzählige Vorteile. Die Optimierung von Arbeitsabläufen wird Ihren Mitarbeitern das tägliche Geschäft erheblich erleichtern — das stellt Sie zuvor jedoch vor die Herausforderung, den richtigen Umgang mit euro-Sales Vino zu erlernen.

Dafür ist unsere Grundausbildung genau richtig: Hier lernen Ihre Mitarbeiter, wie euro-Sales Vino aufgebaut ist. Denn das einzigartige Workflow-Konzept ist intuitiv anwendbar, wenn der Benutzer das Grundprinzip verinnerlicht hat.

In diesen beiden Tagen werden wir die Workflows Artikelmanagement, Kundenmanagement, Lieferantenmanagement, Einkaufen, Verkaufen, Organisieren und Kassieren vermitteln.

INHALTE

- ◆ Workflow-Konzept
- ◆ Artikel-, Kunden- und Lieferantenmanagement
- ◆ Einkaufen, Verkaufen und Organisieren
- ◆ Kasse

Maximale Teilnehmerzahl: 6 Personen

Zertifikatslehrgang mit Abschlussprüfung



Termin: [04.04.2016](#) | [07.06.2016](#) | [07.10.2016](#)
Zeit: 1/2 Tag: 09:00 - 12:00 Uhr
Ort: Gewerbepark Grüner Weg 34, D-59269 Beckum
Gebühr: 190 EUR zzgl. 19% MwSt. (inkl. Verpflegung während des Lehrgangs, bei Bestehen Zertifikat und Handout)
Referentin: Annette Wöltje

LERNZIEL

Die perfekte Inventur — im Anschluss an diesen Lehrgang wissen Sie, welche vorbereitenden Tätigkeiten sinnvoll sind, wie Sie am Stichtag bestmöglich agieren und welche Erkenntnisse Sie aus den ermittelten Zahlen gewinnen können.

BESCHREIBUNG

Die jährliche Inventur kostet einen Großteil der Weinhändler viel Zeit und Nerven. Graut Ihnen auch schon davor? Die Nutzung eines effizienten Warenwirtschafts-systems erleichtert den Arbeitsaufwand am Stichtag in erheblichem Maße.

Zusätzlich gibt es zahlreiche Möglichkeiten, um bereits während des Geschäftsjahres Fehlbestände zu erkennen und zu beseitigen. Unsere Referentin zeigt Ihnen wertvolle Tipps und Tricks, die die Inventur und das unliebsame Zählen erleichtern und für genauere Ergebnisse sorgen. Darüber hinaus thematisieren wir die Auswertung der Inventur und liefern Ihnen wichtige Vergleichskennzahlen, damit Sie Ihre Ergebnisse abschließend noch besser auswerten können.

INHALTE

- ◆ Bestände ermitteln und buchen
- ◆ Fehlbestände vermeiden
- ◆ Auswerten

Maximale Teilnehmerzahl: 6 Personen

euro-Sales Vino — **Die Schulung für Inhaber und Geschäftsführer** (VS03)

Termin:	18.01.2016 07.03.2016 06.06.2016 12.09.2016
Zeit:	1 Tag 11:00 - 16:00 Uhr
Ort:	Gewerbepark Grüner Weg 34, D-59269 Beckum
Gebühr:	440 EUR zzgl. 19% MwSt. (inkl. Verpflegung während des Seminars und Handout)
Referenten:	Vincenzo Casciato, Annette Wöltje

LERNZIEL

Nach diesem Seminar werden Sie in der Lage sein, euro-Sales Vino Ihren eigenen Bedürfnissen entsprechend einzurichten und an Ihren Betrieb anzupassen sowie Ihren Unternehmenserfolg zu messen und zu bewerten.

BESCHREIBUNG

Als Inhaber einer Weinhandlung haben Sie höchste Ansprüche an Ihre Marketingstrategie und die von Ihnen verwendete Software - in diesem Kompakt-Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihr Unternehmen mit euro-Sales Vino von überall aus steuern können, welche speziellen Einrichtungsmöglichkeiten es gibt und welche Benutzerrechte Sie Ihren Mitarbeitern einräumen können. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihren Unternehmenserfolg mit Hilfe des Statistik-Explorers noch weiter ausbauen können. Sie lernen die vielseitigen Funktionen von euro-Sales Vino kennen, die Ihnen dabei helfen, die richtige Strategie für Ihr Unternehmen zu entwickeln und umzusetzen. Nutzen Sie euro-Sales Vino, um aus Gelegenheitskäufern begeisterte Stammkunden zu machen.

Wir zeigen Ihnen, wie Sie das CRM-System von euro-Sales Vino optimal nutzen können, damit wichtige Informationen über Ihre Stammkunden nicht nur in den Köpfen Ihrer Mitarbeiter gespeichert sind, sondern dauerhaft im Unternehmen erhalten bleiben. Überraschen und begeistern Sie Ihre Kunden durch perfekt auf sie abgestimmte Empfehlungen und eine individuelle Ansprache.

