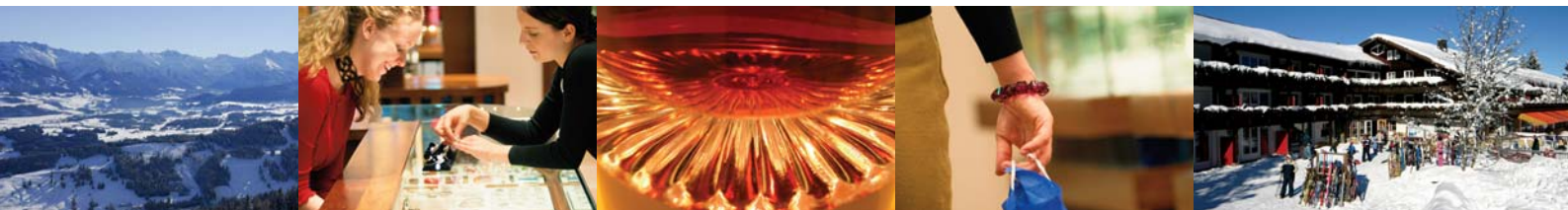


**KOMPETENZ CONTRA KRISE**  
**ERFOLGREICH AUCH IN SCHWIERIGEN ZEITEN**

**AUSFÜHRLICHES PROGRAMM ZUM**  
**26. JUWELIER-KOLLOQUIUM**  
**7. BIS 13. MÄRZ 2010 IN SONTHOFEN**



# 26 JAHRE INNOVATIONEN & STRATEGIEN FÜR JUWELIERE

**SONNTAG, 7. MÄRZ 2010**

**Anreise** (Sollten Sie bereits am Samstag, den 6. März 2010 anreisen wollen, vermerken Sie dies bitte ausdrücklich auf dem Anmeldecoupon – das Hotel hält für die Nacht 6./7. März 2010 ein begrenztes Zimmerkontingent zu Tagungskonditionen zur Verfügung)

**17.30 bis 19.00 Uhr**

**Begrüßungscocktail, Vorstellung der Teilnehmer und des Hotelangebotes, Erläuterung des Programmablaufes**



**MONTAG, 8. MÄRZ 2010**

**09.00 BIS 11.00 UHR**

**QUO VADIS EINZELHANDEL? THESEN ZUR ZUKUNFT DES EINZELHANDELS**

- Volkswirtschaftliche Rahmendaten
- Eine aktuelle Bestandsaufnahme
- Mehr Umsatz – mehr Rentabilität! Aber wie?
- Die Schlüsseltrends im Handel

*Referent: Hans Rainer Glaeser*

**11.00 BIS 13.00 UHR**

**AKTUELLE ENTWICKLUNG IM UHREN-SCHMUCK-EINZELHANDEL DER JUWELIER IM WIRTSCHAFTLICHEN UMFELD**

- Die aktuelle konjunkturelle Situation
- Krisenstimmung im Einzelhandel, ja oder nein
- Umsatzentwicklung in der Branche
- Kosten und Erträge im Uhren-Schmuck-Fachhandel
- Das GfK-Panel: Der Uhrenmarkt 2009
- Preislagen und Marken. Die Gewinner und Verlierer

*Referent: Hans Rainer Glaeser*

**In der Mittagspause gemeinsamer Spaziergang zum Berghaus Blässe**

**15.30 BIS 16.30 UHR**

**Diskussion von Einzelfragen mit dem Referenten: Markt, Rentabilität, Liquidität etc.**

**17.00 BIS 19.00 UHR**

**FINANZ-, WIRTSCHAFTS- ODER UNTERNEHMENSKRISE KRISENPROPHYLAXE UND KRISENMANAGEMENT FÜR JUWELIERBETRIEBE**

- Die ersten Anzeichen: Wie gerät ein Unternehmen in die Krise?
- Instrumente der Insolvenzprophylaxe
- Unternehmerische Risiken in Sonderfällen
- Erste-Hilfe-Maßnahmen

