



Kaufmännische Seminare 2025





Liebe Kunden, liebe Kundinnen,

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

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

Baustein für Baustein können Sie so Ihre Fähigkeiten weiter entwickeln, um geschmeidiger die Herausforderungen des Berufslebens zu meistern. Nehmen Sie unser Seminarprogramm wahr für sich und Ihre Mitarbeitenden.

Herzlich

Ihre Margarita Debos

A handwritten signature in black ink, reading "M. Debos".





Kaufmännische Seminare

BWL I: Zahlen, die zählen – Ihre Basis für wirtschaftlichen Erfolg	4
BWL II: Strategisches Denken und präzise Analysen	5
Mit großen Kunden verhandeln	6
Grundlagen Schadenkalkulation für Quereinsteiger	7
Schadenkalkulation optimieren und durchsetzen	8
Der Unfallersatzwagen. Vertragliche Optionen zur Überlassung und Vermietung	9
In Führung gehen – vom Mitarbeiter zur Führungskraft	10
Zeit- und Selbstmanagement	11
Deeskalationsmanagement	12
Mitarbeitergespräche souverän führen	13
Respekt! Frauen-Forum	14
Next Level Management	15
Grundlagen Kommunikation für Kundenkontaktpersonal	16
Social Media selbst professionell umsetzen – Kurs für Mitarbeiter aus Betrieben	17



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

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

Das sind Ihre Seminarinhalte:

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

Leitung:	Dipl.-Kauffr. Marina Markanian
Dauer:	1. Tag: 14:00 bis 18:00 Uhr 2. Tag: 8:30 bis 15:00 Uhr
Gebühren:	375 € 295 € für Netzwerkmitglieder zzgl. Hotelübernachtung



BWL II: Strategisches Denken und präzise Analysen

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

Das sind Ihre Seminarinhalte:

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



Leitung: Dipl.-Kaufm. Marina Markanian

Dauer: 1. Tag: 14:00 bis 18:00 Uhr
2. Tag: 8:30 bis 15:00 Uhr

Gebühren: 375 €
295 € für Netzwerkmitglieder
zzgl. Hotelübernachtung



Mit großen Kunden verhandeln

„Beiße nicht die Hand, die dich füttert“, so heißt ein altes Sprichwort, das sich auch viele Betriebsinhaber im Umgang mit großen Kunden zu Herzen nehmen. Das führt dazu, dass ihnen große Summen an Einnahmen entgehen. Denn nur, weil Autohäuser oder Schadensteuerer das wirtschaftliche Rückgrat vieler Betriebe bilden, sollten Inhaber sich nicht ihre Verhandlungsposition schwächen lassen. Durch ein selbstbewusstes und kompetentes Auftreten lässt sich das verhindern. Michael Zülch und Peter Opitz zeigen in einem zweitägigen Seminar, was man dafür beachten muss. Mit der entsprechenden Klarheit über die eigenen Kennzahlen, Strategien und Fähigkeiten hat jeder Betrieb das passende Rüstzeug für Verhandlungen mit großen Kunden.

Das sind Ihre Seminarinhalte:

Tag 1 (BWL-Trainer Michael Zülch):

- Betriebswirtschaftlichen Kennzahlen
- Kundenanalyse
- Wechselwirkung der verhandelbaren Kenngrößen

Tag 2 (Verkaufstrainer Peter Opitz):

- Zielgerichtete Selbstvermarktung
- Verhandlungsgeschick



Leitung:	Michael Zülch (Tag 1), Peter Opitz (Tag 2)
Dauer:	2 Tage 1. Tag: 9:30 bis 17:00 Uhr 2. Tag: 8:30 bis 16:00 Uhr
Gebühren:	645 € 565 € für Netzwerkmitglieder (zzgl. Hotelübernachtung)



Grundlagen Schadenkalkulation für Quereinsteiger

**(Mit online Einführung und -nachbereitung)
Der Einstieg in die Schadenkalkulation**

Jeder Handwerker beklagt heutzutage das Fehlen von ausgebildetem Fachpersonal. Da es sich niemand leisten kann, produktives Fachpersonal abzugeben und zu binden, wollen wir innerbetrieblichen Kalkulationsneulingen und selbst technisch interessierten Quereinsteigern die Möglichkeit geben, in die Schadenkalkulation einzusteigen.