Damit Sie Ihr Unternehmen in Zukunft noch erfolgreicher führen können, verschaffen wir Ihnen außerdem einen Überblick darüber, wie Sie euro-Sales Vino bestmöglich einsetzen können, um die digitale Welt des Weinhandels zu erobern.



INHALTE

- ◆ Unternehmenslenkung
- ◆ Einrichtungsmöglichkeiten
- ◆ Benutzerverwaltung und -rollen
- ◆ CRM
- ◆ SoLoMo-Strategie
- ◆ Attributionskonzepte

Maximale Teilnehmerzahl: 6 Personen



Strategisches Marketing mit euro-Sales Vino entwickeln und umsetzen (VS04)

Termin: [18. - 19.04.2016](#) | [04. - 05.07.2016](#) | [22. - 23.09.2016](#)
Zeit: 2 Tage: Tag 1 10:00 - 17:00 Uhr, Tag 2 09:00 - 16:00 Uhr
Ort: Gewerbepark Grüner Weg 34, D-59269 Beckum
Gebühr: 890 EUR zzgl. 19% MwSt. (inkl. Verpflegung während des Seminars und Handout)
Referent: Vincenzo Casciato

LERNZIEL

Nach Ihrer Teilnahme wissen Sie, wie Sie Ihre individuelle Marketingstrategie mit Hilfe von euro-Sales Vino umsetzen und evolutionär weiterentwickeln können.

Das Seminar ist als Impulsseminar ausgelegt und bietet auch Raum für einen Erfahrungsaustausch.

BESCHREIBUNG

Der Handel befindet sich im Wandel, das gilt auch für den Wein- und Spirituosenfachhandel: Zum einen haben sich in den letzten Jahren durch das Internet die Anforderungen der Kunden geändert, zum anderen hat sich die Wettbewerbssituation erweitert. Neben dem LEH stellt zunehmend auch der Online-Handel für viele Unternehmen eine Bedrohung dar. Allerdings haben die neuen Medien nicht nur negative Aspekte, denn viele Weinhändler sehen darin berechtigter Weise auch neue Chancen und Wachstumsmöglichkeiten. Um diese nutzen zu können, braucht es zukunftsgerichtete Strategien, die fundiert entwickelt, konsequent umgesetzt und regelmäßig überprüft werden müssen.

In unserem Impulsseminar lernen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer verschiedene Aspekte der Strategieentwicklung und deren konsequente Umsetzung kennen.



INHALTE

Strategisches Marketing **planen und entwickeln**

- ◆ Vorteile einer evolutionären Strategie
- ◆ Nachteile einer synoptischen oder inkrementellen Planung
- ◆ Portfolio-Analyse
- ◆ Positionierung und Zielgruppen
- ◆ Bedeutung der Corporate Identity aus strategischer Sicht
- ◆ Bedeutung von gut funktionierenden Teams aus strategischer Sicht (TMS-Modell)

Strategisches Marketing **umsetzen**

- ◆ Umsetzung der Positionierungsarbeit: Visuelles, Kommunikation und Verhalten
- ◆ Die Konfiguration von euro-Sales Vino auf die eigene Strategie anpassen
- ◆ Die strategische Positionierung in euro-Sales Vino abbilden und überprüfen
- ◆ Empfehlungsmarketing, SEO und Content-Marketing
- ◆ Newsletter verfassen, versenden und Erfolgsquote messen

Strategisches Marketing **kontrollieren und korrigieren**

- ◆ Statistik-Explorer
- ◆ Web-Analytics

Maximale Teilnehmerzahl: 6 Personen

Strukturiertes und effizientes Eventmanagement mit euro-Sales Vino (VS05)

Termin: [22. - 23.02.2016](#) | [13. - 14.06.2016](#) | [26. - 27.09.2016](#)
Zeit: 2 Tage: Tag 1 10:00 - 17:00 Uhr, Tag 2 09:00 - 16:00 Uhr
Ort: Gewerbepark Grüner Weg 34, D-59269 Beckum
Gebühr: 890 EUR zzgl. 19% MwSt. (inkl. Verpflegung während des Seminars und Handout)
Referenten: Vincenzo Casciato, Annette Wöltje

LERNZIEL

Optimale Veranstaltungsorganisation mit euro-Sales Vino - im Anschluss an das Seminar werden Sie in der Lage sein, Ihre Veranstaltungen mit geringem Arbeitsaufwand systematisch und strukturiert zu planen und zu organisieren sowie die dabei erhobenen Daten sinnvoll zu nutzen und auszuwerten. Weiterhin erhalten Sie konkrete, umsetzbare Beispiele, Tipps und Anregungen für die praktische Umsetzung von Seminaren und Events, die Ihre Kunden in Erstaunen versetzen werden.

