

Merkur

DE LETZEBURGER

Bulletin de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg



Fortbildungsseminare
der Handelskammer

CHAMBRE DE COMMERCE

DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

1/88

CONTINU - FABER - ENDLOS - FABER - CONTINU - FABER - ENDLOS - FABER - CONTINU - FABER - ENDLOS - FABER - CONTINU - FABER - ENDLOS - FABER

CONTINU - FABER - ENDLOS - FABER - CONTINU - FABER - ENDLOS - FABER - CONTINU - FABER - ENDLOS - FABER - CONTINU - FABER - ENDLOS - FABER

FABER - ENDLOS - FABER - CONTINU - FABER - END
LOS - FABER - CONTINU - FABER - ENDLOS - FABER -

Ihre Druckerei für Computerformulare

Modernste Technik und ein Spezialistenteam garantieren "endlose" Qualität

LOS - FABER - CONTINU - FABER - ENDLOS - FABER -
FABER - ENDLOS - FABER - CONTINU - FABER - END

LOS - FABER - CONTINU - FABER - ENDLOS - FABER -
FABER - ENDLOS - FABER - CONTINU - FABER - END

LOS - FABER - CONTINU - FABER - ENDLOS - FABER -
FABER - ENDLOS - FABER - CONTINU - FABER - END

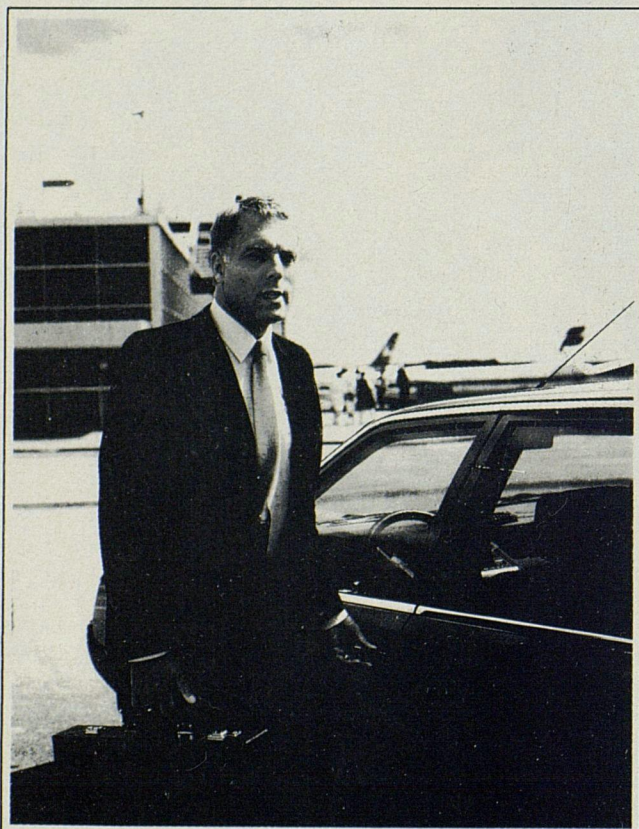
LOS - FABER - CONTINU - FABER - ENDLOS - FABER -
FABER - ENDLOS - FABER - CONTINU - FABER - END
LOS - FABER - CONTINU - FABER - ENDLOS - FABER -
FABER - ENDLOS - FABER - CONTINU - FABER - END
LOS - FABER - CONTINU - FABER - ENDLOS - FABER -
FABER - ENDLOS - FABER - CONTINU - FABER - END
LOS - FABER - CONTINU - FABER - ENDLOS - FABER -
FABER - ENDLOS - FABER - CONTINU - FABER - END
LOS - FABER - CONTINU - FABER - ENDLOS - FABER -
FABER - ENDLOS - FABER - CONTINU - FABER - END



imprimerie
fr.faber

7501 Mersch, rue des Prés, 7 · BP 88
2610 Luxembourg, route de Thionville, 116
téléphone : 32 87 32-1

Ihr zuverlässiger Partner für alle Drucksachen



Votre succès
dépend beaucoup
de l'efficacité
de votre
partenaire bancaire.

Nous sommes
à votre service.

**CAISSE D'EPARGNE
DE L'ETAT
LUXEMBOURG** BANQUE
DE L'ETAT

Editeur: Chambre de Commerce
7, rue Alcide de Gasperi
Boîte postale 1503
L-1015 Luxembourg-Kirchberg
Tél.: 43 58 53
Télex: 2784 sidlux lu
Téléfax: 43 83 26

Dollarschwäche und Ausblick 1988

Mit dem Kurssturz an den internationalen Aktienbörsen und der anhaltenden Dollarschwäche ist der Welthandel vom Rückgang bedroht.