*Referent: Hans Rainer Glaeser*

**DIENSTAG, 9. MÄRZ 2010**

**09.00 BIS 11.00 UHR**

**DIE SICHT DER KREDITINSTITUTE KRISE: RETTUNG ODER INSOLVENZ**

- Der aktuelle Zwischenstand: Katastrophe, Krise oder Delle für die deutsche Wirtschaft
- Voraussetzungen für eine faire Partnerschaft zwischen Juwelier und Kreditinstitut
- Wie reagieren Kreditinstitute bei Zahlungsstockungen und -störungen?
- Hilfestellungen für illiquide Geschäftskunden
- Wann geht gar nichts mehr?
- Außergerichtliche Einigung, Insolvenzverfahren und Sicherheitenverwertung
- Juweliere und Goldschmiede, eine Branchenbeurteilung

*Referent: Thorsten Buschhardt*

**11.00 BIS 13.00 UHR**

**NACHWUCHSFÖRDERUNG IM JUWELIERBETRIEB AUS DER KRISE IN DIE KOMPETENZ**

- Den eigenen Nachwuchs ausbilden
- Anforderungen an Ausbildungsbetriebe
- Stärken und Schwächen der Auszubildenden heute
- Vorteile und Probleme für den Ausbildungsbetrieb
- Und wie verlaufen Abschlussprüfungen?

*Referent: Jürgen Hero*

**15.30 BIS 16.30 UHR**

**Diskussion von Einzelfragen mit den Referenten**

**17.00 BIS 19.00 UHR**

**KINDERGARTEN ODER KOMPETENZ-ZENTRUM NACHWUCHS AUS DEN EIGENEN REIHEN**

- 7 Auszubildende in einem Betrieb
- Systematische Bewerberauswahl
- Motivation von jungen MitarbeiterInnen
- Ausbildung und Motivationsinstrumente
- Der Weg zum Staatspreis „Bester Lehrbetrieb – Fit for Future 2008“

*Referentin: Ute Habenicht*

**Am Abend Fackelwanderung und Stubnhock mit Brotzeit auf der Obereck-Alpe**

# DAS BBE-JUWELIER KOLLOQUIUM ALS FORUM DER BRANCHE

**MITTWOCH, 10. MÄRZ 2010**

**09.00 BIS 13.00 UHR**

**KOMPETENZ IM VERKAUF SCHLÄGT  
KRISENGEREDE WENN DICH DAS LEBEN  
TRITT, TRITT ZURÜCK**

- Krise? – Ja doch, bitte
- Rationale und emotionale Restriktionen bei Chef und Mitarbeitern
- Die stummen Botschafter im Juweliergeschäft
- Mit aktiver verbaler Kommunikation zu mehr Erfolg
- Mit dem Unternehmensschiff durch die Klippen – Krisenbewältigung bei Juwelier Mauer
- Krisen stoßen Veränderungen an – Ideen, Maßnahmen, Umsetzung
- Der Chef als Steuermann
- Mit Freude mitten durch die Krise

*Referent: Michael Mauer*

**15.30 BIS 16.30 UHR**

**Diskussion praxisorientierter Einzelfälle mit dem Referenten**

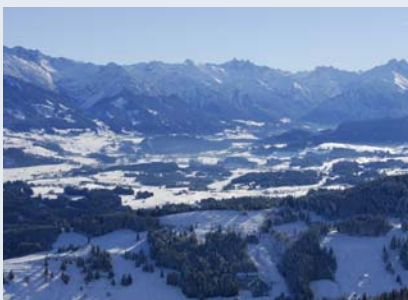
**17.00 BIS 19.00 UHR**

**SCHMUCK TRIFFT LIFESTYLE UND  
FASHION EIN SPAZIERGANG DURCH  
ALTERNATIVE VERTRIEBSWEGE**

- Schmuck beim Juwelier – wie langweilig
- Wer verkauft eigentlich noch Schmuck?
- Was machen Fashion-Anbieter besser?
- Was macht die Kundin von heute an? Mein Mann kauft mir ja nichts!
- Von der Produktorientierung zur Lifestyleorientierung