BESCHREIBUNG

Weinseminare und andere Veranstaltungen steigern den Umsatz vieler Weinhändler in erheblichem Maße. Nicht nur unmittelbar durch eine Teilnahmegebühr, sondern auch nachhaltig:

Ihre Kunden sammeln neue Erfahrungen und lernen, die Qualität von Weinen zu beurteilen. Eine solche Weiterentwicklung führt in der Regel zu stärkerer Orientierung an besseren Qualitäten. Diese kaufen Weinliebhaber erfahrungsgemäß bevorzugt bei einem Experten ihres Vertrauens – und als solcher qualifizieren Sie sich selbstverständlich, wenn Sie perfekt organisierte Events ausrichten...

Sie möchten Ihre Veranstaltungen effizient und ohne finanziellen Mehraufwand bewerben und über Weinseminare oder Tastings neue Kunden gewinnen? Mit euro-Sales Vino verfügen Sie über das perfekte Hilfsmittel im Bereich Eventmanagement. In diesem Seminar zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihre Veranstaltungen optimal planen und effizient organisieren können. Sie erfahren, wie Sie Events mit Hilfe von euro-Sales Vino über verschiedene Kanäle vermarkten.



Außerdem bereiten wir Sie auf eine detaillierte Erfolgsauswertung und transparente Nachbereitung Ihrer Veranstaltungen vor – euro-Sales Vino erledigt den größten Arbeitsaufwand von allein. Sie erlernen das Handwerkszeug, um die dabei gewonnenen Daten und Erkenntnisse optimal für Ihr Marketing nutzen zu können.

„Lebenslanges Lernen“ spielt eine wichtige Rolle für viele Ihrer Kunden. Dabei sollte der Spaß aber nicht zu kurz kommen: Edutainment, eine Verschmelzung der Begriffe Bildung (Education) und Unterhaltung (Entertainment), ist zum Freizeittrend geworden. Im Mittelpunkt stehen die Vermittlung von Wissen und ein hoher Unterhaltungswert. Die Ansprüche der meisten Weinkonsumenten an Veranstaltungen steigen zunehmend, nüchterne Information in Verbindung mit Weingenuß reicht ihnen längst nicht mehr aus. Im zweiten Teil dieses Seminars zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihre Kunden mit einfachen Mitteln begeistern und einen nachhaltigen Lernerfolg sichern können. Sie lernen verschiedene Präsentationstechniken kennen und profitieren von umfangreichen Tipps und umsetzbaren Praxisbeispielen. Ein weiteres Thema der Schulung ist die konkrete Umsatzsteigerung über Kundenbindung, Cross- und Upsellings im Anschluss an Weinevents.

INHALTE

- ◆ Workflow EVENTMANAGEMENT in euro-Sales Vino
- ◆ Verkaufspsychologie
- ◆ Eventorganisation
- ◆ Präsentationstechniken
- ◆ Edutainment
- ◆ Giveaways

Maximale Teilnehmerzahl: 6 Personen

euro-Sales Vino für Einsteiger – Crash-Kurs für Ihre Aushilfen Zertifikatslehrgang mit Abschlussprüfung (VZL06)

Termin: [05.09.2016](#) | [10.10.2016](#)
Zeit: 1/2 Tag: 09:00 - 12:00 Uhr
Ort: Gewerbepark Grüner Weg 34, D-59269 Beckum
Gebühr: 190 EUR zzgl. 19% MwSt. (inkl. Verpflegung während
des Lehrgangs und Handout)
Referentin: Annette Wöltje

LERNZIEL

Nach diesem Lehrgang werden Ihre neuen Mitarbeiter in der Lage sein, in vollem Umfang zu kassieren. Darüber hinaus lernen sie, das Kundenmanagement sicher zu bedienen und Aufträge anzulegen.

BESCHREIBUNG

Alle Jahre wieder rückt das Weihnachtsgeschäft näher - die Jahreszeit, in der im Fachhandel die höchsten Umsätze erwirtschaftet werden. Weil aber in logischer Konsequenz auch der Arbeitsaufwand erheblich zunimmt, ist der Einsatz von Aushilfskräften meist unvermeidbar. Im Weinhandel ist der Anspruch an Aushilfsmitarbeiter besonders hoch: Sie füllen nicht nur Regale auf, wie es im LEH üblich ist, sondern verkaufen aktiv. Sie benötigen grundlegende Produktkenntnisse, müssen sowohl mit der Kasse, als auch mit dem CRM- und Warenwirtschaftssystem umgehen können, damit reibungslose Arbeitsabläufe gewährleistet sind. Werden auch Sie zum Jahresende Aushilfen beschäftigen? Die Einarbeitung von neuen Mitarbeitern kostet in der Regel kostbare Zeit – werden Sie sich diese nehmen können? Wie würde es Ihnen gefallen, wenn Ihre Saisonkräfte bereits am ersten Tag fit für das operative Geschäft mit euro-Sales Vino wären? Wir nehmen Ihnen gern einen Teil der Last von den Schultern und schulen Ihre Aushilfen!



