

**Ausschreibung**  
**des BRV-Juniormanager-Lehrgangs** sponsored by Vredestein  
**für das Jahr 2017**

⇒ **14. August – 02. September 2017**  
**(Anmeldeschluss: 15. Juni 2017)**

## **BRV-Juniormanager im Reifenfachhandel** sponsored by Vredestein

### **Ausschreibung des Lehrgangs für das Jahr 2017**

<b>N°</b>	<b>Inhalte</b>	<b>Seite</b>
1.	Ziele des Ausbildungsgangs	1
2.	Zielgruppe	1
3.	Zulassungsvoraussetzungen	1
4.	Ausbildungsinhalte/Dozenten	2
5.	Dauer des Ausbildungsgangs	5
6.	Durchführungsort	5
7.	Prüfung	5
8.	Prüfungsausschuss	6
9.	Zeugnis/Zertifikat	6
10.	Kosten	6
11.	Gruppengröße	6
12.	Veranstalter	7
13.	Anmeldeschluss	7
14.	Termine/Sonstiges	7

## 1. ZIELE DES AUSBILDUNGSGANGS

Der Seminarteilnehmer soll durch den Besuch des Lehrgangs sowie den erfolgreichen Abschluss der Prüfung nachweisen, dass er aufgrund der erworbenen Kenntnisse und Erfahrungen die Voraussetzung mitbringt, betriebsspezifische Besonderheiten im Reifenfachbetrieb zu erfassen, Kunden fachgerecht zu beraten und selbständig im Rahmen des gesamten Betriebsablaufs zu handeln.

Insbesondere reifenfachhandels- und -handwerksspezifische Besonderheiten - bezogen auf die Sachgebiete

- Markt und Wettbewerb im Handel mit Reifen
- Handelsmarketing
- Recht
- Betriebswirtschaftslehre
- Personalführung, Mitarbeitermotivation, Führungsverhalten

sollen nach Abschluss des Lehrgangs beherrscht werden.

## 2. ZIELGRUPPE

- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Reifenfachhandels/-handwerks, die mittlere oder gehobene Führungspositionen (z.B. Filialleiterstelle) übernehmen sollen.
- Neu- und Seiteneinsteiger der Branche, denen die wichtigsten branchenspezifischen Detaildaten zu Beginn ihrer Tätigkeit vermittelt werden sollen.

## 3. ZULASSUNGSVORAUSSETZUNGEN

Die Teilnehmer sollen mindestens eine der folgenden Zulassungsvoraussetzungen erfüllen:

- a) Ungelernte Kräfte ohne Berufsausbildung:  
Mittlere Reife und mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im Verkaufsbereich des Reifenfachhandels.
- b) Vulkaniseur-/Reifenmechaniker- und Kfz-Mechanikergesellen:  
Abgeschlossene Berufsausbildung und mindestens fünf Jahre Berufserfahrung, im wesentlichen im Verkaufsbereich des Reifenfachhandels.
- c) Vulkaniseur-/Reifenmechaniker- und Kfz-Meister:  
Mindestens zwei Jahre Berufserfahrung im Verkaufsbereich des Reifenfachhandels.
- d) Verkäufer im Reifenfachhandel:  
Abgeschlossene Berufsausbildung (Einzelhandelskaufmann im Reifenfachhandel) und mindestens zwei Jahre Berufserfahrung im Verkaufsbereich des Reifenfachhandels.
- e) Verkäufer mit abgeschlossener Berufsausbildung aus anderen Branchen:  
Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im Verkaufsbereich des Reifenfachhandels.
- f) Neueinsteiger in den Reifenfachhandel:  
Nachweis einer erfolgreichen dreijährigen Führungstätigkeit in einem Handelsunternehmen.

#### 4. AUSBILDUNGSINHALTE

##### ► Der Reifenmarkt in Deutschland

16 Unterrichtsstunden = zwei Tage

- Der BRV – Aufgaben und Struktur: Ein Verband stellt sich vor!
- Markt- und Branchenkenntnis als Kompetenzbasis - Der Reifenmarkt in Theorie und Praxis: Wie kann der Markt definiert und beschrieben werden?
- Einflussfaktoren auf den deutschen Markt für Reifen, Räder, Verschleißteile, Autochemie und Zubehör: Wodurch wird die Nachfrage bestimmt?
- Marktvolumina nach Produktgruppen und in der Perspektive: Welche Marktgrößen in Stück und Euro sind vorhanden? Welche Entwicklungen sind in Zukunft bei Angebot und Nachfrage zu erwarten? Wo liegen Marktpotenziale?
- Strukturdaten der Distributionswege: Wer verkauft über welchen Kanal Reifen? Wer sind die großen Spieler im Reifenfachhandel? Wie sind die Perspektiven der Betriebstypen innerhalb der Vertriebswege einzuschätzen?
- Wettbewerbliche Perspektiven: Reifenfachhandel 2020 - Was verändert sich im Vertrieb? Perspektiven der zukünftigen Positionierung?

