

SEMINARPROGRAMM FÜR IHREN **ERFOLG**

SEPTEMBER – NOVEMBER 2023



Kerstin Schwing:
**Perfekte Vorbereitung
ist das A und O**

**Mit
Sonntags-
terminen!**

TOP-THEMA:

MOTIVATION UND ORGANISATION



Liebe Kolleginnen und Kollegen,

wer weiß, wie man gut organisiert, der kann viele stressige Situationen von vornherein vermeiden. Trotzdem ist an manchen Tagen einfach der Wurm drin. Nichts läuft, wie es soll. Dabei ist wie immer eh schon viel zu tun. Zusätzlich stehen aber noch wichtige Termine an – und dann gibt es ausgerechnet auch noch einen unvorhergesehenen personellen Engpass. Dabei hatte man sich doch nach einem langen Geschäftstag eigentlich noch privat verabredet.

Jetzt am besten tief durchatmen – und positiv denken. „Auch aus Steinen, die einem in den Weg gelegt werden, kann man Schönes bauen“, hatte einst Johann Wolfgang von Goethe gesagt. Die Trainer der LOTTO-Akademie helfen Ihnen zum Beispiel im Seminar „Zeit- und Stressmanagement“ dabei, Wege zu finden, mit einer schwierigen Situation umzugehen.

Natürlich gibt es in der LOTTO-Akademie auch für viele andere Themengebiete Tipps rund um Ihr Geschäft. Sicher finden Sie in dieser Broschüre auch ein für sich passendes Angebot, von dem Sie im (Arbeits-) Alltag profitieren können.

Herzliche Grüße

Claus Niederal,
Präsident Staatliche Lotterie- und Spielbankverwaltung



DIE STRESSKILLER: MOTIVATION UND GUTE ORGANISATION

Mit der Motivation ist es wie mit einem gut geschmierten Motor: Wenn es läuft, dann läuft's. Stimmt der eigene Antrieb, dann macht die Arbeit mehr Spaß und alles geht einfach besser von der Hand.

Leichter gesagt als getan? Nein! Sich und andere für den Job zu begeistern – und das Ganze in Kombination mit einer guten Organisation – ist kein Hexenwerk. Man kann es lernen. Nehmen Sie sich einen Tag Auszeit vom Arbeitsalltag und besuchen Sie die LOTTO-Akademie. Unsere Experten richten Ihren Fokus neu aus.

- **Mit Souveränität zum Erfolg** **Seite 26**
- **Betriebsoptimierung** **Seite 34**
- **Mitarbeitermotivation** **Seite 49**
- **Selbstmotivation** **Seite 50**
- **Führungsalltag** **Seite 52**
- **Zeit- und Stressmanagement** **Seite 53**

Sie interessieren sich eher für digitalen Handel, brauchen Tipps zur Führung des Personals oder wichtiges Wissen für Ihren Geschäftsalltag – blättern Sie einfach durch die Broschüre und lassen Sie sich inspirieren. Sicher ist auch für Sie etwas dabei, was Sie erfolgreicher macht.



MIT SOUVERÄNITÄT ZUM ERFOLG



BETRIEBSOPTIMIERUNG



MITARBEITERMOTIVATION



SELBSTMOTIVATION



FÜHRUNGSALLTAG




ZEIT- UND STRESSMANAGEMENT



Arbeit, Familie, Hobbys: mit guter Organisation alles im Griff



KUNDEN ERREICHEN

- Gut beraten – gut verkauft I S. 21
- Gut beraten – gut verkauft II S. 22
- Kundenpersönlichkeiten besser verstehen S. 23
- Geschenke verpacken –
schnell und kostengünstig S. 24
- Laden- und Sortimentsoptimierung S. 25
- Mit Souveränität zum Erfolg  S. 26
- Local Hero S. 27
- Schwierige Kundengespräche
erfolgreich meistern S. 28



UNTERNEHMER- WISSEN

- All-in-one: Chef-Wissen kompakt S. 30
- Das kaufmännische 1x1 S. 31
- Alles, was Recht ist S. 32
- Nachfolgeregelung S. 33
- Betriebsoptimierung  S. 34
- Ihre Rechte als Arbeitgeber S. 35
- Die sichere Annahmestelle S. 36
- Ladendiebstahl erfolgreich vorbeugen S. 37
- Nie mehr wehrlos S. 38
- Die menschliche Firewall und ihre Lücken S. 39
- Mit Nachhaltigkeit beim Kunden punkten S. 40
- Rhetorik – die Kunst der freien Rede S. 41



TIPPS & STORIES

- Titelstory: Gut organisiert, super motiviert S. 06
- Raus aus der Stressfalle S. 09
- Mit der eigenen Energie haushalten S. 12
- AkademieCLUB: immer ein Gewinn S. 61







HANDEL DIGITAL

- Wegweiser Digitalisierung S. 44
- Social Media S. 45
- Digital vor Ort S. 46
- Online verkaufen S. 47



ERFOLGREICH FÜHREN

- Mitarbeitermotivation  S. 49
- Selbstmotivation  S. 50
- Mitarbeitergespräche S. 51
- Führungsalltag  S. 52
- Zeit- und Stressmanagement  S. 53
- Personalsuche professionell gestalten S. 54
- Mitarbeiterdiebstahl erfolgreich vorbeugen S. 55



ONLINEKURSE

THEMENBEREICHE

- Telefonbetrug in der Annahmestelle
sofort feststellen S. 58
- Falschgeld erkennen und umgehend reagieren S. 58

INHALTSVERZEICHNIS



AKADEMIECLUB

- Optimale Fotos für Social Media S. 65



INFOS

- Unsere Trainer S. 14
- Unser Newsletter S. 59
- Übersicht Seminartermine S. 66
- Infos und Teilnahmebedingungen S. 68
- Kontakt S. 69
- Ihr Weg zu uns S. 70
- Nürnberg ist immer eine Reise wert S. 71



Geschäftsalltag mit Verwaltung, Weiterbildung, Familie, Sport und Gitarrespielen: Dank guter Organisation hat Kerstin Schwing alles im Griff



Kerstin Schwing hat alles im Griff

GUT ORGANISIERT, SUPER MOTIVIERT

Einen Laden mit 130 Quadratmetern Verkaufsfläche samt Post, acht Mitarbeiterinnen, eine Familie und zwei Hobbys: Vor sieben Jahren hat Kerstin Schwing das Geschäft „Schreibwaren Guck“ von ihrer Mutter übernommen. Damals waren ihre Kinder gerade mal ein und drei Jahre alt. „Man hat ja leider nur zwei Arme und der Tag nur 24 Stunden. Deshalb musste – und muss – alles perfekt vorbereitet werden, sonst hätte das im Chaos geendet“, erinnert sich die gelernte Einzelhandelskauffrau und Arzthelferin aus Schnaittach im Nürnberger Umland.

Um alles unter einen Hut zu bekommen, holt sich Kerstin Schwing neben zeitlicher Unterstützung von ihrem Mann von Anfang an Hilfe und Wissen bei der LOTTO-Akademie. In den Seminaren bekam sie so wertvolle Tipps zum Führungsalltag und zur Betriebsoptimierung, sie übte sich in Mitarbeitergesprächen und Coaching und brachte sich beim „Wegweiser Digitalisierung“ auf den neuesten Stand.





„Ich lerne sehr gerne und sauge Wissen regelrecht auf. Für mich sind die Besuche immer ein Gewinn – man hat Spaß und bekommt tolle Tipps.“ Dank ihrer regelmäßigen Teilnahmen genießt sie als AkademieCLUB-Mitglied einen ganz besonderen Status – neben exklusiven Seminaren gibt es auch immer wieder die Chance, einen Platz bei besonderen VIP-Events zu gewinnen. „Vergangen Sommer hatte ich Glück – und mir wurde ein unvergesslicher Sommertag in Lindau mit Spielbankbesuch geschenkt. Ein absolutes Highlight“, schwärmt sie.

„Ich lerne sehr gerne (...). Für mich sind die Besuche immer ein Gewinn“

Auch die Mitarbeiterinnen von „Schreibwaren Guck“ sind zum Teil schon AkademieCLUB-Mitglieder – und gehen regelmäßig zur Weiterbildung nach Nürnberg. Denn zuverlässiges, kompetentes und vor allem motiviertes Personal ist eine der wichtigsten Stützen, wenn es um ein funktionierendes Geschäft geht.



Damit alle Spaß an ihrer Arbeit haben – und die Stimmung im Schwing-Team gut bleibt – organisiert die Chefin immer wieder gemeinsame Unternehmungen: mal zum Krimidinner oder einfach so zum Essen, mal per Bus ins Musical nach München oder auch zur geführten Nachtwanderung und zum Schwarzlicht-Minigolf. Als kleinen Motivationsbooster bekommen die Mitarbeiterinnen zum Geburtstag, zu Ostern und zum Nikolaustag kleine Geschenke.

Und was spornt die Organisationsexpertin selbst an? Da muss sie nicht lange überlegen: „Erfolg! Wenn wir beim Ranking mit über 400 verkauften Losen für die BayernMILLIONEN ganz vorn landen, dann gibt mir das wieder Schwung!“





TIPPS & STORYS



Auch die Kundschaft wird von Kerstin Schwing motiviert: Alle zwei Monate startet seit Januar eine neue Kampagne in dem gut sortierten Geschäft, in dem Post,

Presse und alles rund um Schule, Büro und Verpackung sowie Bastelutensilien, Kinderbücher und andere nette Geschenkideen angeboten werden. Zum Jahresbeginn lockte „Schreibwaren Guck“ beispielsweise mit einem Rabatt auf Spielwaren, später waren es Aktionen für Glückwunschkarten und Schulhefte.

Die Fotos für die dazu passenden, eigens gestalteten Werbeplakate waren bereits im Herbst des vergangenen Jahres im Kasten, ebenso wie das weihnachtliche Motiv zum Start der BayernMILLIONEN in der Adventszeit. Zu den Werbeaktionen dekoriert die zierliche Powerfrau dann die beiden Schaufenster farbiglich und thematisch – und veröffentlicht Onlineanzeigen auf verschiedenen Portalen.

Mit ihrer guten Planung gelingt es Kerstin Schwing inzwischen sogar, wieder mehr Zeit für sich zu haben: Regelmäßig powert sie sich im Fitness-Studio beim Krafttraining und in Kursen aus. Dank Yoga findet sie ihre innere Balance und irgendwie in jeder Lage wieder Ruhe. Und wenn ihr danach ist, dann hängt sie sich ihre Gitarre um und zupft ein bisschen für sich die Saiten. Dabei kann sie auch wirklich mal die Zeit vergessen ... 🍀





INTERVIEW MIT TRAINERIN ASTRID PIEPER

Mit Geduld aus der Stressfalle

Zeit ist Geld, aber wenn zu viel zu schnell erledigt wird, entsteht Stress. Der tut weder der Qualität der Arbeit noch einem selbst gut. Unsere Trainerin Astrid Pieper gibt Tipps, wie man Zeitdiebe austrickst – und Stress ausbremst.

Was war die stressigste Situation, mit der Sie bisher konfrontiert waren, und wie kamen Sie raus?

A. PIEPER: Es waren stets Situationen, in denen ich parallel zum beruflichen auch im privaten Umfeld Stress hatte. Ich wusste immer, dass dies lediglich Momente sind, die vorübergehen. Ich übte viel Geduld mit mir selbst, suchte mir Ruheinseln, schaute keine negativen Nachrichten, hörte nur schöne, entspannte Musik oder schaute lustige Filme. Mein Motto ist: Nach Dunkelheit folgt immer Licht.

Sie wirken immer so gelassen ...

A. PIEPER: Offen gestanden, ich war das natürlich nicht schon immer (lacht). Ich brauchte selbst einiges an Selbsttraining und Disziplin, um das langfristig gut hinzubekommen. Allerdings war mir immer klar: Es geht mir nicht gut, wenn ich alles an mich heranlasse und mich über das Verhalten anderer aufrege. Meine Erfahrung ist die, dass es mir einfach viel besser geht, wenn ich bei DER SACHE bleibe, statt mich über Menschen zu empören.