INHALTE

- ◆ Einführung in euro-Sales Vino
- ◆ Kasse
- ◆ Kundenmanagement
- ◆ Auftragsanlage

Maximale Teilnehmerzahl: 6 Personen



Wettbewerbsvorteile durch besondere Geschenkverpackungen – **glänzen Sie im Weihnachtsgeschäft (ERS07)**

Termin: [16.09.2016](#) | [17.10.2016](#)
Zeit: 1/2 Tag: 13:30 - 16:30 Uhr
Ort: Gewerbepark Grüner Weg 34, D-59269 Beckum
Gebühr: 149 EUR zzgl. 19% MwSt.
99 EUR zzgl. 19% MwSt. (für euro-Sales-Vino-Nutzer)
Referent: Roman Witing

LERNZIEL

Mit einfachen Werkzeugen und ohne großen Zeitaufwand wahre Verpackungswunder vollbringen, mit denen Sie Ihre Kunden nicht nur im Weihnachtsgeschäft in Erstaunen versetzen.

BESCHREIBUNG

„Entschuldigung, können Sie mir den auch als Geschenk verpacken?“ - das ist nicht nur im Weihnachtsgeschäft eine der meistgestellten Kundenfragen! Bei Weinpräsenten fällt die Kaufentscheidung oft eher aufgrund von optischen als geschmacklichen Kriterien... Begeistern Sie Ihre Kunden durch individuelle, raffinierte Verpackungen, die den Inhalt noch hochwertiger erscheinen lassen. So sichern Sie Folgekäufe und schaffen entscheidende Vorteile gegenüber Ihren Mitbewerbern!

Sie möchten sicherstellen, dass der Beschenkte erfährt, dass das Präsent aus Ihrem Laden stammt? Unsere Referenten verraten Ihnen, wie Sie mit simplen Mitteln neue Kunden gewinnen können. Wecken Sie Ihre Kreativität und lassen Sie Ihre Mitarbeiter beim Verpacken durch einfach umsetzbare Tipps und Tricks glänzen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie ohne großen Mehraufwand und mit wenigen Handgriffen für bewundernde Blicke sorgen - nicht nur in Ihrem Geschäft!



INHALTE

- ◆ Arbeitsplatz zum Verpacken richtig organisieren
- ◆ Kleine Ursache, große Wirkung: Präsente optisch aufwerten
- ◆ Werkzeuge richtig einsetzen
- ◆ Verschiedene Techniken, um Geschenke individuell und originell einzupacken
- ◆ Hilfsmittelbasar: Nutzen Sie die Gelegenheit, um auf unserem Basar die kennengelernten Werkzeuge einzukaufen

Maximale Teilnehmerzahl: 12 Personen



Power-Workshop „Die Zeit im Griff mit Outlook“ (ERS08)

Termin:	22.04.2016 14.07.2016
Zeit:	1/2 Tag: 14:00 - 17:30 Uhr
Ort:	Gewerbepark Grüner Weg 34, D-59269 Beckum
Gebühr:	249 EUR zzgl. 19% MwSt. 199 EUR zzgl. 19% MwSt. (für euro-Sales-Vino-Nutzer) (inkl. Verpflegung während des Seminars und Handout)
Referent:	Holger Wöltje

LERNZIEL

Effiziente Arbeitsabläufe und eine straffe Zeitplanung allein reichen nicht aus. Lernen Sie, mit einem effektiven Arbeitsstil Outlook auch im „Dschungel des Arbeitsalltags“ optimal einzusetzen sowie mit Zeitplantechniken für die Tages- und Wochenplanung deutliche Verbesserungen zu erzielen. Outlook bietet eine Menge Möglichkeiten, Sie zu unterstützen - wenn Sie nur wissen, wo sich die im Praxis-alltag wirklich hilfreichen Funktionen verstecken. Setzen Sie Outlook nicht nur als bloßes E-Mail-Programm ein - nutzen Sie die neuen Möglichkeiten und das volle Potenzial des Programms, um alltägliche Arbeitsschritte künftig schneller, einfacher und übersichtlicher auszuführen. Lernen Sie neue Taktiken zur Umsetzung bewährter Strategien mit der elektronischen Planung.