Dozent: *Dipl.-Kfm. Michael Horn, BBE Automotive GmbH,  
Bereichsleiter Training und Consulting*

##### ► Erfolgreiches Marketing im Reifenfachhandel

16 Unterrichtsstunden = zwei Tage

- Marketing in der Theorie und Praxis: Was ist Marketing? Rolle und Bedeutung des Marketings im eigenen Unternehmen? Marketing und Absatz als Managementaufgabe verstehen.
- Kundenzufriedenheit als zentrale Zielgröße im Marketing: Was bedeutet Kundenzufriedenheit? Welcher Zusammenhang besteht zwischen Kundenzufriedenheit und Kundenbindung?
- Der Marketing-Management-Prozess: Wie kann Marketing systematisch im Reifenfachhandel betrieben werden?
- Analyse und Interpretation im Marketing: Wie entwickeln sich der Markt und das Umfeld? Welche Stärken und Schwächen hat der eigene Betrieb? Welche Potenziale in der Marktbearbeitung gibt es?
- Zielsetzung und Unternehmensstrategie: Welche Absatz- und Marketing-Ziele sollen erreicht werden? Welcher Weg zur Zielerreichung ist richtig?
- Die sieben Aktionselemente für eine erfolgreiche Marktbearbeitung im Reifenfachhandel:
  - Produkt, Sortiment und Dienstleistungen: Ohne sie läuft nichts
  - Preise und Konditionen: Nicht einfach aber auch nicht unlösbar
  - Produktvertrieb: Absatzwege zum Kunden
  - Promotion: Nur wer spricht, kommt an
  - Platz, Standort und Ausstattung: Die Technik muss stimmen
  - Personal: Nur gut ist nicht genug

- Prozesse und Management: Optimierte Abläufe bringen Ergebnisse

Dozent: *Dipl.-Kfm. Michael Horn, BBE Automotive GmbH,  
Bereichsleiter Training und Consulting*

### ► Betriebswirtschaftslehre für den Reifenfachhandel

24 Unterrichtsstunden = drei Tage

- Sensibilisierung: vom Zufallsgewinnerzieler zum (Junior-)Manager – Management, Erfolg und Zielsetzung
- Controlling: Was bedeutet zielorientierte Unternehmensführung? – Planung, Steuerung und Kontrolle, Einsatz von Kennzahlen und Planungsrechnung (BRV-Tool zur Werkstattkalkulation)
- Unternehmensaufbau: Wie ist der eigene Betrieb organisiert? - Aufbau- und Ablauforganisation im Unternehmen, Material- und Informationsfluss
- Grundsätzlicher Zahlenaufbau: Welche Quellen für Zahlen gibt es? Wie werden Zahlen verwendet? – Zahlenaufbau im Reifenfachhandel
- Finanzierung und Investition: Was sind die Grundlagen der Finanzierung und Investition? - Bestimmung des Kapitalbedarfs, Investitionsplanung, Grundlagen der Finanzierung, Liquiditätsmerkmale
- Betriebliches Rechnungswesen: Wie stellt sich das betriebliche Rechnungswesen dar? – Jahresabschluss, Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung (GuV), Deckungsbeitragsrechnung, Kalkulation, Handelsspanne, Kostendeckender Mindestumsatz, Auswertungen von Warenwirtschaftssystemen
- Betriebswirtschaftliche Tools: Welche betriebswirtschaftlichen Tools können im Unternehmen sinnvoll eingesetzt werden? – Betriebsvergleich (Kennzahlen der Branche), Rentabilitätsplanung, Rating (BRV-Eigen-Rating-Programm)
- Umgang mit Banken und Gläubigern: Wie kann die Zusammenarbeit mit Banken zielführend gestaltet werden? – Umgang mit Banken, Bankgespräche und Unternehmenspräsentation

Dozent: *Dipl.-Kfm. Martin Berning, BBE Automotive GmbH,  
Managementtrainer und Senior Consultant*

### ► Fallstudie Reifenfachhandel – Reifenfachhandel 2020

8 Unterrichtsstunden = 1 Tag

Praktisches Anwenden der erlernten und erarbeiteten Inhalte der Fächer Markt, Marketing und Betriebswirtschaftslehre im Rahmen der Bearbeitung einer Fallstudie zu einem fiktiven Reifenhandelsunternehmens (Gruppenarbeit).