*Referentin: Dr. Susanne Eichholz-Klein*

**Bayerischer Abend im Tagungshotel**



**DONNERSTAG, 11. MÄRZ 2010**

**09.00 BIS 13.00 UHR**

**MEHR KUNDEN DURCH GUERILLA-  
MARKETING DIE ÜBERRASCHUNGS-  
TAKTIK IM ÖKONOMISCHEN KLEINKRIEG**

- Die Guerilla-Taktik: Kleine Einheiten, hochflexibel und effizient
- Die Übertragung auf das Marketing – wie es funktioniert
- Witzige und kreative Guerilla-Marketing-Beispiele aus der Praxis
- Auch kleine Betriebe können Guerilleros sein
- Guerilla-Aktionen bieten Gesprächsstoff – die Kunden als Multiplikatoren
- Entwicklung eigener Guerilla-Marketing-Kampagnen
- Guerilla-Marketing in das eigene Marketing-Konzept erfolgreich einbauen

*Referent: Anthony-James Owen*

**15.30 BIS 16.30 UHR**

**Diskussionsstunde mit den Referenten**



**17.00 BIS 19.00 UHR**

**KÖRPERSPRACHE: KOMPETENZ DURCH  
PERSÖNLICHE AUSSTRAHLUNG (I) DIE  
PRÄSENTATION DER EIGENEN PERSON**

- Körpersprache als Primärsprache
- Regeln der non-verbale Kommunikation
- Möglichkeiten und Grenzen der Interpretation
- Haltungsanalyse: Auftreten und Wirkung
- Souveränität der Haltung: Wie Innen, so Außen
- Standpunkte beziehen, verteidigen, wechseln: Wie Sie zu sich stehen
- Die Einstellung bestimmt Sicherheit und Glaubwürdigkeit

*Referentin: Sabine Mühlisch*

**FREITAG, 12. MÄRZ 2010**

**09.00 BIS 13.00 UHR**

**KÖRPERSPRACHE: KOMPETENZ DURCH  
PERSÖNLICHE AUSSTRAHLUNG (II)  
NON-VERBALE KOMMUNIKATION IM  
KUNDENKONTAKT**

- Begrüßungen – wie Sie die Weichen stellen
- Stimmungen generieren und übertragen
- Wie geht es Ihnen? Angehen, Eingehen, Zugehen
- Wahrnehmung von Kundensignalen und adäquate Reaktionen
- Die Gestik als Redeergänzung
- Verbale und non-verbale Auslassungen und Diskrepanzen
- Territoriales Verhalten in Kundensituationen
- Rollenspiele: Und wie wirken Sie?

*Referentin: Sabine Mühlisch*

**13.00 BIS 14.00 UHR**

**Diskussion praxisorientierter Einzelfälle mit der Referentin**

**17.00 BIS 19.00 UHR**

**WAS STÖRT? TEILNEHMER-WORKSHOP  
ZU SORGEN UND NÖTEN IM EINZEL-  
HANDEL**

- Marken, Banken, Mitarbeiter, Kunden
- Wer oder was sonst noch – Ihre Probleme und Lösungsvorschläge aus der Gruppe

*Diskussionsleitung: Hans Rainer Glaeser*

**AB 21.00 UHR**

**Abschied an der Hotelbar**

**SAMSTAG, 13. MÄRZ 2010**

**Verabschiedung und Abreise**



## SEMINARREFERENTEN

### TAGUNGSLEITER

#### Hans Rainer Glaeser

Senior Consultant und Erfa-Gruppenleiter für den Bereich Uhren/Schmuck bei den **BBE RETAIL EXPERTS**, Köln

### REFERENTEN

#### Thorsten Buschardt

Leiter der Rechtsabteilung bei der Kreissparkasse Saalfeld-Rudolstadt

#### Dr. Susanne Eichholz-Klein

Senior Consultant und Marktforscherin bei den **BBE RETAIL EXPERTS**, Köln

#### Ute Habenicht

Inhaberin der Firma Schmuck & Uhren Ute Habenicht, Klagenfurt

#### Jürgen Hero

Ausbildungsberater der Industrie- und Handelskammer Schwaben, Regionalgeschäftsstelle Lindau

#### Michael Mauer

Inhaber der Firma Juwelier Ludwig Mauer KG, Bochum

#### Sabine Mühlisch

Sportwissenschaftlerin, Trainerin und Buchautorin für Körpersprache und Persönlichkeitsentwicklung, Köln