- ◆ Lernen Sie Tipps & Tricks für mehr Effizienz mit Outlook.
- ◆ Erhalten Sie eine Einführung in die wichtigsten Zeitmanagement-Grundlagen, um Stress zu reduzieren und Ihre Zeit effektiver zu nutzen (auch gut als „Refresher“ geeignet, falls Sie bereits über Vorkenntnisse verfügen).
- ◆ Bekommen Sie Ihre E-Mails in den Griff und nutzen Sie eine Wiedervorlage für Mails, die Sie erst später erledigen können.
- ◆ Entdecken Sie, wie Sie mit selbst definierten Ansichten in Outlook das Wesentliche stets im Blick haben.



INHALTE

Die E-Mail-Flut bewältigen

- ◆ E-Müll für Dich - so kommen Sie trotz E-Mail zum Arbeiten
- ◆ Nachrichten systematisch bearbeiten mit der AHA-Methode
- ◆ Wie Outlook Sie beim Abarbeiten der Mails unterstützt

Was zählt?

- ◆ Die Grundprinzipien erfolgreichen Zeitmanagements
- ◆ Die 25.000-\$-Methode
- ◆ Aufgaben und Termine in Outlook effizient nutzen

Von Kieseln, Plänen und italienischen Sozialökonomien

- ◆ Warum sich auch in Outlook die Wochenplanung lohnt
- ◆ So planen Sie Ihre Woche mit dem Kieselprinzip
- ◆ Effektiv Arbeiten mit der Aufgabenliste

Mit Outlook durch den Dschungel des Tagesgeschäfts

- ◆ Tagesplanung und Kategorien in Outlook
- ◆ Alles Ansichtssache - so hilft Outlook Ihnen, stets das Wesentliche im Blick zu behalten
- ◆ Die besten Tipps & Tricks für Ihren Outlook-Alltag

Maximale Teilnehmerzahl: 16 Personen

Geldscheine sind Stimmzettel! Realisieren Sie Zusatzverkäufe mit Stimme, Sprache & Körpersprache (ERS09)

Termin: [10.03.2016](#) | [11.08.2016](#)
Zeit: 1 Tag: 09:30 - 17:30 Uhr
Ort: Gewerbepark Grüner Weg 34, D-59269 Beckum
Gebühr: 455 EUR zzgl. 19% MwSt.
399 EUR zzgl. 19% MwSt. (für euro-Sales-Vino-Nutzer)
(inkl. Verpflegung während des Seminars und Handout)
Referentin: Ellen Braun

LERNZIEL

Sie sind alle Profis im Verkauf, führen täglich viele Gespräche mit Kunden und kommunizieren so auf vielfältige Weise. Und gerade deshalb gilt es, das scheinbar Selbstverständlichste, immer wieder zu trainieren: wie kann über Stimme und Sprache der emotionale Mehrwert beim Kunden verankert werden? Welche Stärken punkten gefühlsmäßig bei Kunden, damit diese Lust haben, beim Händler ihres Vertrauens auch weiterhin zu kaufen? Was blockiert im Gespräch mit dem Kunden? Warum steht man sich als Verkäufer manchmal selbst im Weg und der Kunde wartet – manchmal vergeblich - auf die eigentlich entscheidende Frage? Wie kann mehr Leichtigkeit, Charme und Selbstbewusstsein im Verkauf erreicht werden, ohne Aufdringlichkeit?

PROGRAMM

- ◆ Die sechs Prinzipien für eine erfolgreiche und dauerhafte Kundenbeziehung
- ◆ Wir wirken immer! Einstellungen steuern unser Verhalten
- ◆ Körper bringen oft zum Ausdruck, was einem sprachlich nicht über die Lippen ginge

INHALTE

- ◆ Sie erfahren, wie Sie Verkaufsgespräche unaufdringlich und doch zielorientiert steuern können.
- ◆ Sie lernen die Macht der Körpersprache kennen und einsetzen.
- ◆ Sie trainieren einen Sprachschatz, der sich positiv auf die Kaufentscheidung des Kunden auswirkt.
- ◆ Sie erarbeiten für Ihren Laden verkäuferische Maßnahmen für mehr Kundenbindung und einen höheren Bonumsatz.

Führen in der Arbeitswelt 4.0!

Mit Mitarbeitern, die den Wandel gestalten. (ERS10)

Termin:	19.05.2016 10.08.2016
Zeit:	1 Tag: 09:30 - 17:30 Uhr
Ort:	Gewerbepark Grüner Weg 34, D-59269 Beckum
Gebühr:	455 EUR zzgl. 19% MwSt. 399 EUR zzgl. 19% MwSt. (für euro-Sales-Vino-Nutzer) (inkl. Verpflegung während des Seminars und Handout)
Referentin:	Ellen Braun

LERNZIEL

InhaberInnen und alle Führungskräfte haben einiges vor sich:

1. Fachkräftemangel: gerade der Fachhandel braucht MitarbeiterInnen, die die notwendigen Veränderungen mitgestalten.
2. Junge MitarbeiterInnen: doch die sog. Generation Z tickt völlig anders als die beiden Generationen vorher. Wie finden die zwei bis vier Generationen eine gemeinsame Wertebasis?