Dozent: *Dipl.-Kfm. Martin Berning, BBE Automotive GmbH,  
Managementtrainer und Senior Consultant*

## ► Reifen und Recht

16 Unterrichtsstunden = zwei Tage

- Betriebsorganisationsrecht - Grundlagen der Unternehmensgestaltung
- Betriebsorganisationsrecht im Detail, Schwerpunkt: GmbH
- Unternehmenskauf
- Liquidation - Insolvenz
- Vertragsrecht - Grundlagen – e-commerce / Internethandel  
Beratungs-, Warn- und Hinweispflichten
- Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) - Bedeutung - Vereinbarung - Inhalt
- Kreditmanagement
- Sachmängelhaftung in der Praxis - Reklamationsvorersatz
- Gewährleistung / Garantie
- Schadenersatz
- Produkthaftung
- Wettbewerbsrecht und gewerbliche Schutzrechte - Marke
- Kartellrecht: Compliance  
Überblick und Grundlagen
- Wettbewerbsrecht im Detail an Beispielfällen
- Wettbewerbsrecht im Internet
- Wettbewerbsverfahren
- Arbeitsrecht – Grundlagen
  - Arbeitsrecht im Detail und in der Praxis
  - Arbeitsrechtliche Probleme und Lösungen: Vertragsdurchführung und Beendigung (Kündigung)
  - Mediation im Arbeitsrecht
  - Praktische Tipps zum Arbeitsgerichtsverfahren
  - Kollektivarbeitsrecht. Tarifvertrag / Betriebsrat
- Verwaltungsrecht: Umgang mit Behörden und behördlichen Bescheiden

*Dozent: Dr. jur. Ulrich Wiemann, Rechtsanwalt und Justiziar des BRV, Rösraht*

## ► Personalmanagement

32 Unterrichtsstunden = vier Tage

- Elemente des Personalmanagements: Was gehört zum Management von Personal?
  - Personalplanung
  - Personalmarketing (Rekrutierung)
  - Personalauswahl
  - Führung und Entwicklung von Mitarbeitern
- Führen und Entwickeln von Mitarbeitern: Wie kann Personalführung erfolgreich gelingen?
  - Motivation
  - Führungsstile
  - Entwicklungsstadien der Führung
  - Führen mit Kompetenzen und Potenzialen

- Grundlagen der Kommunikation
- Personalentwicklung
- Personalentwicklung: Was braucht es, um die Mitarbeiter zu entwickeln?
  - Ziele
  - Regelkommunikation
  - Veränderungsmanagement
  - Mitarbeitergespräche und Besprechungen
  - Optimierung der Zusammenarbeit in Teams
  - Konfliktmanagement
- Zeitmanagement: Wie kann die Zeit zielführend und gewinnbringend genutzt werden?
  - Tools im Zeitmanagement
  - Berufliche und private Zielsetzungen

*Dozent: Dipl. Wirtschafts-Ingenieur Andreas Kriete, Managementtrainer (BDVT),  
BBE Automotive GmbH*

## 5. DAUER DES AUSBILDUNGSGANGS

- 14 Unterrichtstage à acht Unterrichtsstunden von 09.00 - 18.00 Uhr inkl. Pausen
- zzgl. 1 Tag schriftliche Prüfung
- zzgl. 1 Tag mündliche Prüfung

## 6. DURCHFÜHRUNGORT

GENO Hotel  
Akademie Rheinischer Genossenschaften  
51503 Rösrath

## 7. PRÜFUNG

Der Ausbildungsgang schließt mit je einer schriftlichen und mündlichen Prüfung ab.

In der schriftlichen Prüfung ist in den unter "4." genannten Ausbildungsinhalten eine Aufsichtsarbeit anzufertigen. Diese Ausbildungsinhalte werden auch mündlich geprüft. Die mündliche Prüfung wird als Gruppenprüfung in Form eines freien Prüfungsgesprächs geführt.

Je Prüfling soll die mündliche Prüfung nicht mehr als 30 Minuten betragen.

Die Prüfung gilt als bestanden, wenn in allen Prüfungsfächern mindestens ausreichende Leistungen erzielt werden. Bei der Ermittlung der Prüfungsleistungen in den einzelnen Fächern sind die schriftliche und mündliche Prüfung im Verhältnis 2 : 1 zu gewichten. Der Durchschnitt aus der Bewertung der einzelnen Prüfungsfächer ergibt die Gesamtnote.