Auch wenn alle Konsequenzen, die sich daraus für unsere Wirtschaft ergeben, noch nicht abzusehen sind, steht doch schon soviel fest, daß die Wachstumsaussichten für die EG und Luxemburg sich verschlechtern.

Für die Handelskammer gilt es heute die direkten und indirekten Auswirkungen der Kursstürze und des immer noch schwachen US-Dollars auf die luxemburgische Wirtschaftssituation abzuschätzen.

Für Luxemburg und seine Wirtschaftsbetriebe, die vorwiegend vom Ausland ihre Rohstoffe beziehen und im Ausland ihre Produktion von Gütern und Dienstleistungen absetzen, können die folgenden Prognosen erstellt werden:

- Infolge eines voraussichtlichen Rückganges unserer Exporte wird das Bruttosozialprodukt schrumpfen. Die Ursachen hierfür liegen u.a. in einer weltweit nachlassenden Nachfrage, bedingt durch die deflatorischen Auswirkungen der jeweiligen nationalen Wirtschaftspolitiken sowie dem wettbewerbsverzerrenden Effekt des „billigen“ US-Dollars.
- Als weitere direkte Folge dieses schwachen US-Dollars muß befürchtet werden, daß die Investitionen von bereits bestehenden und/oder neu anzusiedelnden amerikanischen Unternehmen nur sehr zurückhaltend getätigt werden.
- Wegen der auch hierzulande pessimistischen Einschätzung der Weltwirtschaftslage und weil die Exportaussichten schlecht sind, ist die luxemburgische Industrie, auf die der überwiegende Teil der Investitionen entfällt, verunsichert.
- Die Realisierung und insbesondere die Finanzierung der bereits fest eingeplanten Investitionsprojekte wird im Jahre 1988, zusätzlich dadurch erschwert, daß auch die Geldanleger, die das Risikokapital bereitstellen, ähnlich wie die Unternehmen, zum jetzigen Zeitpunkt eher abwartend bleiben wie der erneute Rückgang an der New Yorker Aktienbörse vom 8. Januar 1988 es bezeugt.

Zum Jahresbeginn sind die Aussichten also nicht gerade als günstig zu bezeichnen. Obschon die sich anbahnende Entwicklung noch nicht abzusehen ist, muß das Wachstumstempo unserer Wirtschaft als unbefriedigend eingeschätzt werden. Angesichts der anhaltenden Weltwirtschaftskrise braucht auch unser Land – um den einheimischen Wirtschaftsapparat auf den „Schock von morgen“ vorzubereiten – eine auf die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe ausgerichtete Wirtschaftspolitik.

Diese Politik verlangt:

1. eine Fortschreibung der 1987 eingeleiteten Steuererleichterung für die Betriebe;
2. mehr Flexibilität im Rahmen der Arbeitsplatz- und Arbeitszeitgestaltung;
3. eine konsequente Eindämmung der Staatsausgaben;
4. eine bessere und wieder am Arbeitsmarkt orientierte Berufsausbildung;
5. sowie den Ausbau und die Modernisierung der Infrastrukturen.

Inhaltsverzeichnis:

Fortbildungsseminare der Handelskammer	5
Foires et Expositions – Janvier 1988	25
Projets de loi et de règlements	29

Saisissez tous les atouts !

LEASING

la bonne formule
de financement

pour les indépendants, les PME,
les commerçants, artisans...

 **CREDIT
EUROPEEN**

Département Leasing

tél. 44 99 14 22

Fortbildungsseminare der Handelskammer

Programm 1988

Eine den Bedürfnissen des Betriebes und seiner Mitarbeiter angepaßte Ausbildung und eine darauf aufbauende systematische Fortbildung sind von entscheidender Bedeutung für die Sicherung unserer wirtschaftlichen Zukunft.

Seit nunmehr zehn Jahren bemüht sich die Handelskammer, in enger Zusammenarbeit mit den zuständigen Ministerien und den Fachverbänden von Handel und Gastgewerbe, den Klein- und Mittelbetrieben die besten Möglichkeiten für die berufliche Weiterbildung der Unternehmensinhaber und ihres leitenden Personals anzubieten.