Wie funktioniert das am besten?

A. PIEPER: Ich stelle mir dann selbst zwei hilfreiche Fragen. Erstens: Wem oder was nützt es, wenn ich nun schlechte Laune bekomme? Und zweitens: Was hilft es, wenn ich nun auch noch meckere? Dann sage ich zu mir selbst: Ahaaa, das ist also wieder so ein Test, bei dem ich geprüft werde, wie stressfest ich tatsächlich bin. Dann geht es schon viel besser.

Manchmal hat man das Gefühl, der Tag müsste 28 Stunden haben. Wie kommt man aus dem Hamsterrad raus?

A. PIEPER: Also ich setze mir jeden Tag das Ziel, möglichst fröhlich und unvoreingenommen an alles heranzugehen, auch wenn ich nicht alles schaffen kann. Ich sage insbesondere an sehr hektischen Tagen zu mir selbst: Ich mache das! Das gibt mir schon mal ein gutes Gefühl. Wenn von außen doch noch viel dazukommt und der Tag mir fast durchrutscht, frage ich manchmal auch, ob das nicht auch Zeit hat. Und das Erstaunliche ist, dass das häufig auch klappt. Abends achte ich sehr auf einen gelungenen Ausgleich mit Bewegung.



Der Mitarbeiter ist krank, allein hinter der Theke, eine Schlange an der Kasse, hinten klingelt der Lieferant und dann streikt auch noch der Scanner. Wie kann man priorisieren?

A. PIEPER: Wenn der Kunde vor mir steht, hat er Priorität. Am wichtigsten ist es, beruhigend auf ihn einzugehen, zu informieren, was gerade los ist, und um Geduld zu bitten. Dann haben die meisten Verständnis und warten gern. Als Nächstes ist es wichtig, nach Notlösungen zu suchen, um den Ablauf voranzubringen, so dass die Kunden den Laden dennoch zufrieden verlassen können. Wenn die Technik streikt, bleibt im Fall des Falles ehrlich zu sagen: „Tut mir leid, da bin ich leider machtlos“ – und dann ein kleines LOTTO-Give-away wie Gummibärchen oder Kugelschreiber anzubieten.

Okay, alles scheint gut organisiert. Aber es will einfach nicht laufen. Wie kann ich mich motivieren, wenn die Luft raus ist?

A. PIEPER: Dann wäre die Frage wichtig, was zu diesem Motivationsloch geführt hat. Ein, zwei Tage mal nicht so energiereich zu sein, ist ja in Ordnung. Wenn das allerdings über Wochen geht, sollte ich mir schon ein paar ehrliche Fragen stellen, zum Beispiel ob ich mir mal eine längere Pause gönnen sollte. Oder sollte ich mir von außen Unterstützung holen? Vor allem ist es gut zu wissen, ob es nicht auch andere Auslöser für dieses Tief gibt. Für kleinere „schwächere Tage“ ist es meiner Erfahrung nach auch gut, sich damit zu beruhigen, dass es auch in Ordnung ist, gerade mal nicht volle Leistung bringen zu können. Denn das geht ja auch wieder vorbei.

Kann man das auch direkt auf die Kolleginnen und Kollegen übertragen, wenn man merkt, dass sie nur schwer die Kurve kriegen?

A. PIEPER: Ja, Reden hilft. Ich bin ein Fan der offenen Worte. Und eine gute Zusammenarbeit braucht ja Vertrauen. Und das fängt genau da an, dass man auch mal sagen darf, wie man sich zurzeit fühlt. Ein gutes Wort, eine Geste, wie etwa ein „Das schaffen wir zusammen“, stärkt ungemein den Gemeinschaftssinn und der Einzelne fühlt sich nicht mehr so allein.“

SEMINARE VON ASTRID PIEPER:

- Zeit- und Stressmanagement, 26.10. u. 13.11. **S. 53**
- Mitarbeitergespräche, 24.10. **S. 51**
- Schwierige Kundengespräche erfolgreich meistern, 25.10. **S. 28**





MIT DER EIGENEN ENERGIE HAUSHALTEN

Auch die Energie im menschlichen Körper ist endlich: Wenn Ihr Akku leerläuft und Sie keine Power mehr haben, dann wird es kritisch. Dabei ist es gar nicht so schwer, den eigenen Energiehaushalt in eine gute Balance zu bekommen. Bedingung dafür ist allerdings, seine eigenen Grenzen ernstzunehmen und sich Ruhezeiten zu gönnen. Man muss erkennen, dass man nur dann sein Bestes geben kann, wenn es einem selbst gut geht.

AUF DEN KÖRPER HÖREN

Sie haben Ihr Konzentrationstief immer in der Zeit ab 14 Uhr? Dann planen Sie – soweit möglich – eine kurze Pause und lassen Sie sich von einem Kollegen vertreten. Wenn das persönliche Energielevel nicht in den Keller rauschen soll, muss jeder wissen, wann es Zeit für einen kleinen Break ist. Oft helfen ein paar Minuten, um Kraft zu tanken.

PAUSE FÜR ERHOLUNG NUTZEN

Statt am Computer oder am Handy private Mails zu checken, sollten die kurzen Pausen auch wirklich zur Erholung genutzt werden. Mit gezielten Entspannungs- und Atemtechniken lässt sich die Leistungsfähigkeit schnell wieder herstellen. Zur Not hilft es auch, einfach nur vor die Tür zu gehen, ein paar Kniebeugen zu machen und frische Luft zu schnappen.

ENTSPANNUNG ALS TERMIN EINPLANEN

Regelmäßige Entspannungszeiten sind enorm wichtig für Ihre Energiebalance. Aber die gehen im Alltagsstress hinter der Theke gern mal unter, deshalb sollte man sie genauso einplanen wie andere Termine.





Legen Sie die Uhrzeiten selbst für kurze Momente im Tagesablauf fest. Dauerhaft sechs Tage die Woche zwölf Stunden durchzuarbeiten, ist Raubbau am Körper – auch der braucht Urlaub! Gönnen Sie sich zwischendurch Ruhe und Zeit, um die Seele mal baumeln zu lassen.

AUF DIE ERNÄHRUNG ACHTEN

Ein leichtes Mittagessen liegt nicht so schwer im Magen wie der aufgewärmte Schweinebraten mit Kloß oder das Schnitzel mit Pommes vom Metzger gegenüber. Gesund belegte Brote und Obst zum Naschen zwischendurch sind eine leckere Alternative. Weiterer Vorteil: Das altbekannte „Futterkoma“ entfällt.

MIT BEWEGUNG ENERGIE TANKEN

Wer zur Arbeit läuft oder mit dem Rad fährt, sorgt gleich dafür, dass mehr Sauerstoff im Blut ist – und gewinnt so mehr Vitalität für den Arbeitstag. Autofahrer können, nachdem sie am Ziel angekommen sind, auch einfach nochmal mit flottem Schritt um den Block spazieren. Dabei sollte sich keiner von Wind und Wetter abschrecken lassen!

POSITIV DENKEN

Negative Gedanken und Sorgen ziehen extrem viel Kraft. Achten Sie darauf, was Sie gedanklich beschäftigt und ob Sie sich davon blockieren lassen. Regelmäßige Psychohygiene ist genauso wichtig wie körperliche Bedürfnisse. Nur so bleibt alles im Gleichgewicht.

BALANCE FINDEN

Einfach nur die Füße hochlegen und nichts mehr tun, ist nicht der richtige Weg. Das Gleichgewicht zu finden zwischen Belastung und Entspannung, ist Ziel eines guten Energiemanagements. Wer das passende Maß zwischen Arbeit und Erholung findet, ist einen großen Schritt weiter. Denn nur wenn es einem selbst gut geht, kann man sein Bestes geben.

Es gibt also eine Menge, was Sie selbst tun können, um Ihren persönlichen Energiehaushalt zu managen. Mit ein bisschen Selbstdisziplin lassen sich die Leistungsfähigkeit und auch das Wohlbefinden steigern.

Viel Erfolg dabei!



**UNSERE
TRAINER**





RITA KATHARINA BIERMEIER

Meine Seminare sind eine perfekte Kombination: 20 Jahre Erfahrung auf sämtlichen Hierarchiestufen des Einzelhandels, gepaart mit meiner Kompetenz als qualifizierte Trainerin. Mein wertvolles Praxiswissen gebe ich den Teilnehmern mit Freude weiter. Diese kehren danach informierter auf die Verkaufsfläche zurück und treten dadurch professioneller auf – zum Wohl ihrer Umsätze. Mit visueller Präsentationstechnik vermittele ich Trainingsinhalte auf einfache und anschauliche Art. Meine Mission: Am Ende gewinnen alle Beteiligten – Geschäftsinhaber, Mitarbeiter und Kunden.

Meine Seminarthemen: Seite 37, 49, 55



HARRY BRÄUER | HARALD FRIESSNER

„Gewalt geschieht nicht, sie entsteht.“ – Wir glauben daran. Wieso? Wir sind zwei erfahrene Beamte der Kriminalpolizei München und seit 1997 im Bereich Gewaltprävention und Opferchutz tätig. Zu unseren Aufgabenbereichen gehören das Training von selbstbewusstem Verhalten in Not- und Gewaltsituationen sowie die Aus- und Fortbildung von Polizeibeamten zu diesem Thema. Spannende Einblicke, leicht durchführbare Praktiken und zwei Profis warten auf Sie!

Unser Seminarthema: Seite 38



RALF FINKEN

Mein Motto ist „Aus der Praxis für die Praxis“. Diese Maxime ist auch die Grundlage meiner Seminare, die ich als Unternehmensberater, Fachbuchautor und Trainer seit 2002 in den Bereichen Führung, Verkaufen und Betriebswirtschaftslehre für den Facheinzelhandel durchführe. Leiter und Mitarbeiter von LOTTO-Annahmestellen erfahren in meinen Seminaren, wie sie mit bewährten Methoden ihre betrieblichen Abläufe und die Kommunikation im Team verbessern können.

Meine Seminarthemen: Seite 30, 31, 34





UNSERE TRAINER



ARNO HELFRICH

Ich bin seit 2003 Leiter der Kriminalprävention bei der Münchner Polizei und in dieser Funktion Referent für Zivilcourage, Trickdiebstahl, Einbruchschutz und Gefahren im Kundenverkehr. Außerdem habe ich Lehraufträge im Seniorenstudium an der Ludwig-Maximilians-Universität und an der Seniorenakademie HELP (Seniorenbegleiter, Berufsbetreuer) und bin Autor des Fachbuches „Auf Nummer sicher“ sowie verschiedener Fachartikel. Bei mir lernen Sie, wie Sie Ihre Annahmestelle vor Einbrechern schützen, Betrügern nicht auf den Leim gehen und Diebe erkennen.

Mein Seminarthema: Seite 36



CEM KARAKAYA

Als Gründer von Blackstone432 bin ich für sehr viele Firmen im Bereich IT-Sicherheit und Sensibilisierung unterwegs. Meine Erlebnisse und meine Erfahrungen zeigen, dass Prävention im Bereich Internetkriminalität sehr wichtig ist. Nur wenn Sie die Gefahren im Netz kennen, können Sie sich auch dagegen schützen. Durch meine zusätzlichen Erfahrungen als Sachbearbeiter und Referent im Bereich Cybercrime in München und als ehemaliger Mitarbeiter von Interpol kenne ich alle Gefahren und zeige Ihnen im Seminar, wie Sie sich selbst und Ihr Geschäft optimal schützen können. Es ist möglich ...