Noch nie gab es vier Generationen (Baby Boomer, Generation X, Generation Y, Generation Z) auf einem Arbeitsmarkt. Allerdings haben die Generationen völlig unterschiedliche Wertevorstellungen, Einstellungen und Herangehensweisen. Kein Wunder, dass es hier menschelt; und zwar massiv.

Gleichzeitig stehen viele Branchen und damit jedes einzelne Unternehmen vor Umbrüchen. Immer geht es darum, das Unternehmensprofil zu schärfen und gegenüber dem Mitbewerber abzugrenzen. Doch werden die angedachten Unternehmensstrategien auch so schnell umgesetzt, wie dies notwendig ist? Oder sind die Mitarbeiter mehr mit dem „menscheln“ beschäftigt? Wie ticken meine Mitarbeiter, wie kann ich gegenseitige Wertschätzung im Unternehmen initiieren, gepaart mit einer Offenheit für die anstehenden Veränderungen? Welche neuen Arbeitsformen und -modelle gibt es? Welche passen oder wie kann ich die passenden schaffen für mein Unternehmen und integrieren?



Im Seminar erarbeiten Sie die für Ihr Unternehmen wichtigen strategischen Punkte, um operativ die entsprechenden Ziele und Maßnahmen definieren zu können. Sie lernen, wie unterschiedlich die Generationen ticken, welche Wertebasis dafür zugrunde liegt und wie Sie eine Zusammenarbeit schaffen für die notwendigen Veränderungen.

PROGRAMM

- ◆ Welche Werte prägen das Unternehmen?
- ◆ Welchen Anspruch haben wir an uns und unsere Mitarbeiter?
- ◆ Welche Leistungen benötigen und erwarten wir von uns und unseren Mitarbeitern?
- ◆ Wie schaffen wir einen klaren, kreativen und konsequenten Dialog?

Maximale Teilnehmerzahl: 12 Personen



Mut zum Lauschangriff!

Fragen. Zuhören. Erfüllen. Kassieren. (ERS11)



Termin: [14.04.2016](#) | [23.06.2016](#)
Zeit: 1 Tag: 09:30 - 17:30 Uhr
Ort: Gewerbepark Grüner Weg 34, D-59269 Beckum
Gebühr: 455 EUR zzgl. 19% MwSt.
399 EUR zzgl. 19% MwSt. (für euro-Sales-Vino-Nutzer)
(inkl. Verpflegung während des Seminars und Handout)
Referentin: Ellen Braun

LERNZIEL

Sie möchten ihr Gesprächsverhalten noch besser gestalten, um mit offenen Fragen souverän in das Herz der Kunden zu gelangen. Konkrete Fallbeispiele aus Ihrem Alltag machen Ihnen Mut, die Ohren in den Lauschangriff zu versetzen. Sie üben Ihren Wortschatz und lernen, wie gute Geschichten die Kaufentscheidung beeinflussen. In den praktischen Übungen aus Ihrem Verkaufsalltag und deren Auswertung kommen Sie ganz pragmatisch den Feinheiten der Kommunikationspsychologie auf die Schliche. Sie erarbeiten die verschiedenen Kundentypen und wie Sie diesen professionell begegnen können. Schwierige Situationen im Verkauf sind für Sie nach diesem Training Herausforderungen, der Sie mit Freude und Humor entgegen sehen.

PROGRAMM

- ◆ Typische Fälle aus Ihrem Verkaufsalltag auf einen Blick.
- ◆ Stellen Sie die eigene Einstellung zum Verkauf auf den Prüfstand.
- ◆ Erkennen Sie die Fußangeln des Alltäglichen.
- ◆ Umgarnen Sie typische Kundencharaktere.
- ◆ Erarbeiten Sie pffrige Gesprächssituationen mit Herz und Hirn.
- ◆ Ergreifen Sie die Chancen für Zusatzumsätze.

Maximale Teilnehmerzahl: 12 Personen

Delegieren, korrigieren, motivieren. (ERS12)

Die Kunst professionell Mitarbeitergespräche zu führen mit aller Konsequenz

Termin: [21.04.2016](#) | [16.06.2016](#)

Zeit: 1 Tag: 09:30 - 17:30 Uhr

Ort: Gewerbepark Grüner Weg 34, D-59269 Beckum

Gebühr: 455 EUR zzgl. 19% MwSt.

399 EUR zzgl. 19% MwSt. (für euro-Sales-Vino-Nutzer)
(inkl. Verpflegung während des Seminars und Handout)

Referentin: Ellen Braun

LERNZIEL

Es gibt Gespräche, auf die sich Führungskräfte freuen. Und es gibt Gespräche, die unangenehm sind. Weil Ziele nicht erreicht wurden oder weil man der Meinung ist, dass man eh nicht verstanden wird. Also werden vor allem letztere geschoben.