Die Seminarinhalte sind für Kaufmännische sowie technische Mitarbeitende ohne oder mit wenig Kalkulationserfahrung.

Die bisherigen Seminarteilnehmer waren begeistert und berichten von praxisnahen Beispielen, konkreten Lösungsvorschlägen und der individuellen und persönlichen Betreuung während des Seminars.

Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Die wichtigsten Grundlagen der Schadenskalkulation
- Verständnis der Kalkulationsdiagnostik
- Haftpflicht/ Teil- und Vollkasko
- Gutachten
- Rechnungskürzung
- Beispielkalkulationen



Leitung:	Christopher Marschner
Dauer:	2 Tage 1. Tag: 10:00 bis 18:00 Uhr 2. Tag: 10:00 bis 15:00 Uhr
Gebühren:	950 € 750 € für Netzbetriebe zzgl. Hotelübernachtung



Schadenkalkulation optimieren und durchsetzen

(für Fortgeschrittene)

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

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

Die Seminarinhalte sind sowohl für Mitarbeitende mit Kalkulationserfahrung als auch für Kalkulationsprofis wertvoll. Kalkulationserfahrung wird vorausgesetzt.

Das sind Ihre Seminarinhalte:

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



Leitung:	Christopher Marschner
Dauer:	1 Tag
Gebühren:	475 €
	395 € für Netzwerkbetriebe
	zzgl. Hotelübernachtung



Online Der Unfallersatzwagen. Vertragliche Optionen zur Überlassung und Vermietung

Werkstattersatzwagen, Unfallersatzwagen, Mietwagen – für jede Variante die richtige Vereinbarung haben. Wie hoch darf die SB sein? Welche Rechte ergeben sich aus der Vereinbarung für den Betrieb, welche für den Kunden. Kann man Auslandsfahrten verbieten? Was ist, wenn die Teile nicht kommen, welche Möglichkeiten hat man, die Mobilitätskosten für den Betrieb zu begrenzen? In diesem Seminartag werden alle Aspekte aufgeblättert, um möglichst vorteilhaft das Vertragsverhältnis und die Kundenmobilität für den Betrieb zu gestalten, natürlich im Rahmen der rechtlichen Zulässigkeit.

Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Die Arten der Überlassung
- Die Arten der Vermietung
- Den Vertrag individuell gestalten
- Rechtsurteile im Kontext von Miet- und Ersatzwagen



Leitung:	Verkehrsrechtsanwalt Jochen Pamer
Dauer:	3 Stunden
Gebühren:	150 €
	120 € für Netzwerkmitglieder



In Führung gehen – vom Mitarbeiter zur Führungskraft

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

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

Das sind Ihre Seminarinhalte:

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



Leitung:	Dipl. Sprechwiss. Cornelia Beckmann
Dauer:	2 Tage 1. Tag: 10:00 bis 17:00 Uhr 2. Tag: 8:30 bis 15:00 Uhr
Gebühren:	765 € 645 € für Netzwerkmitglieder (zzgl. Hotelübernachtung)



Zeit- und Selbstmanagement

Zeitdiebe entlarven, Prioritäten setzen, den Tag strukturieren

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

Das sind Ihre Seminarinhalte:

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



Leitung:	Dipl. Sprechwiss. Cornelia Beckmann
Dauer:	1 Tag
Gebühren:	450 €
	390 € für Netzwerkmitglieder (zzgl. Hotelübernachtung)



Deeskalationsmanagement

„Gekonnt deeskaliert“ - Verhalten in schwierigen Kommunikationssituationen

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

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

Das sind Ihre Seminarinhalte:

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



Leitung:	Dipl. Sprechwiss. Cornelia Beckmann
Dauer:	1 Tag
Gebühren:	450 €
	390 € für Netzwerkmitglieder (zzgl. Hotelübernachtung)



Online Mitarbeitergespräche souverän führen

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

Das sind Ihre Seminarinhalte:

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



Leitung:	Dipl. Sprechwiss. Cornelia Beckmann
Dauer:	10:00 bis 14:00 Uhr
Gebühren:	150 € 120 € für Netzwerkmitglieder



Respekt! Frauen-Forum

Respekt! Frauen-Forum ist ein Seminar, das einen wertvollen Austausch für alle Frauen im KLM-Betrieb bietet. Der Fokus liegt auf klarer Kommunikation, insbesondere in herausfordernden Situationen, sowie auf effektivem Zeitmanagement. Die Teilnehmerinnen lernen, ihre Zeitanforderungen zu identifizieren, sinnvolle Prioritäten zu setzen und Zeitfresser zu erkennen und zu minimieren. Zudem werden bewährte Zeitmanagementtechniken vermittelt, um die eigene Effizienz zu steigern.

Ein weiterer Aspekt ist das Kommunikations- und Konfliktmanagement. Die Teilnehmerinnen entwickeln Fähigkeiten, um Herausforderungen zu erkennen und zu bewältigen. Sie erfahren, wie sie die Macht der Sprache nutzen können, um ihre eigenen Wünsche und Bedürfnisse klar zu kommunizieren und Probleme diplomatisch anzusprechen. Darüber hinaus wird thematisiert, wie man konstruktive Kritik und Lob angemessen äußert.

Insgesamt bietet das Forum eine Plattform für Austausch, Diskussionen und Workshops.

Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Klar kommunizieren, gezielt strukturieren und souverän arbeiten
- Zeit- und Selbstmanagement
- Kommunikation- und Konfliktmanagement
- Feedbackrunde



Leitung:	Dipl. Sprechwiss. Cornelia Beckmann
Dauer:	1 Tag von 9:00 bis 16:30 Uhr
Gebühren:	450 € 390 € für Netzwerkmitglieder (zzgl. Hotelübernachtung)



Next Level Management

Seminar für Inhaber, Abteilungsleiter, Werkstattleiter und den Führungsnachwuchs

Als Führungskraft effizient und kraftsparend durch den Arbeitsalltag kommen - dazu gehören kooperative Führung, erfolgreiche Teamarbeit und eine effektive Arbeitsorganisation. Die Qualität der Kommunikation zwischen Führungskräften und Mitarbeitenden spielt eine entscheidende Rolle für den Erfolg eines Teams. Erfahren Sie, wie eine strukturierte Arbeitsorganisation und tragfähige Beziehungen aller Mitarbeitenden den Workflow, die Produktivität und die Teamarbeit im Betrieb verbessern können.

Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Handlungskompetenzen und erfolgsbringende Schlüsselfaktoren fürs Management
- Erlernen von gezielten Maßnahmen für die Erhöhung von Arbeitszufriedenheit und Gesundheit aller, einschließlich seiner eigenen
- Kompetenzen, um einen nachhaltigen Beitrag zum langfristigen Erfolg des Unternehmens zu leisten



Leitung:	Dipl.-Komm.-Wirt Michele Gurgoglione
Dauer:	1 Tag
Gebühren:	375 €
	295 € für Netzwerkmitglieder (zzgl. Hotelübernachtung)



Grundlagen Kommunikation für Kundenkontaktpersonal

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

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

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

Das sind Ihre Seminarinhalte:

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



Leitung:	Kommunikationstrainerin Michaela Gades
Dauer:	2 Tage 1. Tag: 09:00 bis 17:00 Uhr 2. Tag: 09:00 bis 17:00 Uhr
Gebühren:	850 € 950 € für Netzwerkmitglieder (inkl. Hotelübernachtung)



Social Media selbst professionell umsetzen - Kurs für Mitarbeiter aus Betrieben

Mitarbeitergewinnung, Kundenbindung und Partnerschaftsaufbau. Was früher ausschließlich über persönliche Beziehungen und Print-Werbung lief, findet heute auf den sozialen Medien statt. Doch wie bespielen Sie diese Kanäle, welches Equipment wird benötigt und wie funktioniert der Algorithmus? In diesem Seminar finden wir nicht nur Antworten auf diese und viele weitere Fragen, sondern kommen auch ans praktische Umsetzen von Bild- und Video-Content.