Mein Seminarthema: Seite 39



WERNER KNIGGE

„Die Magie der Ausstrahlung“ und „Wer wirkt, gewinnt“ – die Titelthemen meiner Bücher sind zugleich Inhalt meiner Seminare, die ich als Trainer für Führungskräfte und Mitarbeiter leite. Mein Ziel ist es, mit praxisbezogenen Tipps die Motivation und Führungskompetenz der Teilnehmer nachhaltig zu verbessern. Dazu betrachten wir, wie sich Motivation und verschiedene Arten der Kommunikation auf das Verhältnis von Gesprächspartnern auswirken. Denn wer souverän, offen und motiviert kommuniziert, kann seinen Standpunkt leichter durchsetzen. Mein Wissen habe ich unter anderem bei Kommunikationstrainings für das bayerische Innenministerium weitergegeben.

Mein Seminarthema: Seite 50

**ANDREAS MÜLLER**

Als Trainer und Coach für den Einzelhandel zeige ich den Teilnehmern meiner Seminare seit 1997, wie sie ihre Mitarbeiter einbinden, ihr Sortiment optimal zusammenstellen und ihren Laden verkaufsfördernd aufbauen und gestalten. Zu meinen Trainings- und Beratungsschwerpunkten zählen der Convenience-Markt mit seinen Kiosken, LOTTO-Aannahmestellen, Coffee-Shops, Tankstellen, Bahnhofsgeschäfte und Bäckereien. Seit 2011 agiere ich zudem als Geschäftsführer von The Retail Marketeers Academy in Hamburg.

Meine Seminarthemen: Seite 25, 27, 44, 45, 46, 47, 54

**ASTRID PIEPER**

Als Coachin und Trainerin greife ich auf meine umfangreichen Erfahrungen in den Bereichen Mitarbeiterkommunikation, Führung und Selbstorganisation zurück, die ich als Projektleiterin für Automobilzulieferer, Flughafenbetreiber und IT-Firmen gemacht habe. Darüber hinaus lehre ich seit 2001 Management, Team- und Sozialkompetenz an der Hochschule Darmstadt. Den Teilnehmern meiner Seminare zeige ich, wie sie mit richtiger Priorisierung und konsequentem Handeln die täglichen Herausforderungen so stressfrei wie möglich meistern oder wie Mitarbeitergespräche professionell geführt werden.

Meine Seminarthemen: Seite 28, 51, 53

**MARTIN RÖSSLER**

Ich bin Rechtsanwalt und Fachanwalt für Arbeitsrecht. Seit über einem Jahrzehnt habe ich mich auf die außergerichtliche und gerichtliche Vertretung von Arbeitgebern (in kleinen und mittelständischen Firmen) spezialisiert. Seit Jahren bin ich für verschiedene Bildungsträger, u. a. IHK, Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft (bbw) gemeinnützige GmbH und den Prüfungsausschuss für geprüfte Rechtsfachwirte der Rechtsanwaltskammer Nürnberg und München, als Dozent und Referent tätig.

Meine Seminarthemen: Seite 32, 35





UNSERE TRAINER



GÜNTER SCHMID

Teilnehmer meiner Seminare erwartet ein Füllhorn nützlicher Informationen. Das breite Themenspektrum reicht von praxisrelevanten Inhalten der Betriebswirtschaftslehre über Rhetorik-, Verkaufs- und Telefontrainings bis hin zum Zeitmanagement. Dabei agiere ich immer aus der Praxis für die Praxis. Die Erfahrungen aus meinen praktischen Tätigkeiten im Ein- und Verkauf gebe ich heute als Trainer und Coach an meine Seminarteilnehmer erfolgreich weiter.

Meine Seminarthemen: Seite 23, 28



ROBERT SPENGLER

„Nur Werkzeuge, die einfach sind, sind auch leicht einzusetzen.“ Das gilt besonders für den Verkauf und die Personalführung. Mehrere Jahre führte ich LOTTO-Annahmestellen mit den Sortimenten Presse, Tabak und Geschenkartikel. Von meinen Erfolgsrezepten profitieren heute meine Seminarteilnehmer. Meine Tipps sind einfach und helfen dabei, andere Menschen für sich zu gewinnen. Meine Methode: Beispiele aus dem Alltag und klare Strategien, gespickt mit einer Portion Humor.

Meine Seminarthemen: Seite 21, 22, 23, 26, 41, 65



AXEL STAUFFENBERG

Ich bin Nachfolgeexperte und gebe Unternehmern mein Fachwissen und meine langjährige Praxiserfahrung mit Leidenschaft weiter. So erfahren Sie als Seminarteilnehmer, wie Sie einen passenden Nachfolger finden. Sie lernen, Ihre eigene Nachfolge optimal zu organisieren. Ich bin seit 2005 selbständiger Unternehmensberater und weiß, welche besonderen Aufgaben und Hürden eine Nachfolge mit sich bringt. Ich kenne aber auch die passenden, praxiserprobten Lösungen. Ich zeige Ihnen den richtigen Weg, damit Sie Ihre Nachfolge erfolgreich umsetzen.

Mein Seminarthema: Seite 33

**WOLFGANG STEPHAN**

Adam und Eva ließen sich noch mit einem Apfel verführen. Heute müssen Verkäufer schon tiefer in die Trickkiste greifen, um ihre Kunden zu begeistern. Welche Tipps und Tricks für die Verkaufsförderung nachhaltig am besten funktionieren, zeige ich in meinen kurzweiligen, immer praxisbezogenen Seminaren. Als selbständiger Trainer und Berater vermittele ich meine ganzheitliche Betrachtungsweise auch in individuell entwickelten Firmentrainings.

Mein Seminarthema: Seite 24

**MICHAEL VIVELL**

Als langjähriger Führungskraft im Vertrieb ist mir klar, dass die Umsetzbarkeit von Prozessen und Abläufen genauso entscheidend für den Erfolg eines Unternehmens ist wie der erkennbare Mehrwert für alle Beteiligten. Voraussetzung für die Umsetzung einer erfolgreichen Verkaufsstrategie ist der schnelle Aufbau eines Vertrauensverhältnisses. Hierfür bleibt in der Praxis wenig Zeit. Dennoch lassen sich die Wünsche Ihrer Kunden dadurch leichter erkennen. Wie Sie Ihren Kunden – aber auch Ihren Mitarbeitern in der Rolle als Führungskraft – jederzeit auf Augenhöhe begegnen, steht daher im Mittelpunkt meiner Seminare.

Meine Seminarthemen: Seite 21, 30, 40, 52





**KUNDEN
ERREICHEN**





GUT BERATEN – GUT VERKAUFT I

Trimmen Sie Ihr Verkaufstalent! Gute Beratung ist hier das A und O. In diesem Kurs vermitteln Ihnen unsere Einzelhandelsprofis, wie Sie Ihre Fachkompetenz steigern, auf Kundenwünsche eingehen und individuell reagieren. Sie erfahren, wie Sie Ihre persönliche Ausstrahlung und Werbemittel gewinnbringend einsetzen, und lernen viele weitere erfolgreiche Verkaufsfaktoren kennen. Jeder kann gutes Beraten lernen, trainieren und anwenden. Auch Sie!

IHR DIREKTER NUTZEN

- Ihre Beratungsqualität steigt
- Sie profitieren von Erfahrungen der anderen Teilnehmer
- Die Zahl Ihrer Kaufabschlüsse wird steigen
- Ihre Ausstrahlung gewinnbringend einsetzen – Sie wissen, wie's geht
- Kunden einschätzen fällt Ihnen leichter

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal mit Kundenkontakt



BONUS: ZUSÄTZLICHE ONLINE-LERNINHALTE



„Von der herzlichen Begrüßung über ein sehr informatives Seminar bis hin zu dem leckeren Essen und dem netten Austausch mit den Kollegen war es ein rundum gelungener Tag. Selbst wenn man schon länger im Geschäft ist, lohnt es sich. Denn so manches Thema geht im Alltag unter und das kommt einem dann wieder ins Bewusstsein.“

Sandra Heigemeir, Augsburg

DETAILS

So	08.10.	Robert Spengler Code: 23 01 08
Mi	25.10.	Michael Vivell Code: 23 01 09
Mo	20.11.	Robert Spengler Code: 23 01 10
Mo	27.11.	Michael Vivell Code: 23 01 11

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



Bitte beachten Sie, dass der Verkauf von Lotterierprodukten bestimmten Einschränkungen unterliegt.



KUNDEN ERREICHEN

DETAILS

Di 17.10. Robert Spengler
Code: 23|26|04

Di 21.11. Robert Spengler
Code: 23|26|05

TRAINERINFOS: Seite 14–19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



Bitte beachten Sie, dass der Verkauf von Lotterienprodukten bestimmten Einschränkungen unterliegt.

GUT BERATEN – GUT VERKAUFT II



Sie möchten Ihr verkäuferisches Geschick weiterentwickeln? Ihrer Beratungsqualität den letzten Schliff verleihen? Dann sind Sie in diesem Seminar genau richtig. Unser Experte zeigt Ihnen, wie professionelle Kundenberatung in der Praxis aussieht. Wie wichtig sind meine innere Einstellung und meine Körpersprache, wie identifiziere ich Kaufhürden beim Kunden? Lernen Sie, Ihre Kunden überzeugend und gleichzeitig sympathisch zu beraten – um noch bessere Umsätze zu erzielen.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie beraten noch überzeugender – der Körpersprache sei Dank
- Sie erkennen Preisschwellen, vermeiden diese und steigern so die Umsätze
- Sie erklären Produkte schnell und präzise
- Sie identifizieren Hürden im Kundengespräch

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal mit Vorkenntnissen aus unserem Seminar „Gut beraten – gut verkauft I“



BONUS: ZUSÄTZLICHE ONLINE-LERNINHALTE



KUNDENPERSÖNLICHKEITEN BESSER VERSTEHEN

Erfolg im Unternehmen hängt oft davon ab, wie gut man sich auf neue Gegebenheiten einstellen kann. Nicht alle Kunden sind gleich. Und je besser Sie die unterschiedlichen Kundentypen erkennen und mit ihnen umgehen können, desto erfolgreicher werden Sie sein. Denn ein gelungener Einstieg in ein Kundengespräch bildet die Basis für eine gute und dauerhafte Kundenbeziehung.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Ihr Beratungsverhalten wird optimiert
- Ihre Menschenkenntnis verbessert sich, Sie entwickeln ein Radar für die feinen Untertöne im Gespräch
- Sie schätzen Kundentypen und deren Kaufverhalten richtig ein
- Sie erkennen Ihre eigenen Stärken und Schwächen

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal

„Sehr empfehlenswert! Man verbessert seine Menschenkenntnis und lernt Kundentypen und das Kaufverhalten einzuschätzen. Grundlage dafür ist ein Persönlichkeitstest, bei dem man das Prinzip erstmal selbst kennenlernt.“

Dr. Leopold Weckbach, Augsburg

DETAILS

Mi	18.10.	Robert Spengler Code: 23 02 05
So	22.10.	Günter Schmid Code: 23 02 06

TRAINERINFOS: Seite 14–19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de





KUNDEN ERREICHEN

DETAILS

Di 21.11. Wolfgang Stephan
Code: 23|20|02

Mi 22.11. Wolfgang Stephan
Code: 23|20|03

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



Bitte mitbringen: drei Produkte aus Ihrem Sortiment, um neue Verpackungsideen gleich auszuprobieren.