Doch gerade in anspruchsvollen Zeiten braucht es Führungskräfte, die sich trauen Probleme anzupacken. Führungskräfte, die die Kunst beherrschen, dem Kritikgespräch einem motivierenden Abschluss zu verpassen. Gehaltsgespräche nicht einfach mit „ja, geht“ oder „nein, geht nicht“ beantworten, sondern qualitative Aspekte zugrunde legen, die der Mitarbeiter nachvollziehen kann. Und so auch mit einem „Nein“, eine Perspektive sieht. Führungskräfte, die Kündigungsgesprächen nicht aus dem Weg gehen, sondern diese mutig anpacken.

Und wenn Sie jemanden einstellen: Wie können die Erwartungen im Einstellungsgespräch klar und deutlich definiert werden? Wie finden Sie den richtigen Mitarbeiter, der zu Ihnen und Ihrem Unternehmen passt?



PROGRAMM

- ◆ Positive, motivierende und wertschätzende Gespräche. Entdecken sie die Talente Ihrer Mitarbeiter! (Einstellungsgespräche, Personalentwicklung, Jahresgespräche, Mitarbeiterbesprechungen)
- ◆ Knifflige Gespräche (Kritikgespräche)
- ◆ Schwierige Gespräche (Kündigungsgespräche, Konfliktsituationen)

Maximale Teilnehmerzahl: 12 Personen



ANMELDEFORMULAR

Bitte füllen Sie das Formular leserlich und vollständig aus und senden Sie es an folgende Faxnummer: + 49 2521 85 04 58 oder per E-Mail an akademie@eurosoft.net. Vielen Dank.

- Ja, ich nehme verbindlich an dem Seminar bzw. dem Zertifikatslehrgang teil:

Titel der Veranstaltung (inklusive Veranstaltungsnummer)

Termin der Veranstaltung

Firmenname

Vorname, Name

Position

Straße

PLZ, Ort, (Land)

Rechnungsadresse (falls abweichend von Anschrift)

E-Mail

Telefon, Telefax

Teilnahmebedingungen:

Die Teilnahmegebühren entnehmen Sie bitte der jeweiligen Veranstaltungsbeschreibung in dieser Broschüre. In den Teilnahmegebühren sind die Verpflegung während der Veranstaltung, die Referentenleistung und die Lehrgangsunterlagen sowie die Nutzung der Tagungsstätte enthalten. Die Anmeldung ist verbindlich. Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Eine kostenfreie Stornierung ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn möglich, andernfalls können die Teilnahmegebühren nicht erstattet werden. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich. Mit der Unterzeichnung dieses Formulars erklären Sie sich mit den Teilnahmebedingungen der eurosoft AKADAMIE einverstanden. Mit der Anmeldung erklären Sie sich damit einverstanden, dass Ihre Daten elektronisch gespeichert und im Sinne der Zweckbestimmung verarbeitet werden.

- Ja, bitte nehmen Sie mich in Ihren eurosoft Newsletter auf,
damit ich über das Veranstaltungsangebot informiert werde.

Ort, Datum

Unterschrift

DIE REFERENTINNEN UND REFERENTEN



Ellen Braun, Profi für konsequentes Umsetzen von Veränderungen ist liebt herausfordernde Situationen. Insbesondere wenn es darum geht, sich selbst, MitarbeiterInnen und KundInnen mit einer klaren Strategie und Sprache zu überzeugen. Als Unternehmensberaterin, Trainerin und Coach ist sie seit mehr als 15 Jahren bei Handelsunternehmen gefragt. Zudem vermittelt sie an Hochschulen mit verschiedenen Lehraufträgen ihre Erfahrung in den Bereichen Strategie, Projektmanagement, Führung und Kommunikation. Mit der Verknüpfung von Praxis, Wissenschaft und einem betriebswirtschaftlich fundierten Pragmatismus sowie eine gesunde Portion Humor machen die Beratungen und Trainings Mut für die Anwendung im Alltag.



Vincenzo Casciato, Profi in Vertrieb und Marketing ist Geschäftsführer der eurosoft und befasst sich als Kaufmann und Informatiker seit über 20 Jahren mit Geschäftsprozessen und Marketing im Fachhandel. Durch ein berufsbegleitendes Studium der Psychologie bündelt er heute Wissen aus drei unterschiedlichen, aber sich ergänzenden Bereichen und gibt dieses in seinen Strategie-Seminaren gern weiter.