#### Anthony-James Owen

Berater und Trainer bei der Guerilla Marketing Group, Berlin

## TAGUNGSORGANISATION

### TAGUNGSORT

Hotel Allgäuer Berghof, Alpe Eck über Sonthofen,  
87544 Gunzesried-Ofterschwang  
Telefon 0 83 21 / 8 06-0, Fax 0 83 21 / 8 06-219  
(Bitte beachten Sie die Hotelbeschreibung auf der Rückseite des Anschreibens)

### TAGUNGSLEITUNG

Hans Rainer Glaeser  
**BBE RETAIL EXPERTS** Unternehmensberatung GmbH & Co. KG, Köln  
Telefon +49(0)221 93655-370, Telefax +49(0)221 93655-322

### ZEITPLAN

Tagungsbeginn: Sonntag, 7. März 2010, 17.30 Uhr  
Tagungsende: Freitag, 12. März 2010, 19.00 Uhr  
Abreise: Samstag, 13. März 2010

Während der Tagung bietet sich ausreichend Gelegenheit zum persönlichen Gespräch mit den Referenten. Bringen Sie sachdienliche Unterlagen zu Ihren Fragen mit.

### TAGUNGSGEBÜHR

€ 900,- zzgl. MwSt. als Subskriptionspreis bei Anmeldung bis 5. Dezember 2009, bei späterer Anmeldung € 950,-. Bei Teilnahme von (Ehe-) Partnern ermäßigt sich für diese die Tagungsgebühr auf € 475,- zzgl. MwSt. Doppelzimmer können auch gebucht werden, wenn der Ehegatte nicht am Seminar teilnimmt.

### ANMELDUNG

Senden Sie uns möglichst bald den vorbereiteten Anmeldeabschnitt, der auch für die Zimmerreservierung gilt. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, es entscheidet die Reihenfolge der eingegangenen Anmeldungen. Infolge der Wintersport-saison in diesem Gebiet ist das Zimmerkontingent begrenzt.

### EIN WICHTIGER HINWEIS:

Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass die Durchführung des Kolloquiums von einer Mindestzahl an Teilnehmern abhängt. Stornierungen sind bis 5. Dezember 2009 kostenfrei, danach werden 25 % der Tagungsgebühren berechnet. Bezüglich der Zimmerreservierung ist das Tagungshotel Ihr Vertragspartner; Unterkunft und Verpflegung sind in den Tagungsgebühren nicht enthalten. Bei Überbuchung einzelner Zimmerkategorien behält sich das Hotel nach Rücksprache eine Unterbringung in einer anderen Zimmerkategorie vor.

Bitte hier abtrennen und im Fensterkuvert oder per Fax an +49(0)221 93655-322 versenden.

# 26. BBE-JUWELIER-KOLLOQUIUM 2010, 7. BIS 13. MÄRZ 2010

## ANMELDESCHLUSS FÜR SUBSKRIPTIONSPREIS: 5. DEZEMBER 2009

Genauer Absender:

---

---

---

Zahl der Mitarbeiter:

---

Aus unserem Hause nehmen teil (Name/Vorname):

---

---

Telefon:

---

Fax:

---

### Zutreffendes bitte ankreuzen:

- Wir wünschen Zimmerreservierung bereits ab 6. März 2010  
 Wir reisen bereits am 13. März 2010 ab

### UNTERKUNFT IM TAGUNGSHOTEL

- Ferienwohnung → Belegung mit ..... Person(en)  
 Doppelzimmer → Belegung mit ..... Person(en)  
 Doppelzimmer Premium → Belegung mit ..... Person(en)  
 Komfort-Doppelzimmer → Belegung mit ..... Person(en)  
 3-Raum-Suite Top

Detaillierte Angaben zu Zimmern und Preisen entnehmen Sie bitte der beigelegten Hotelbeschreibung.

### BBE RETAIL EXPERTS

Unternehmensberatung GmbH & Co. KG  
Herrn Hans Rainer Glaeser  
Agrippinawerft 30

D-50678 Köln

Datum/Unterschrift

---