„Es war einfach super! In diesem Seminar lernt man nicht nur, wie man Dinge schön und vor allem schnell einpackt, sondern auch gleichzeitig, wie man sparsam mit den zur Verfügung stehenden Mitteln umgeht. Für mich war einiges dabei, was ich gleich umsetzen werde.“

Nashat Ali Rovi, München

GESCHENKE VERPACKEN – SCHNELL UND KOSTENGÜNSTIG

Damit Sie auch im alltäglichen Trubel Geschenke routiniert und ansprechend verpacken können, zeigen wir Ihnen einige kreative Ideen. Diese lassen sich nicht nur in kürzester Zeit, sondern auch mit wenigen Materialien realisieren und sind deshalb absolut kostengünstig. In unserem ganztägigen Workshop bekommen Sie das notwendige Know-how, um souverän unterschiedlichste Artikel zu verpacken sowie für Spontankäufer fertige Geschenk Lösungen vorzuhalten.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie bekommen Impulse für verschiedenste Produktformate
- Sie sehen angesagte Verpackungsmaterialien und -trends
- Sie verpacken zielgruppenorientiert
- Sie lernen kleine, aber entscheidende Kniffe
- Sie fördern Ihr Impulsgeschäft

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal





LADEN- UND SORTIMENTSOPTIMIERUNG



Sind Kaugummis, Schokolade, Schreibwaren & Co. eigentlich Schnelldreher oder Ladenhüter? Das hängt oft von deren Platzierung ab. Wir zeigen Ihnen, wie Sie in Ihrem Geschäft eine freundliche, verkaufsfördernde Atmosphäre schaffen. Was erwarten Ihre Kunden eigentlich, wenn sie das LOTTO-Schild sehen? Lernen Sie, Ihr Angebot perfekt auf Ihre Kunden abzustimmen. Und das mit einfachen Mitteln und ohne großen finanziellen Aufwand.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie heben sich von Wettbewerbern ab
- Sie wechseln Ihr Sortiment rechtzeitig
- Sie kennen Gestaltungsregeln für moderne Ladengeschäfte
- Sie stimmen Ihr Sortiment optimal auf Kundenbedürfnisse ab
- Impulsplatzierung und Verbundverkäufe steigern Ihren Umsatz

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter



BONUS: ZUSÄTZLICHE ONLINE-LERNINHALTE

DETAILS

Mo

25.09.

Andreas Müller
Code: 23|04|08

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



BITTE MITBRINGEN: Fotos von Ihrem Laden auf einem Datenträger (USB-Stick).



DETAILS

Do

05.10.

Robert Spengler
Code: 23|33|02

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

MIT SOUVERÄNITÄT ZUM ERFOLG



Situationen souverän meistern wie ein Spitzensportler: Wer will das nicht? Lernen Sie im Seminar die Fähigkeit des souveränen und starken Auftretens. Dieser bringt Sie nicht nur privat, sondern vor allem im Geschäftsalltag auf die Poleposition. Souveränität hilft, Beratungsgespräche erfolgreicher abzuschließen, Probleme schneller zu lösen oder Konflikte gar nicht erst entstehen zu lassen. Unser Referent zeigt Ihnen spezielle Tricks, wie Sie ganz einfach zu mehr Souveränität finden.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie erkennen Ihre Stärken
- Ihre Körpersprache wird besser
- Sie profitieren von Ihrer positiven Einstellung
- Beratungsgespräche schließen Sie erfolgreicher ab
- Sie kommunizieren selbstsicherer

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal mit Kundenkontakt



BONUS: ZUSÄTZLICHE ONLINE-LERNINHALTE



LOCAL HERO



Was wäre eine Mannschaft ohne Fans? Und eine Annahmestelle ohne ihre treue Stammkundschaft? Vor Ort sind Sie oft die Helden im Alltag Ihrer Kunden. Das schnelle Geschenk, der Ersatz für Schreibwaren, das TV-Programm fürs Wochenende ... all das und vieles mehr finden Ihre Kunden bei Ihnen. Wollen auch Sie zum „Local Hero“ werden? Im Seminar erfahren Sie, wie Sie durch gezielte und vor allem lokale Werbung, durch Kooperationen und lokales Engagement diese Sonderstellung auf- oder weiter ausbauen und dauerhaft profitieren.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie Ihre Kunden erreichen
- Sie bekommen Input, wo günstig und effektiv geworben werden kann
- Kooperationen eingehen, lokales Engagement zeigen – im Anschluss ans Seminar wissen Sie, wie Sie's angehen
- Sie erfahren, mit welchen Artikeln und Dienstleistungen Sie Ihre Stellung vor Ort ausbauen können

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal mit Kundenkontakt

DETAILS

Mo

09.10.

Andreas Müller
Code: 23|39|03

TRAINERINFOS: Seite 14–19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



KUNDEN ERREICHEN

DETAILS

Mi 25.10. **Astrid Pieper**
Code: 23|03|05

Di 14.11. **Günter Schmid**
Code: 23|03|06

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

SCHWIERIGE KUNDENGESPRÄCHE ERFOLGREICH MEISTERN

Kunden machen immer Freude. Manche beim Kommen, andere beim Gehen. Unser Tipp: Nehmen Sie's sportlich! Es gibt immer jemanden, dem man nichts recht machen kann. Und es verlangt Fingerspitzengefühl, verärgerte Kunden auf eine Gesprächsebene zu bringen, auf der ein Problem besprochen und gelöst werden kann. Souverän mit Kunden umzugehen – ohne sie zu verärgern – wird Ihnen nach diesem Seminar nicht mehr schwerfallen.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Souverän und sicher meistern Sie künftige Beschwerdegespräche
- Gelernte Techniken helfen Ihnen, Kundeneinwände in Vorteile umzuwandeln
- Ihren Standpunkt vertreten Sie erfolgreich
- Sie wenden Beschwerdemanagement erfolgreich an
- Sie schaffen Kundenzufriedenheit

ZIELGRUPPE

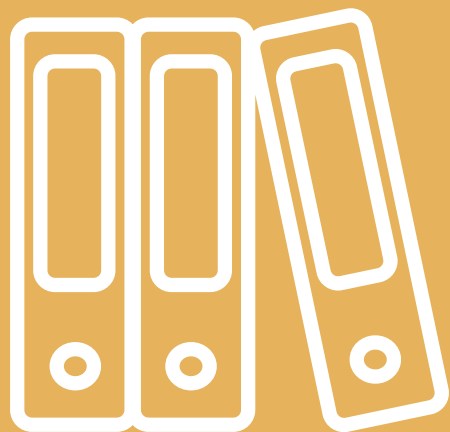
Annahmestellenleiter und Personal



BONUS: ZUSÄTZLICHE ONLINE-LERNINHALTE

„Es war gar nicht trocken, sondern sehr interessant. Man hat viel erfahren, was man für den Fall des Falles gehört haben sollte und was sich auch gut umsetzen lässt. Die Unterlagen, die wir bekommen haben, werde ich meinen Kolleginnen sicher zeigen. Schön war auch der Austausch mit den anderen.“

Andrea Sladek, Kronach



**UNTERNEHMER-
WISSEN**





DETAILS

Di	28.11.	Michael Vivell Code: 23 67 02
Mi	29.11.	Ralf Finken Code: 23 67 02

TRAINERINFOS: Seite 14–19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR (FÜR ZWEI TAGE)

Eigenbeitrag 42,02 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



**Dieses Seminar dauert
zwei Tage.**

*„Ich bin seit über zehn Jahren Annahmestellenleiter.
Trotzdem habe ich an beiden Seminartagen auch Neues
erfahren und Bekanntes wieder auffrischen können.
Besonders interessant war – wie jedes Mal – der
Erfahrungsaustausch mit den Seminarteilnehmern.“*

Dieter Pany, Bad Tölz

ALL-IN-ONE: CHEF-WISSEN KOMPAKT

Acht Themenblöcke in zwei Tagen – das perfekte Paket für alle mit einer eigenen LOTTO-Annahmestelle: von richtiger Körpersprache über Kundentypen bis hin zu Personalsuche, dazu BWL-Grundlagen und die neuesten Tipps in Sachen Steuern und Recht sowie digitaler Handel und Social Media. Und wie organisiere ich das alles? Auch das erfahren Sie im Seminar. Die beiden Tage lohnen sich nicht nur für Neueinsteiger – auch erfahrene Annahmestellenleiter bekommen einen Refresh rund um die wichtigsten Herausforderungen des betrieblichen Alltags.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie steigern Ihre Beratungsqualität
- Sie führen Kasse und Bücher richtig
- Sie kennen die wichtigsten Steuern und Gesetze sowie Kennzahlen wie Umsatz, Rohertrag und Liquidität
- Sie entwickeln ein gutes Gefühl für Personalführung
- Sie erfahren, wie Sie Ihr Geschäft optimal organisieren
- Sie lernen Möglichkeiten des digitalen Verkaufens kennen

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter





DAS KAUFMÄNNISCHE 1x1



Zu einer guten Performance gehören auch immer solide Grundlagen. Von unserem Profi lernen Sie im Seminar, wie Sie betriebliche Versicherungen richtig auswählen, wie Sie mit dem Finanzamt umgehen oder welche Steuer- und Finanztipps Ihnen im geschäftlichen Alltag helfen. Anhand von Beispielen erfahren Sie außerdem, ab wann ein Geschäft erfolgreich ist und wie betriebswirtschaftlicher Nutzen entsteht. Und das alles einfach erklärt und sofort anwendbar!

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie erkennen wirtschaftliche Zusammenhänge
- Sie wissen, was betriebswirtschaftlich relevant ist und was nicht
- Finanz- und Steuertipps wenden Sie richtig an
- Sie kennen wichtige Positionen Ihrer Abrechnung
- Sie agieren souverän gegenüber Finanzamt und Geschäftspartnern
- Sie wählen die richtigen betrieblichen Versicherungen

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und leitendes Personal

DETAILS

Mo

09.10.

Ralf Finken
Code: 23|06|03

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



Bei Interesse kann die **betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)** zur **allgemeinen Besprechung** mitgebracht werden.



DETAILS

Do

12.10.

Martin Rössler

Code: 23|08|02

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

ALLES, WAS RECHT IST

Kann ich AGB widersprechen? Wie muss eine gültige Unterschrift aussehen? Warum sollte ich eine Generalvollmacht ausstellen? Und wer haftet, wenn eine Bestellung falsch angegeben wird oder Kundschaft etwas kaputt macht?

Dieses Seminar ist keine trockene Juristerei: Anhand von aus dem Leben gegriffenen sowie persönlichen Beispielen erfahren Sie im interaktiven Austausch Wissenswertes aus dem Paragraphendschungel. Zudem werden alle relevanten Rechtsaspekte gestreift.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie streifen alle Rechtsgeschäfte, die Sie im Bereich Ihrer Annahmestelle betreffen
- Sie werden für relevante Gefahren sensibilisiert
- Sie wissen, dass Gesetze Auslegungssache sind
- Sie verlieren die Angst vor Paragraphen

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und leitendes Personal

„Ich hatte am Anfang Sorge, dass das Thema ein bisschen trocken ist. Das war aber total unbegründet. Ein lustiges, kurzweiliges Seminar, bei dem ich als Laie unheimlich viel dazugelernt habe, einfach klasse! Ich nehme sehr viel mit.“

Nancy Paul, Gerabronn





NACHFOLGEREGELUNG



Die Nachfolge steht an. Erfahren Sie von einem Nachfolgeexperten, woran Sie alles denken müssen. Er wird Ihnen auch zeigen, wie Sie Ihren passenden Nachfolger finden. Anhand eines Phasenmodells lernen Sie Ihre Nachfolge zu organisieren und erfolgreich umzusetzen. So werden Sie die richtigen Schritte zur rechten Zeit gehen, damit Sie am Ende den gewünschten Kaufpreis ausgezahlt bekommen. Lernen Sie Ihre eigene Nachfolge optimal zu organisieren.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie finden einen passenden Nachfolger
- Sie schätzen Ihre Ablöse realistisch ein
- Ihre Nachfolge läuft organisiert und strukturiert
- Sie beziehen Ihr Umfeld im richtigen Moment mit ein
- Sie wählen den Zeitpunkt richtig

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter, die beabsichtigen, ihr Geschäft in den nächsten 12 bis 24 Monaten zu übergeben

DETAILS

Mo
20.11.
Axel Stauffenberg
 Code: 23|11|03

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



DETAILS

Di

10.10.