DIE REFERENTINNEN UND REFERENTEN



Annette Wöltje, Profi im Weinfachhandel

ist Weinakademikerin, staatlich geprüfte Restaurantmeisterin und Hotelbetriebswirtin - sie ist bei eurosoft als Key Account Managerin für den Weinhandel verantwortlich. Zuvor sammelte sie als Restaurantleiterin und Weinberaterin umfassende Erfahrungen im Bereich Veranstaltungsorganisation und war für die Planung, Organisation und Durchführung verschiedenster Weinevents verantwortlich.



Holger Wöltje, Profi in Unternehmensberatung und Outlook

Holger Wöltje ist der Experte für Zeitmanagement mit Outlook, iPhone und Samsung Galaxy. Zu seinen Kunden gehören etliche DAX-30- und 27 der größten Fortune-Global-500-Unternehmen. Er ist Autor mehrerer Bestseller zum Thema elektronisch Arbeiten sowie Zeit- und E-Mail-Management. In Vorträgen und Seminaren zeigt er Outlook-Anwendern, wie sie ihre Aufgaben, Termine und E-Mails in den Griff bekommen: www.zeit-im-griff.de



Roman Witing, Profi im Weinfachhandel

Student der Rechtswissenschaften, ist seit über 9 Jahren im Weinhandel tätig. Er richtet regelmäßig Seminare zu verschiedenen Themen, z. B. Wein & Käse, in Hamburg aus. Darüber hinaus gehört die kreative und liebevolle Gestaltung von Weinpräsentationen ebenso zu seinem Spezialgebiet wie die optimale Vorbereitung auf das jährliche Weihnachtsgeschäft.

Wussten Sie schon...

Steuern sparen mit Seminaren

Fortbildungskosten, die Sie als Unternehmer in Ihre eigene Weiterbildung und die Ihrer Mitarbeiter investieren, können Sie als Betriebsausgaben absetzen. Zusätzlich zu den Seminargebühren ist es möglich, Kosten für Fahrt und Unterkunft mit entsprechenden Belegen steuermindernd geltend zu machen.

Die wichtigste Voraussetzung ist grundsätzlich ein Nachweis mit Angabe von Ort und Dauer der Veranstaltung sowie einer Beschreibung der Inhalte und Lernziele. Aus diesem Grund erhalten alle Teilnehmer unserer Fortbildungsveranstaltungen eine entsprechende Bescheinigung.

Damit eine Bildungsmaßnahme vom Finanzamt als solche akzeptiert wird, muss diese nicht zwingend zur direkten Erhaltung oder Verbesserung vorhandener beruflicher Kenntnisse und Fertigkeiten dienen. Ziel der Veranstaltung kann ebenso eine Anpassung an eine „Entwicklung der beruflichen Verhältnisse“ sein. Es muss lediglich ein Bezug zum ausgeübten Beruf bestehen, ein direkter fachlicher Zusammenhang ist nicht notwendig.

Weitere Informationen unter:

<http://www.business-wissen.de/artikel/fortbildungskosten-was-sie-wann-absetzen-koennen/>
<http://www.akademie.de/wissen/fiskus-finanziert-fortbildungen>

Platz für Ihre Notizen





Menschen bewegen.

Zukunft gestalten.



über eurosoft

Die eurosoft Informationstechnologie GmbH ist auf Entwicklung und Vermarktung innovativer Softwarelösungen spezialisiert und unterstützt Fachhändler aktiv im Vertrieb ihrer Produkte sowie im strategischen Marketing. Das Angebotspektrum von eurosoft umfasst ein breites Portfolio an Dienstleistungen und Produkten:

- ◇ Entwicklung, Umsetzung und Kontrolle von Marketingkonzepten
- ◇ Konzeption und Entwicklung von E-Commerce Lösungen (Webshop, SEA)
- ◇ Konzeption und Umsetzung von Digitalmarketing und SoLoMo-Strategien: Social Commerce, Content-Marketing, Suchmaschinenoptimierung uvm.
- ◇ Prozessberatung und Einführung von Software zur Optimierung von Geschäftsprozessen: Warenwirtschaft, Kassensysteme, Inventursysteme, mobile Datenerfassung, mobile Infosysteme, Bestellwesen sowie Kundenmanagement (CRM)
- ◇ Beratung und Entwicklung im Bereich der Individualisierung von Softwarelösungen sei es online, im stationären Umfeld oder mobil.

eurosoft wurde 1996 gegründet und betreut im deutschsprachigen Europa mehr als 1.000 Fachhändler aus den Kulturbereichen Wein-, Musik und Buchhandel.

Zukunft braucht Bewegung.



www.marketing-software-weinhandel.eu

Das Informationsportal für Profis

Veranstalter

eurosoft Informationstechnologie GmbH
Gewerbepark Grüner Weg 34
59269 Beckum
Deutschland

T: +49 2521 85 04 0
F: +49 2521 85 04 58
E: akademie@eurosoft.net
W: www.euro-sales-vino.info