Das sind Ihre Seminarinhalte:

- Nutzen von Social Media
- Beleuchtung der verschiedenen Plattformen
- Erstellung von Bild- und Video-Content
- Hilfreiche Programme zur Bearbeitung des Contents
- Sicherheitsunterweisung
- Regelmäßige Feedbackrunden der praktischen Umsetzung



Leitung:	Aron Dehghan, Experte für Social Media Content
Dauer:	3 Tage 1. Tag: 12:00 bis 17:00 Uhr 2. Tag: 9:00 bis 17:00 Uhr 3. Tag: 9:00 bis 12:00 Uhr
Gebühren:	1455 € 1255 für Netzwerkmitglieder (inkl. 2 Hotelübernachtungen)



Organisatorische Hinweise

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

Wie melden Sie sich an?

Ihre Interessensbekundung schreiben Sie an folgende E-Mail Adresse:
d.forschbach@dsmarketing.de

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

Vielen Dank
Ihr Axalta kaufmännisches Trainingsteam



Alle Termine in der Übersicht 2025

Thema des Seminars	Datum	Ort	Referent:in
BWL I: Zahlen, die zählen- Ihre Basis für wirtschaftlichen Erfolg	14.05. - 15.05.	Raum Kassel	Marina Markanian
BWL II: Strategisches Denken und präzise Analysen	5.11. - 6.11.	Raum Kassel	Marina Markanian
Mit großen Kunden verhandeln	02.12. - 03.12.	Seeheim-Jugenheim	M. Zülch/P. Opitz
Grundlagen Schadenkalkulation für Quereinsteiger	5.06. - 6.06.	Raum Berlin	Christopher Marschner
	22.10. - 23.10.	Seeheim-Jugenheim	Christopher Marschner
Schadenkalkulation optimieren und durchsetzen	13.02.	Seeheim-Jugenheim	Christopher Marschner
	27.02.	Allgäu/ Bodensee	Christopher Marschner
	26.03.	Potsdam	Christopher Marschner
	03.04.	Köln Axalta	Christopher Marschner
	23.09.	Ost	Christopher Marschner
	30.10.	Raum Nürnberg	Christopher Marschner
	20.11.	Westfalen	Christopher Marschner
Der Unfallersatzwagen. Vertragliche Optionen zur Überlassung und Vermietung	21.05. - 21.05.	online	Jochen Pamer
In Führung gehen – vom Mitarbeiter zur Führungskraft	05.03. - 06.03.	Potsdam	Cornelia Beckmann
	06.05. - 07.05.	Wallau	Cornelia Beckmann
	25.09. - 26.09.	Süddeutshl.	Cornelia Beckmann
	27.11. - 28.11.	offen	Cornelia Beckmann
Zeit- und Selbstmanagement	18.02.	Berlin	Cornelia Beckmann
Deeskalationsmanagement	23.01.	Potsdam	Cornelia Beckmann
Mitarbeitergespräche souverän führen	17.10.	online	Cornelia Beckmann
Respekt! Frauen-Forum	05.06.	offen	Cornelia Beckmann
Next Level Management	17.09.	Raum Fulda oder Kassel	Michele Gurgoline
Grundlagen Kommunikation für Kundenkontaktpersonal	06.05. -07.05.	Raum Kassel	Michaela Gades
Social Media selbst professionell umsetzen - Kurs für Mitarbeiter aus Betrieben	17.03. - 19.03.	Köln Axalta	Aron Dehghan