Ralf Finken
Code: 23|12|02

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

BETRIEBSOPTIMIERUNG



Oft gewinnt nicht das engagiertere Team, sondern das besser organisierte! Lernen Sie im Seminar, wie ein Plan nicht nur Ihren Geschäftsalltag erleichtert, sondern Ihnen auch mehr Zeit verschafft. Eine gute Organisation von Bankgeschäften, Versicherungen, Buchhaltung, Abrechnung & Co. verschafft Ihnen die Freiräume, sich entspannt auf anderes zu konzentrieren. Etwa darauf, die Arbeitskraft Ihrer Mitarbeiter durch mehr Eigenverantwortung richtig einzusetzen oder Besprechungen kurz und effizient zu halten.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie nutzen Tipps für effiziente Dienstpläne
- Sie priorisieren Aufgaben nach Wichtigkeit
- Sie können delegieren
- Sie setzen Buchhaltung, Abrechnung und Inventur besser um
- Optimale Ladenöffnungszeiten und Personalplanung – Sie wissen jetzt, wie's geht

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und leitendes Personal

*„Für mich immer eine Reise wert...Nürnberg.
Jedes Mal wieder ein Gesamtpaket mit neuen Perspektiven
und Innovationen, die es dann zu Hause umzusetzen gilt.
Top-Coaches und immer aktuelle Themen.
Ich komme immer sehr, sehr gerne zu euch!“*

Simone Hoang-Ludwig, Dettelbach





IHRE RECHTE ALS ARBEITGEBER



Für Arbeitgeber gibt es nicht nur Pflichten. Es gibt auch Rechte! Wann kann ich Überstunden anordnen? Ist immer eine Entgeltzahlung im Krankheitsfall zu leisten? Kann ich Mitarbeiter beim Verstoß gegen Jugend- und Spielerschutz haftbar machen? Diese und viele andere Fragen werden im Seminar beantwortet, damit Sie genau wissen: Was darf ich eigentlich? Damit Sie im Fall des Falles auf der sicheren Seite sind. Konkrete Fragen und Fallbeispiele sind im Seminar ausdrücklich erwünscht.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie haben einen Überblick über die Rechte des Arbeitgebers
- Sie kennen die Regelungen zur Entgeltzahlung
- Sie wissen um die Haftung gegenüber Mitarbeitern
- Sie kennen die Regelungen bei Aufhebungsverträgen

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter

DETAILS

Di

28.11.

Martin Rössler
Code: 23|24|03

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



DETAILS

Mi 11.10. Arno Helfrich
Code: 23|18|03

Mi 29.11. Arno Helfrich
Code: 23|18|04

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

DIE SICHERE ANNAHMESTELLE



Die Gefahr lauert überall: Betrüger entwickeln immer neue perfide Methoden, um an Geld zu kommen, und Einbrecher nutzen Lücken in Ihrem Sicherheitssystem. Welche Risiken hat Bargeld? Was kann ich tun, wenn ich merke, dass ich Falschgeld in der Kasse habe? Im Seminar werden Filmausschnitte und Schaustücke gezeigt – und in interaktiven Übungen lernen Sie, wie Sie sich schützen können. Natürlich gibt es auch Tipps zu elektronischen, digitalen und mechanischen Sicherungen.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie kennen die Arbeitsweisen von Einbrechern
- Sie identifizieren Gefahrenmomente und agieren im Ernstfall richtig
- Sie sind Trickbetrügern einen Schritt voraus, weil Sie die Maschen kennen
- Sie nehmen kein Falschgeld an

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal



LADENDIEBSTAHL ERFOLGREICH VORBEUGEN

Bis man bemerkt, dass etwas fehlt, ist es meistens schon zu spät. Wer war nicht schon Opfer von Ladendieben? Leider kommt es immer häufiger vor, dass sich Diebe am Warenbestand vergreifen und wirtschaftlichen Schaden verursachen. Gut, dass es bewährte Mittel und Wege gibt, mit denen Sie die Diebstahlrate in Ihrem Laden reduzieren können. Unsere erfahrene Dozentin zeigt Ihnen, wie Sie potenzielle Ladendiebe früh erkennen und mit einfachen, aber wirksamen Mitteln von ihrem Vorhaben abbringen.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie kennen die häufigsten Tricks der Ladendiebe und unterschiedliche Diebestypen
- Sie ergreifen wirksame Gegenmaßnahmen
- Durch neues Wissen können Sie Diebstähle verhindern
- Sie lernen richtiges Verhalten bei einem Diebstahl
- Sie erhalten aktuelle Fakten zum Thema Ladendiebstahl

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal



BONUS: ZUSÄTZLICHE ONLINE-LERNINHALTE

„Es war wie immer perfekt: Wir bekamen praxisnahe Tipps, die sich meist ohne finanziellen Aufwand umsetzen lassen. Diese haben wir auch in Rollenspielen geübt. Für mich war es sehr wichtig zu erfahren, wie man sich rechtlich korrekt verhält, wenn man einen Dieb erwischt. Dafür bin ich jetzt gerüstet. Meine Mitarbeiter werden das Seminar auf jeden Fall ebenfalls besuchen.“

Holger Kraut, Coburg

DETAILS

So

22.10.

Rita K. Biermeier
Code: 23|29|03

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de





DETAILS

Do 23.11.

Harald Frießner &
Harry Bräuer
Code: 23|38|03

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

NIE MEHR WEHRLOS

100%igen Schutz vor Streit im Laden oder gar Überfällen? Gibt es nicht. 100%ige Vorbereitung? Gibt's – in unserem Seminar! Sie trainieren den Ernstfall und lernen Ihr Gegenüber besser einzuschätzen, alles über Deeskalationsstrategien und das richtige Verhalten bei Überfällen. Dabei steht Ihre eigene Sicherheit immer im Mittelpunkt.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie wissen, wie Sie aggressive Situationen deeskalieren können
- Sie wenden Verhaltensprävention bewusst an
- Sie setzen Stimme und Körpersprache richtig ein
- Im Fall der Fälle verhalten Sie sich richtig

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal

„Ein echtes Wow-Seminar, bei dem man sehr viel mitnimmt, was man auch seinem Personal gut weitergeben kann. Es gab einen Theorieteil, die andere Hälfte besteht aus praktischen Übungen, die sehr anschaulich dargestellt waren. Ich wurde überfallen, eigentlich nur als Beispiel – aber es war wirklich bedrohlich. Jetzt weiß ich, wie ich reagieren muss.“

Manuel Glaßner, Fürth





DIE MENSCHLICHE FIREWALL UND IHRE LÜCKEN

Das Internet bietet viele Chancen, aber auch Risiken. Es ist schon erstaunlich, was Hacker mit den harmlosesten Daten anrichten können. Sie nehmen die digitale Fährte auf, die wir User manchmal leichtfertig hinterlassen, und nehmen zum Beispiel Ihre Identität an, um Geschäfte oder Zahlungen unter Ihrem Namen abzuwickeln. Erfahren Sie im Seminar, wie Sie Ihre Onlinedefensive erfolgreich aufbauen und so sich und Ihr Unternehmen effektiv schützen.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie kennen die aktuellen Hackermaschen
- Sie gewinnen Medienkompetenz und -sensibilität
- Sie nutzen simple, schützende Maßnahmen
- Sie schützen Ihre Daten vor Hackern
- Sie erhalten Informationen über Social Bots

ZIELGRUPPE

Jeder, der das Internet und die sozialen Medien aktiv nutzt

DETAILS

Mo

27.11.

Cem Karakaya
Code: 23|36|03

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



„In diesem Seminar wurde jedem bewusst, was es für Fallen gibt, wie man sie vermeiden und sich schützen kann. Das neue Wissen hilft überall – egal ob man einen kleinen Laden oder eine große Firma hat sowie im privaten Bereich. Auch das Schulungs-Drumherum mit Essen, Kaffee und Pausen war perfekt strukturiert!“

Mirwan Akaygün, Oberschleißheim



DETAILS

Mi

08.11.

Michael Vivell
Code: 23|48|04

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



Bitte mitbringen: Fotos von Ihrem Laden bzw. schon umgesetzten Ideen auf einem USB-Stick.

MIT NACHHALTIGKEIT BEIM KUNDEN PUNKTEN

Haben Sie schon nachhaltige Produkte im Angebot? Nachhaltigkeit ist mehr als ein Trend und immer mehr Kunden legen Wert auf regionale, nachhaltige und fair gehandelte Waren. Nutzen Sie diese neue gesellschaftliche Einstellung zu Ihren Gunsten. Im Seminar mit Michael Vivell lernen Sie nicht nur die wichtigsten Siegel und Labels kennen, sondern er erläutert auch, wie Sie Ihr Produktangebot zielgerichtet an die Kunden kommunizieren. Außerdem erfahren Sie, wie Sie Nachhaltigkeit in Ihrem Team leben und schon mit kleinen Änderungen – Stichwort Technik – Großes bewirken können. Am Ende eines spannenden Tages wissen Sie, dass mit Nachhaltigkeit nicht nur die Umwelt, sondern auch Ihr Geldbeutel gewinnt.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie handeln nachhaltig – und gewinnen dabei
- Sie lernen, bereits im Einkauf auf Nachhaltigkeit zu achten
- Sie lernen die wichtigsten grünen Labels und Siegel kennen
- Sie lernen, Ihr Engagement zielgerichtet zu kommunizieren
- Sie stellen die Weichen für ein wichtiges Zukunftsthema
- Sie erreichen neue Zielgruppen

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Angestellte mit Führungsverantwortung

„Ein sehr interessanter Tag, an dem ich viel mitgenommen habe. Vor allem, dass es bei Nachhaltigkeit nicht nur um die Umwelt geht – sondern auch um den Geldbeutel. Ich habe beispielsweise erfahren, wo man auch im Einkauf sparen kann. Die Tipps werde ich auf jeden Fall umsetzen.“

Claudia Forster, Heideck



RHETORIK – DIE KUNST DER FREIEN REDE



Überzeugungskraft kann man trainieren. Denn in vielen Situationen entscheidet nicht nur, was man sagt, sondern vor allem, wie man es sagt. In unserem Seminar lernen Sie an nur einem Tag die besten Elemente der Rhetorik kennen, die für alle Situationen das passende Wort garantieren. Egal, ob für eine Rede, eine Geschäftspräsentation oder auch die Tischrede beim nächsten Familienfest.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie werden an Selbstsicherheit gewinnen
- Sie erleben, wie Sie mit persönlichen Geschichten Menschen bewegen
- Sie werden Worte mit Wirkung einsetzen und dabei authentisch bleiben
- Sie trainieren das Sprechen aus dem Stegreif
- Sie nutzen das Schmerz-Lust-Prinzip, um Ihre Zuhörer zu motivieren
- Sie werden frei und überzeugend sprechen können

ZIELGRUPPE

Ein Muss für alle, die selbstsicherer auftreten möchten

DETAILS

Mi
04.10.
Robert Spengler
Code: 23|42|03

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



**HANDEL
DIGITAL**







DETAILS

So

24.09.

Andreas Müller

Code: 23|43|05

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



Bitte beachten Sie, dass der Verkauf von Lotterieprodukten bestimmten Einschränkungen unterliegt.

WEGWEISER DIGITALISIERUNG

Ihr Kickstart in die digitale Welt! Mit Hilfe unseres Trainers Andreas Müller erarbeiten Sie die Stärken des stationären Einzelhandels und wie Sie diese für sich in der digitalen Welt nutzen können. Facebook und Co., eigene Internetseite, eigener Webshop, Google My Business, Amazon, Tablet, Handy usw. – die digitale Welt bietet eine Fülle von Möglichkeiten. Nicht alle sind sinnvoll. Nicht alles, was machbar ist, ist auch erlaubt. Die digitale Welt bietet die Chance, das eigene Geschäft, neue Produkte oder Leistungen, Services, Events und vieles mehr zu präsentieren – und das schnell und kostengünstig!