Eine Prüfung, die nicht bestanden ist, kann einmal wiederholt werden.

## 8. PRÜFUNGSAUSSCHUSS

- Vorsitz** : **Geschäftsführer bzw. Vorstandsmitglied** des BRV e.V., Bonn
- Mitglieder** : **Helmut Rode**, Key Account Manager a.D. der Dunlop GmbH & Co. KG, Hanau
- Nicole Müller**, Referentin des BRV e.V., Bonn
- Sonja Bätz**, Rheinprofil Marketing + Projektmanagement, Düsseldorf
- weitere Mitglieder** : **Dozenten des Lehrgangs**

## 9. ZEUGNIS/ZERTIFIKAT

Nach erfolgreich abgelegter Prüfung erhält der Seminarteilnehmer ein Zeugnis sowie eine Urkunde des Veranstalters.

## 10. KOSTEN

Die Seminargebühren betragen:

- **€ 2.670,- zzgl. MWSt.**

In den genannten Preisen sind die Lehrgangsunterlagen enthalten.

Bitte beachten Sie:

Zu den Lehrgangsgebühren kommen noch Kosten für Verpflegung und ggf. für die Unterbringung hinzu. Die Buchung eines Einzel- bzw. Doppelzimmers ist nicht verpflichtend. Bitte haben Sie aber Verständnis, dass wir aufgrund einer Mischkalkulation nur diejenigen Teilnehmer zu dem Lehrgang zulassen, die auch die Hotelbuchung für das GENO-Hotel ausschließlich über uns durchgeführt haben.

Die Kosten für Verpflegung bzw. Hotelübernachtung im GENO Hotel betragen:

- **Tagungspauschale à 30,00 € pro Person/Tag zzgl. MwSt.**

oder : (falls Übernachtung im GENO Hotel gebucht wird):

- **Einzelzimmer (inkl. Frühstück, Abendessen, Tagungspauschale) à 120,00 € pro Person/Tag zzgl. MwSt.**

In der Tagungspauschale ist enthalten:

- Kaffeepause am Vormittag (nur Kaffee)
- Lunchbuffet/ Mineralwasser
- Kaffeepause am Nachmittag (Kaffee und Kuchen)
- Mineralwasser und Apfelsaft als Tagungsgetränke

## 11. GRUPPENGROÖÖE

Circa 15 bis 20 Teilnehmer pro Lehrgang.

**12. VERANSTALTER**

Bundesverband Reifenhandel und Vulkaniseur-Handwerk e.V., Bonn

**13. ANMELDESCHLUSS**

15. Juni 2017

Der Unterricht beginnt um 9.00 Uhr und endet um 18.00 Uhr.

Eine **Seminarstornierung** ist bis vier Wochen vor dem Seminartermin kostenfrei möglich. Bei Stornierung nach dieser 4-Wochenfrist oder bei Nichterscheinen eines Teilnehmers ist die volle Gebühr zu zahlen.

An den  
Bundesverband Reifenhandel  
und Vulkaniseur-Handwerk e.V.  
Franz-Lohe-Straße 19

53129 Bonn

**RÜCKANTWORT**  
bitte zurück per Fax: 0228 – 28 994 77

**Juniormanager im Reifenfachhandel  
- Anmeldung zum Lehrgang vom 14.08. – 02.09.2017**

**1. Anmeldung**

Für die Fortbildung melde ich hiermit folgenden Mitarbeiter/folgende Mitarbeiterin an:

Name: .....

**2. Zimmerreservierung**

Ich bitte Sie, für die Dauer des Lehrgangs Zimmer inkl. Vollverpflegung verbindlich zu buchen.

- Ja  
 Nein, ich buche lediglich die Tagespauschale

*(Zutreffendes bitte ankreuzen)*

Falls ja: Erfolgt die Anreise bereits am Vortag des Lehrgangs, 13.08.2017?

- ja                       nein

Absender : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

E-Mail-Adresse: \_\_\_\_\_

**3. Sonstiges**

**Wir haben Folgendes zu Kenntnis genommen:**

- **Eine Seminarstornierung ist bis 4 Wochen vor dem jeweiligen Seminartermin kostenfrei möglich. Bei Stornierungen nach dieser 4-Wochen-Frist oder bei Nichterscheinen eines Teilnehmers ist die volle Gebühr zu zahlen.**
- **Anmeldungen können vom BRV nur dann berücksichtigt werden, wenn der als Anlage beigefügte Fragebogen komplett mit dem Anmeldevordruck eingereicht wird.**

---

Ort/Datum

Stempel/Unterschrift