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie bekommen einen Einblick in die digitale Welt mit ihren vielen Facetten und Möglichkeiten
- Sie erarbeiten sich Ihren eigenen digitalen Fahrplan
- Sie wissen, was Sie dürfen und was nicht

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter



„Es war ein sehr schöner Tag als Abwechslung neben dem Geschäft. Wir haben interessante Themen behandelt. Ich habe einiges mitnehmen können, was ich auch schnell umsetzen werde. Beispielsweise wusste ich nicht, dass es für Digitalisierungsvorhaben im Betrieb Möglichkeiten einer staatlichen Förderung gibt. Ich komme sicher wieder!“

Stefan Langer, Zusmarshausen



SOCIAL MEDIA

Facebook oder doch lieber Instagram? XING oder LinkedIn? Was bringt mir YouTube – und welche Möglichkeiten bietet mir WhatsApp? Ihre Kunden sind in Social Media aktiv, also sollten Sie es auch sein! Vertiefen Sie im Seminar Ihre Kompetenzen in diesem wichtigen Zukunftsfeld. Erfahren Sie alles über Kosten und Nutzen und die Wichtigkeit einer durchdachten Strategie. Außerdem weiß Trainer Andreas Müller, welche Vorgaben seitens LOTTO Bayern Sie bei Ihrem Auftritt in den sozialen Medien zu beachten haben.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie kennen die gängigen Kanäle sowie ihre Vor- und Nachteile
- Sie bekommen einen Überblick über Kosten und Nutzen
- Sie lernen, Ihre Aktivitäten strategisch anzugehen
- Sie erfahren, welche Vorgaben von LOTTO Bayern Sie beachten müssen

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal

„Das Seminar hat richtig Spaß gemacht und ich habe an diesem Tag viele Dinge gelernt, die ich noch nicht gewusst habe. Der Dozent hat alles sehr anschaulich erklärt und ist auf Nachfragen gut eingegangen. Für mich war einiges dabei, was ich problemlos und zeitnah selbst umsetzen kann und auch werde.“

Leyla Tanribilir, Aschaffenburg

DETAILS

Di**07.11.****Andreas Müller**
Code: 23|44|05**TRAINERINFOS:** Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de





DETAILS

Di

26.09.

Andreas Müller
Code: 23|45|03

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

DIGITAL VOR ORT

Digitalisierung ist viel mehr als nur Onlinehandel. Es geht auch um den digitalen Wandel des stationären Handels. Wie kann das funktionieren? Zum Beispiel durch kostenfreies WiFi für Ihre Kunden, das Anbieten neuer Bezahlssysteme oder die Bereitstellung werblicher und/oder informativer Inhalte über digitale Medien im Geschäft. Erfahren Sie im Seminar, welche digitalen Services es gibt und wie Sie Ihr Geschäft dadurch attraktiver machen. Schaffen Sie sich auch in der analogen Welt eine „Community“ – wir zeigen Ihnen, wie es funktioniert!

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie lernen digitale Services kennen
- Gemeinsam analysieren Sie, welche Services für Ihr Geschäft sinnvoll sind
- Sie lernen, wie Sie sich mit neuen Medien neue Kundengruppen erschließen

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter

„Eine aufschlussreiche Veranstaltung, bei der sehr gute Ideen präsentiert werden. Es gibt einiges, was ich umsetzen möchte. Interessant waren der Austausch mit den Kollegen und deren Ideen aus den anderen Bereichen wie Tankstelle und Kiosk. Einzelhändler sind wir ja alle. Aber jeder hat einen anderen Fokus.“

Andreas Drexel, Stöttwang





ONLINE VERKAUFEN

Jetzt geht's ans Eingemachte! Im Seminar „Online verkaufen“ können Sie sich das notwendige Wissen aneignen, um ein erfolgreiches digitales Geschäftsmodell umzusetzen. Und dafür benötigen Sie nicht unbedingt einen eigenen Webshop! Lernen Sie, welche Produkte sich für den Onlineverkauf eignen und wie Sie sie über Dritte gewinnbringend verkaufen können. Wichtige Informationen, welche rechtlichen Rahmenbedingungen unbedingt zu beachten sind, runden das Seminar ab.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie erfahren, welcher digitale Absatzkanal für Sie der richtige ist
- Sie lernen, welche Produkte Sie anbieten sollten
- Sie erfahren, wie Sie auch ohne eigenen Webshop online verkaufen können
- Sie bekommen einen Überblick über rechtliche Rahmenbedingungen

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter

DETAILS

Di

10.10.

Andreas Müller
Code: 23|46|03

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

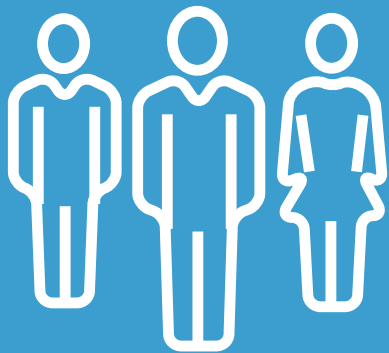
SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

„Das Seminar war sehr gut. Wir haben erfahren, wie wir den digitalen Verkauf für uns am besten nutzen können. Der Referent hat das Ganze mit viel Erfahrung und nettem Humor vermittelt. Auch die Truppe der Seminarteilnehmer war Spaßig. Es ist uns gar nicht aufgefallen, dass man zum Lernen da ist. Das passiert fast nebenbei.“

Carolin und Florian Dunst, Pförring





**ERFOLGREICH
FÜHREN**





MITARBEITERMOTIVATION



„Hoch die Hände, Wochenende!“ ist alles, was Ihre Mitarbeiter motiviert? Dann wird es höchste Zeit, sie neu zu begeistern. Weil finanzielle Anreize nur kurzfristig motivieren, lernen Sie in unserem Seminar wirksame Vorgehensweisen kennen, die Ihre Mitarbeiter langfristig und von innen heraus motivieren. Denn Interesse, Wertschätzung oder einfach ein Lächeln bringen oftmals mehr als „bare Münze“.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie loben richtig
- Sie erkennen Unzufriedenheit frühzeitig
- Bei Demotivation reagieren Sie richtig
- Durch Austausch schaffen Sie Kontinuität
- Sie gestalten das Arbeitsumfeld positiver

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal



BONUS: ZUSÄTZLICHE ONLINE-LERNINHALTE

DETAILS

Mi

08.11.

Rita K. Biermeier
Code: 23|37|03

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



DETAILS

So 08.10. **Werner Knigge**
Code: 23|16|04

Do 09.11. **Werner Knigge**
Code: 23|16|05

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

SELBSTMOTIVATION



Wer mit Freude und Spaß bei der Sache ist, ist erfolgreicher. Das Gute: Jeder kann es lernen, wieder mehr Freude und damit Erfolg bei der Arbeit zu haben! Unser Dozent zeigt Ihnen in diesem Seminar, wie Sie Ihre Quellen zur Selbstmotivation finden und diese immer wieder im Geschäftsalltag nutzen. Mit dem gewonnenen Wissen und einem positiven, realistischen Bild vor Augen bauen Sie Stress ab und können diesen sogar in positive Energie umwandeln. Indem Sie ehrlich in sich hineinhören, entdecken Sie die Ursachen für Motivationsblockaden und können diese beheben.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie wenden bewährte Techniken zur Selbstmotivation an
- Ihre Kunden und Mitarbeiter spüren Ihre positive Ausstrahlung
- Sie finden Ihre persönlichen Motivationsquellen
- Sie setzen das Gelernte ganz einfach im Alltag um
- Sie steigern Ihren Umsatz durch mehr Motivation

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal



MITARBEITERGESPRÄCHE



Mitarbeitergespräche empfinden sowohl Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber oft als unangenehm. Das muss nicht sein. Mit den richtigen Tipps und der nötigen Professionalität werden auch Sie sowohl mit Einzelnen als auch im Team problemlos konstruktive Gespräche führen können. Sie lernen zum Beispiel die positive Wirkung des Lobes gezielt einzusetzen. Und wie Sie frühzeitig erkennen, wo es zu Schwierigkeiten in der Zusammenarbeit kommen könnte. Alle Voraussetzungen also, um für das nächste Mitarbeitergespräch optimal in Form zu sein.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie erkennen Schwierigkeiten mit Mitarbeitern frühzeitig
- Sie entschärfen bestimmte Situationen schon im Kopf
- Auf komplizierte Gespräche sind Sie gut vorbereitet
- Sie geben Kritik und Lob richtig weiter
- Ihre Handlungsspielräume loten Sie frühzeitig aus
- Sie lernen, Mitarbeiter auch vor anderen zu loben

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter

DETAILS

Di

24.10.

Astrid Pieper
Code: 23|15|03

TRAINERINFOS: Seite 14–19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



DETAILS

Mo **16.10.** **Michael Vivell**
Code: 23|14|04

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

FÜHRUNGSALLTAG



Ein guter Trainer führt seine Mannschaft so, dass sie es gar nicht merkt. Ist das auch bei zeitgemäßer Mitarbeiterführung so? Zufriedene Mitarbeiter sind der Schatz Ihres Unternehmens, ein Garant für treue Kunden und somit eine tragende Säule Ihres Geschäfts. Daher gilt für Sie: verbindlich sein, Vertrauen aufbauen, Teamgeist stärken. Lernen Sie mit unserem Dozenten moderne und innovative Führungselemente kennen.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie sichern sich die Wertschätzung Ihres Teams
- Sie geben richtiges Feedback
- Sie definieren Ziele und besprechen die Ergebnisse professionell
- Sie halten und motivieren gute Mitarbeiter
- Sie stärken den Teamgeist Ihrer Mitarbeiter

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter

„Auch wenn man schon lange im Geschäft ist: Wir haben wie immer Neues und Interessantes erfahren und so manches aufgefrischt. Alles kommt aus der Praxis heraus. Die Rahmenbedingungen sind sowieso toll – wir kommen auf jeden Fall sehr gerne wieder!“

Familie Brenner-Kling, Wittlingen





ZEIT- UND STRESSMANAGEMENT



Zeit ist ein wesentlicher Faktor, um im Wettbewerb zu punkten. Aber hohes Tempo ist nicht alles. Bei zu viel Arbeit und zu wenig Zeit entsteht Stress, der sich negativ aufs Arbeitsklima, auf die Qualität der Arbeit und auf Ihre Gesundheit auswirkt. Im Seminar identifizieren Sie Ihre persönlichen „Zeitdiebe“ und lernen, sie intelligent auszutricksen. Mit bewährten Zeitmanagementverfahren, die Ihnen helfen, Aufgaben nach Wichtigkeit zu strukturieren und mit Leichtigkeit abzuarbeiten. Damit Ihr Stresspegel nachhaltig sinkt und Sie mehr Zeit und Lebensqualität gewinnen.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie gewinnen einen Überblick über Ihre Stressauslöser
- Positiver oder negativer Stress? Sie können jetzt unterscheiden
- Sie nutzen Zeitmanagement effektiv
- Sie optimieren Ihre Tagesstruktur und Arbeitsweise

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal



BONUS: ZUSÄTZLICHE ONLINE-LERNINHALTE

DETAILS

Do	26.10.	Astrid Pieper Code: 23 17 05
Mo	13.11.	Astrid Pieper Code: 23 17 06

TRAINERINFOS: Seite 14–19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



DETAILS

Mo

06.11.

Andreas Müller
Code: 23|27|04

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



PERSONALSUCHE PROFESSIONELL GESTALTEN

So wichtig wie noch nie! Freundliche und kompetente Mitarbeiter sind ein wichtiger Erfolgsfaktor für Ihr Geschäft. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie strukturiert an die Personalsuche herangehen. Wie gestalte ich ein Stellenangebot und wo wird es zielführend veröffentlicht? Welche Möglichkeiten gibt es neben der klassischen Stellenanzeige in der Tagespresse? Wie bereite ich mich auf das Vorstellungsgespräch optimal vor und wie kann ich erkennen, ob Bewerber gut zu meinem Geschäft, zu meinem Team und meinen Kunden passen? Viele Praxisbeispiele und Checklisten helfen Ihnen, Ihre eigene Strategie zur Mitarbeiter-suche zu entwickeln.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie lernen, wie wichtig die Vorbereitung bei der Personalsuche ist
- Wir zeigen Ihnen, wie Sie sich erfolgreich von Ihren Mitbewerbern absetzen können, um somit zu einem attraktiven Arbeitgeber zu werden
- Sie erfahren, wo Sie Stellenangebote zielgruppengerecht veröffentlichen können und welche Rolle Ihre Mitarbeiter dabei spielen
- Wir zeigen Ihnen, wie Sie sich gut auf Vorstellungsgespräche vorbereiten
- Sie lernen, wie Sie herausfinden können, wer zu Ihnen und Ihrem Geschäft passt
- Sie erfahren, was Sie beim Probearbeiten beachten sollten

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und leitendes Personal

„Gerade in Zeiten, in denen gutes Personal ein rares Gut ist, ein unbedingt empfehlenswertes Seminar. Sehr interessant, was es alles für Möglichkeiten gibt – und der Austausch mit den Kollegen ist eh unbezahlbar.“

Ferdinand Münch, Pfreimd



MITARBEITERDIEBSTAHL ERFOLGREICH VORBEUGEN

Unsportliches Verhalten gibt es leider überall. Und wenn Mitarbeiter zu Dieben werden, ist das ein übles Foul, das eine rote Karte nach sich zieht. Denn es kommt nicht nur zu einem materiellen Schaden, auch das von Ihnen entgegengebrachte Vertrauen wird grundlegend zerstört. Wir können Sie zwar nicht davor schützen, dass ein Mitarbeiter Sie bestiehlt. Aber wir können Ihr Bewusstsein dafür schärfen und Ihnen die richtigen Mittel zur Kontrolle aufzeigen. Auch die Rechtslage wird beleuchtet, damit Sie wissen, was es unbedingt zu beachten gilt und wie Sie reagieren sollten.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie setzen Präventionsmaßnahmen richtig ein
- Sie kennen und entlarven die wichtigsten Diebstahltricks
- Sie schärfen Ihren Blick für bestimmte Situationen
- Sie sprechen Mitarbeiter korrekt an
- Sie setzen zulässige Mittel zur Kontrolle ein
- Bei Vertrauensmissbrauch handeln Sie rechtssicher

ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und Personal mit Führungsverantwortung



BONUS: ZUSÄTZLICHE ONLINE-LERNINHALTE

„Wie immer war es megainteressant. Man weiß zwar einiges, aber das ist oft in Vergessenheit geraten und so hat man richtig den Fokus wieder drauf. Die meisten Tipps lassen sich ohne Zusatzkosten umsetzen – und die Gespräche untereinander und die Erfahrungen der anderen sind einfach Gold wert!“

Marcel Hoffmann, Tegernsee

DETAILS

Mo

23.10.

Rita K. Biermeier
Code: 23|28|03

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

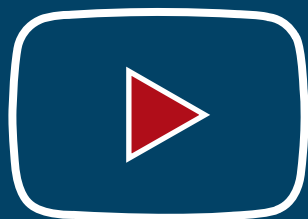
SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

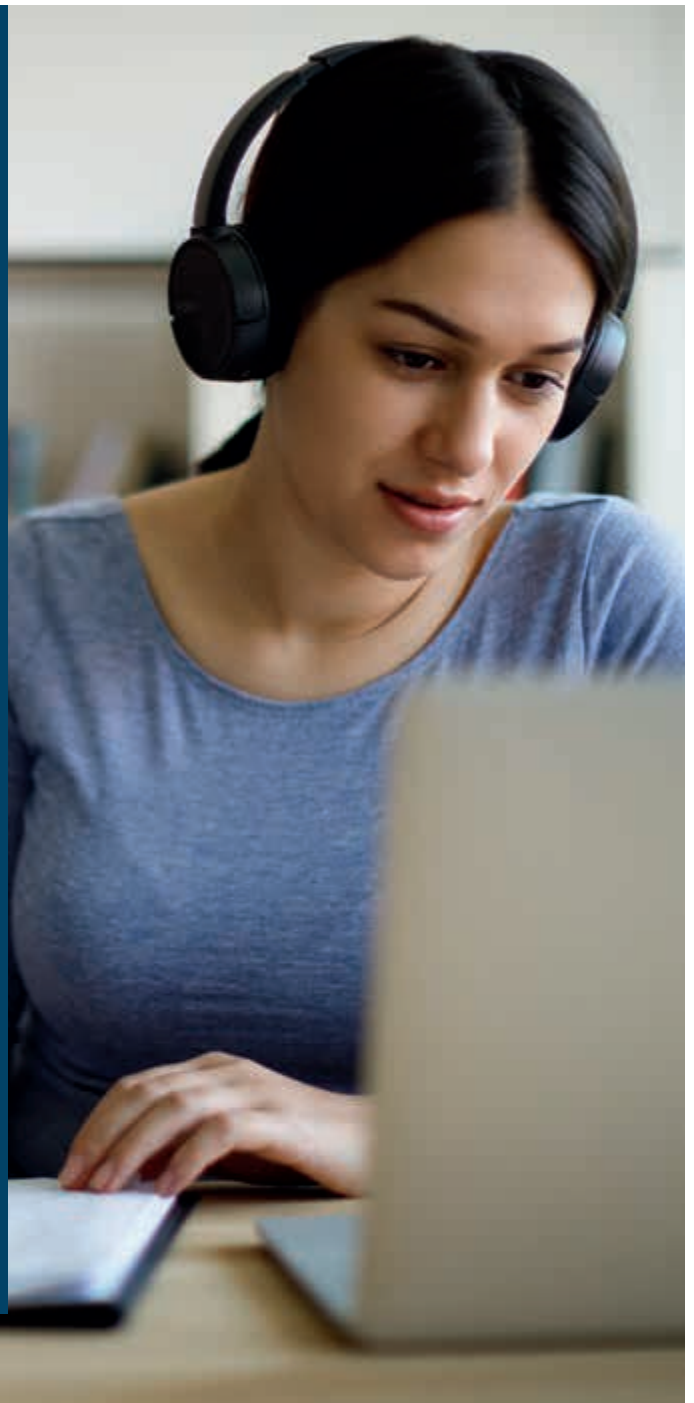
SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de





**ONLINE-
KURSE**





LERNEN, WANN UND WO SIE WOLLEN

DIE GANZE VIELFALT NUR EINEN KLICK ENTFERNT!

Das nächste Präsenzseminar ist gebucht, aber Sie haben jetzt schon Lust, Neues zu lernen? Kein Problem. Mit unseren Onlinekursen können Sie knackig-kompakte Wissenshappen jederzeit und überall abrufen.

Sie haben etwas nicht verstanden? Kein Problem – spulen Sie einfach zurück! Das Telefon klingelt und es ist ein wichtiges Gespräch? Kein Problem – drücken Sie auf Pause und lernen Sie später weiter!



**Einfach QR-Code scannen,
einloggen und loslegen.
Viel Freude beim Entdecken
und Lernen!**





TELEFONBETRUG IN DER ANNAHMESTELLE SOFORT FESTSTELLEN



„Guten Tag, mein Name ist Müller von LOTTO Bayern.“ Wirklich? Kennen Sie Herrn Müller? In diesem Onlinekurs lernen Sie, wie Sie verdächtige Anrufe schnell erkennen und richtig reagieren. Und Sie erfahren, was zu tun ist, falls Sie einem Betrüger auf den Leim gegangen sind. Hierzu gibt es noch ein kleines Wissensquiz.

INHALTE

- Wie Sie verdächtige Anrufe schnell erkennen
- Wie Sie richtig reagieren
- Was zu tun ist, falls doch der Fall der Fälle eintritt
- Kleines Wissensquiz



Dauer: ca. 10–15 Minuten

FALSCHGELD ERKENNEN UND UMGEHEND REAGIEREN



Nach diesem Kurs, den wir in Kooperation mit der Deutschen Bundesbank anbieten, wissen Sie, welche Sicherheitsmerkmale Euro-Scheine auszeichnen und wie Sie Falschgeld diskret prüfen und erkennen. Abschließend lernen Sie, was mit Falschgeld passiert sowie weitere rechtliche Aspekte. Zum Abschluss gibt's ein Wissensquiz.

INHALTE

- Falschgeld durch diskrete Prüfung erkennen
- Sicherheitsmerkmale im Detail
- Was mit Falschgeld passiert und rechtliche Aspekte
- Kleines Wissensquiz



Dauer: ca. 15–20 Minuten



DAS WISSENSMAGAZIN – UNSER NEWSLETTER

Holen Sie sich Inspiration für Ihren Geschäftserfolg, Tipps, Tricks und Anleitungen regelmäßig kostenfrei ins E-Mail-Postfach. Abonnieren Sie unser Wissensmagazin und profitieren Sie – auch in der seminarfreien Zeit – vom Wissen unserer Trainerinnen und Trainer.





AKADEMIE**CLUB**



AKADEMIE- CLUB

Für Annahmestellenleiter und -mitarbeiter



**Exklusive
Seminare**



**VIP-
Veranstaltungen**



**Weitere
Informationen**

FREUEN SIE SICH AUF IHRE BESONDEREN VORTEILE!

- Ab 5 Seminarteilnahmen werden Sie automatisch kostenlos Mitglied.
- Ab 10 Seminarteilnahmen können Sie alle Seminare kostenfrei besuchen.



AKADEMIECLUB: IMMER EIN GEWINN

Bei einem Besuch der LOTTO-Akademie gewinnt man immer – und mit ein bisschen Glück sogar doppelt. Der Grund: Wer an fünf Seminaren teilgenommen hat, wird automatisch AkademieCLUB-Mitglied. Das bedeutet nicht nur exklusive Veranstaltungen und freien Eintritt in alle bayerischen Spielbanken – sondern auch die Möglichkeit, an tollen Tipp- und Verlosungsaktionen teilzunehmen.

So konnten sich die glücklichen Gewinner der Aktion „Kick und Kulinarik“ Ende Januar auf eine Zeitreise in die Nürnberger Vergangenheit begeben. Die Lebküchne-rin Anna Kucherer ließ im historischen Gewand mit ihren





Erzählungen des Mittelalter und die Entstehung ihres Handwerks wieder lebendig werden. Beim Gang durch die Gassen und über die Plätze

erfuhren die Glückspilze alles über Nürnberger Lebkuchen, die heilende Wirkung ihrer Gewürze, geschickte Verkaufsmethoden – und bestrafte Bäcker. Sogar das Geheimnis um das echte Rezept wurde gelüftet – und einen köstlichen Elisen-Lebkuchen bekam dann auch noch jeder.

Kick und Kulinarik

Das war aber erst der Anfang der Gaumenfreuden: An der zweiten Station des Tages lockten in der LOTTO Bayern-Loge im Max-Morlock-Stadion Krustenbraten und Klöße, Nudeln und Fisch, Bratwürste und Kuchen. Und während die AkademieCLUBberer auf den gepolsterten Sitzen vor der Loge eingewickelt in Decken und mit Glühwein das Spiel 1. FC Nürnberg gegen St. Pauli





verfolgten, genoss der ein oder andere im Januar das erste Eis des Jahres. So war die Niederlage des Gastgebers ein bisschen leichter zu verschmerzen.

Deluxe-Feeling in Spielbank und Stadion

Große Freude auch bei den AkademieCLUB-Mitgliedern, die beim WM-Tippspiel auf den richtigen Sieger getippt und gewonnen hatten. Argentinien holte sich den Fußballweltmeistertitel – und Kurt Bertsche durfte sich über den Hauptpreis freuen. Einen „Deluxe“-Gutschein für den Besuch einer bayerischen Spielbank inklusive eines köstlichen Menüs und zweier Übernachtungen im Hotel – das Ganze für zwei Personen. „Da nehme ich natürlich meine Frau mit! Sie hatte auf Deutschland getippt und war deshalb schon früh ausgeschieden“, verrät er.





AKADEMIE**CLUB**



Drei Argentinien-Tipper jubelten über jeweils zwei VIP-Tickets für ein Spiel des FC Augsburg. Fußballgenuss pur! Auf Logenplätzen wurde mit dem FCA beim Heimspiel gegen Bayer 04 Leverkusen mitgefiebert. Alle genossen die Vorzüge der LOTTO-Loge inklusive Rundumversorgung vor und nach dem Kick.

„Ein unvergessliches Erlebnis!“

Kostenlose Mitgliedschaft

Sie wollen auch die Chance auf tolle Gewinne und exklusive Seminare haben? Das ist durch regelmäßige Besuche ganz einfach: Fünfmal dabei – schon sind Sie kostenlos Akademie**CLUB**-Mitglied.

Das lohnt sich: Die nächsten Veranstaltungen sind bereits in Planung. Also gleich Seminare buchen. Vielleicht sind Sie ja schon beim nächsten Event dabei!

OPTIMALE FOTOS FÜR SOCIAL MEDIA



Ins rechte Licht gerückt: Wirkungsvolles Bildmaterial ist der Schlüssel zu erfolgreicher Kommunikation auf allen digitalen Kanälen. Wie hole ich das Beste aus meinen Fotos heraus? Was sollte ich vermeiden und was eignet sich für welchen Social-Media-Kanal? Der Trainer und passionierte Fotograf Robert Spengler kennt die Antworten, die Gesetze der Bildgestaltung und hilfreiche Tools. Das Seminar richtet sich an Neueinsteiger und Menschen mit ersten Erfahrungen in Fotografie und Videoproduktion. Der Schwerpunkt liegt auf dem Erstellen von Bildmaterial für Social-Media-Kanäle. Die Teilnehmenden sollten daher ein Social-Media-Konto haben.

IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie erkennen interessante Motive
- Sie entdecken die Vielseitigkeit Ihrer Smartphone-Kamera
- Sie wissen, wie Sie mit einfachen Tricks mehr aus einem Bild herausholen
- Sie kennen Programme zur Bildbearbeitung

DETAILS

Mi

22.11.

Robert Spengler
Code: 23|65|02

TRAINERINFOS: Seite 14 – 19

UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

SEMINARPLATZ ANFRAGEN






www.lotto-akademie.de

**Unbedingt Smartphone
oder Fotoapparat
mitbringen!**




NUR FÜR
AKADEMIE**CLUB**-
MITGLIEDER



SEMINARTERMINE

TERMIN	CODE	THEMA	TRAINER	SEITE
So 24.09.23	23 43 05	Wegweiser Digitalisierung	Andreas Müller	44
Mo 25.09.23	23 04 08	Laden- und Sortimentsoptimierung	Andreas Müller	25
Di 26.09.23	23 45 03	Digital vor Ort	Andreas Müller	46
Mi 04.10.23	23 42 03	Rhetorik – die Kunst der freien Rede	Robert Spengler	41
Do 05.10.23	23 33 02	Mit Souveränität zum Erfolg 	Robert Spengler	26
So 08.10.23	23 01 08	Gut beraten – gut verkauft I	Robert Spengler	21
So 08.10.23	23 16 04	Selbstmotivation 	Werner Knigge	50
Mo 09.10.23	23 06 03	Das kaufmännische 1x1	Ralf Finken	31
Mo 09.10.23	23 39 03	Local Hero	Andreas Müller	27
Di 10.10.23	23 12 02	Betriebsoptimierung 	Ralf Finken	34
Di 10.10.23	23 46 03	Online verkaufen	Andreas Müller	47
Mi 11.10.23	23 18 03	Die sichere Annahmestelle	Arno Helfrich	36
Do 12.10.23	23 08 02	Alles, was Recht ist	Martin Rössler	32
Mo 16.10.23	23 14 04	Führungsalltag 	Michael Vivell	52
Di 17.10.23	23 26 04	Gut beraten – gut verkauft II	Robert Spengler	22
Mi 18.10.23	23 02 05	Kundenpersönlichkeiten besser verstehen	Robert Spengler	23
So 22.10.23	23 02 06	Kundenpersönlichkeiten besser verstehen	Günter Schmid	23
So 22.10.23	23 29 03	Ladendiebstahl erfolgreich vorbeugen	Rita Katharina Biermeier	37
Mo 23.10.23	23 28 03	Mitarbeiterdiebstahl erfolgreich vorbeugen	Rita Katharina Biermeier	55
Di 24.10.23	23 15 03	Mitarbeitergespräche	Astrid Pieper	51
Mi 25.10.23	23 01 09	Gut beraten – gut verkauft I	Michael Vivell	21
Mi 25.10.23	23 03 05	Schwierige Kundengespräche erfolgreich meistern	Astrid Pieper	28
Do 26.10.23	23 17 05	Zeit- und Stressmanagement 	Astrid Pieper	53



TERMIN	CODE	THEMA	TRAINER	SEITE
Mo 06.11.23	23 27 04	Personalsuche professionell gestalten	Andreas Müller	54
Di 07.11.23	23 44 05	Social Media	Andreas Müller	45
Mi 08.11.23	23 37 03	Mitarbeitermotivation 	Rita Katharina Biermeier	49
Mi 08.11.23	23 48 04	Mit Nachhaltigkeit beim Kunden punkten	Michael Vivell	40
Do 09.11.23	23 16 05	Selbstmotivation 	Werner Knigge	50
Mo 13.11.23	23 17 06	Zeit- und Stressmanagement 	Astrid Pieper	53
Di 14.11.23	23 03 06	Schwierige Kundengespräche erfolgreich meistern	Günter Schmid	28
Mo 20.11.23	23 01 10	Gut beraten – gut verkauft I	Robert Spengler	21
Mo 20.11.23	23 11 03	Nachfolgeregelung	Axel Stauffenberg	33
Di 21.11.23	23 20 02	Geschenke verpacken – schnell und kostengünstig	Wolfgang Stephan	24
Di 21.11.23	23 26 05	Gut beraten – gut verkauft II	Robert Spengler	22
Mi 22.11.23	23 20 03	Geschenke verpacken – schnell und kostengünstig	Wolfgang Stephan	24
Do 23.11.23	23 38 03	Nie mehr wehrlos	Harald Frießner & Harry Bräuer	38
Mo 27.11.23	23 01 11	Gut beraten – gut verkauft I	Michael Vivell	21
Mo 27.11.23	23 36 03	Die menschliche Firewall und ihre Lücken	Cem Karakaya	39
Di 28.11.23	23 24 03	Ihre Rechte als Arbeitgeber	Martin Rössler	35
Di 28.11.23	23 67 02	All-in-one: Chef-Wissen kompakt	Michael Vivell	30
Mi 29.11.23	23 67 02	All-in-one: Chef-Wissen kompakt	Ralf Finken	30
Mi 29.11.23	23 18 04	Die sichere Annahmestelle	Arno Helfrich	36

NUR FÜR AKADEMIECLUB-MITGLIEDER

Mi 22.11.23	23 65 02	Optimale Fotos für Social Media	Robert Spengler	65
-------------	----------	---------------------------------	-----------------	----

+++ Ein Seminar gefunden? Einloggen und Platz anfragen! +++





INFOS UND TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Seminare sind nur für AST-Leiter und -Personal mit entsprechender Bedienerkennung buchbar! Sie haben Ihren Seminarwunsch bereits mitgeteilt und wurden von Ihrer Bezirksstelle angemeldet? Der erste Schritt zum Champion! Hier finden Sie wichtige Infos zur Buchung, die Sie beachten sollten. Bei Fragen können Sie sich jederzeit an uns wenden.



BUCHUNGSBESTÄTIGUNG

Sie erhalten ca. drei Wochen vor Seminarbeginn Ihre Buchungsbestätigung mit weiteren Informationen zum Seminar per Post an Ihre Annahmestelle.



STORNIERUNG UND UMMELDUNG

Bis zu drei Wochen vor Seminarbeginn sind Stornierungen kostenfrei möglich. Danach wird die volle Seminargebühr berechnet.

Sollten Sie an einem gebuchten Seminar nicht teilnehmen können, können Sie entweder eine Ersatzperson kostenfrei anmelden oder, je nach Verfügbarkeit, sich auf ein anderes Seminar des gleichen Seminarprogramms kostenfrei umbuchen lassen.

Für Stornierungen wenden Sie sich bitte direkt an die LOTTO-Akademie. Wir setzen uns dann mit Ihrer Bezirksstelle in Verbindung. Sollten Sie bis zehn Tage vor Seminarbeginn noch keine Buchungsbestätigung erhalten haben, wenden Sie sich bitte ebenfalls an die LOTTO-Akademie.



AUSFALLGEBÜHR

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, hochwertige Seminare zu besonders günstigen Konditionen zu besuchen. Die tatsächlichen Kosten liegen um ein Vielfaches höher.

Sollten Sie Ihrem Seminar unentschuldig fernbleiben, fällt zusätzlich zur Seminargebühr eine Ausfallgebühr in Höhe von 250 Euro an.



DATENSCHUTZ

Alle Informationen über die Verarbeitung Ihrer personenbezogenen Daten im Zusammenhang mit der Anmeldung und Teilnahme an unseren Seminaren erhalten Sie im Internet unter: www.lotto-akademie.de/datenschutz



HAUSTIERVERBOT

Das Mitbringen von Tieren in die LOTTO-Akademie ist grundsätzlich nicht gestattet.



KONTAKT

Wir freuen uns auf Sie! Damit Sie sicher in der LOTTO-Akademie lernen können und alle Seminare stattfinden können, passen wir unser Hygienekonzept immer den aktuellen Bedingungen an.



SCHREIBWEISE

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.



KONTAKT

Bleiben Sie mit uns in Kontakt:

Tel. 089 28655-10

Fax 089 28655-922

E-Mail lottoakademie@lotto-bayern.de





INFORMATIONEN

IHR WEG ZU UNS

Wir empfehlen Ihnen die Anreise mit der Bahn, da wir uns in unmittelbarer Nähe des Hauptbahnhofs Nürnberg befinden.



ANREISE MIT DER BAHN

Da sich die LOTTO-Akademie direkt am Nürnberger Hauptbahnhof (Ausgang „Südost“) befindet, ist eine Anreise mit der Bahn empfehlenswert. Sie sparen sich dadurch die Parkplatzsuche und Parkgebühren.



ANREISE MIT DEM AUTO

Im Umfeld der LOTTO-Akademie sind nur eingeschränkt Parkmöglichkeiten vorhanden. Falls Sie dennoch mit dem Auto anreisen, empfehlen wir Ihnen, sich rechtzeitig unter www.parkinglist.de über die Parkmöglichkeiten in der Nähe der LOTTO-Akademie zu informieren. Eine attraktive Alternative dazu sind die Park-and-ride-Parkplätze der VGN: www.vgn.de/service/park-and-ride/



ÜBERNACHTUNGSMÖGLICHKEITEN

Sie bleiben länger in Nürnberg? Auf unserer Website finden Sie eine Liste mit Hotels in unserer Nähe: www.lotto-akademie.de/seminare/anreise

DIREKT AM HAUPTBAHNHOF

Nelson-Mandela-Platz 22 (1. OG)
90459 Nürnberg

Tel. 089 28655-10

Fax 089 28655-922

E-Mail lottoakademie@lotto-bayern.de

Web www.lotto-akademie.de



NÜRNBERG IST IMMER EINE REISE WERT

Egal ob architektonisch, historisch oder kulinarisch: Die alte Reichsstadt Nürnberg bietet für jeden etwas.



Im Herzen der Stadt: Besuchen Sie doch mal die Frauenkirche und den Hauptmarkt.



Ein Muss: „Drei im Weckla“ sind der klassische Imbiss für zwischendurch.



IMPRESSUM

Herausgeber: Staatliche Lotterie- und Spielbankverwaltung • Theresienhöhe 11, 80339 München

Telefon 089 28655-0 • Telefax 089 28655-922

Verantwortlich: Harald Lindner • Layout: FJR Werbeagentur, München

Fotos: LOTTO-Akademie (Uhrig, Keim), AdobeStock, iStock, Shutterstock

WIR SIND AUCH ONLINE FÜR SIE DA!



Unsere Onlinekanäle

www.lotto-akademie.de



www.facebook.com/lottoakademie/



Newsletter