Von einem in der Anlaufphase bescheidenen Rahmen ausgehend, ist die Kammer seit 1979 bestrebt, jedes Jahr ein komplettes und breitgefächertes Programm zusammenzustellen. Wie die Zahlen beweisen, erfreuen sich die verschiedenen Seminare und Konferenzen jedesmal eines überdurchschnittlichen Interesses bei den angesprochenen Berufsgruppen, was, einerseits, die gute Wahl der Themen und die Qualität der Vorträge bezeugt, und, andererseits, den großen Fortbildungsbedarf im Zuge der notwendigen Anpassung an die neuen Marktgegebenheiten bestätigt.

Auf den nachfolgenden Seiten wird das Seminar- und Konferenzprogramm für 1988 vorgestellt. Neben neuen Themen, die sich aus der täglichen Entwicklung ergeben, ist die Wiederholung solcher Veranstaltungen vorgesehen, die, vom Inhalt her, immer aktuell bleiben (z.B. Wettbewerbsrecht, Preisreglementierung, Niederlassungsrecht, Arbeitsrecht usw.). Desweiteren werden Seminare wiederholt, für die, durch ihre große Resonanz, nicht alle angemeldeten Interessenten bei der ersten Durchführung Zugang gefunden haben.

Wie üblich wurde das Programm vom zuständigen „Comité de promotion professionnelle pour le commerce et le secteur HORESCA, dem Herr Francy HIPPERT als Präsident vorsteht, und vom „Service de la formation continue“ der Handelskammer ausgearbeitet. Dem angesprochenen Leser soll durch diese Veröffentlichung erlaubt werden, die ihn oder seine Mitarbeiter interessierenden Themen vorzumerken.

Zusätzliche Auskünfte erteilt gern die Fortbildungsabteilung der Handelskammer.

Erstes Semester

Arbeitsrecht

Der Gesetzgeber und vor allem die Rechtsprechung sorgen ständig für Neuerungen auf den für die Betriebe wichtigen Teilgebieten des Arbeitsrechts. Die Flut der neuen Gesetze, Verordnungen und Entscheidungen ist für den Betriebspraktiker unüberschaubar geworden. Ohne Kenntnis der neuesten Rechtslagen können aber kostspielige Fehler gemacht werden. In diesem Seminar, das in luxemburgischer Sprache abgehalten wird, erfahren die Teilnehmer was sie wissen müssen um diesbezügliche Fehler zu vermeiden.

- Programm :**
- Der Beschäftigungszugang.
 - Der individuelle Arbeitskontrakt.
 - Das kollektive Arbeitsabkommen.
 - Die Arbeitsregelung : Arbeitsdauer, gesetzliche Feiertage, Sonntags- und Nachtarbeit, bezahlter Urlaub.
 - Die Arbeitsentschädigung.
 - Die Vertretung der Sozialpartner auf der Ebene der sozialberuflichen Kategorie ; die Personalvertretung auf Betriebsebene.
 - Die Arbeitskonflikte : Schlichtung und Schiedsgericht, Arbeitsgerichtsbarkeit, Gewerbeinspektion.
 - Die Beschäftigung von Sonderkategorien von Lohnempfängern.
 - Die Organisation des Arbeitsmarktes.

Referent : Paul MOUSEL, avocat-avoué.

Teilnehmerkreis : Inhaber, Personalchefs, sowie leitende Mitarbeiter von Industrie- und Handelsbetrieben.

Teilnahmegebühr : 1.250.- Franken.

Datum : voraussichtlich am 9., 11., 18., 23., 25. Februar und 1. März 1988, jeweils von 19.30 bis 21.30 Uhr.

Den Personal-Computer im Handelsbetrieb sicher einsetzen und beherrschen

Die schnelle Entwicklung im Bereich der elektronischen Datenverarbeitung bringt für viele Betriebsinhaber und Führungskräfte oft erhebliche Schwierigkeiten mit sich bei der Auswahl der für ihren Betrieb geeigneten Geräte und Programme.

Bei der Vielfalt des Marktangebotes bietet dieses Seminar eine Hilfestellung für Interessenten und Anwender, die Personal-Computer einsetzen wollen oder deren Einsatz ausbauen möchten.

Durch praktisches Arbeiten am Personal-Computer während des Seminars sollen die Teilnehmer einen gründlichen Einblick in die verschiedenen Einsatzmöglichkeiten des Personal-Computers gewinnen. Aus diesem Grunde stehen Übungen und Demonstrationen im Vordergrund der Veranstaltung.

- Programm:**
- Stand der derzeitigen PC-Anwendung und des PC-Marktes
 - * Stand und Entwicklung der Betriebssysteme
 - * Stand der Hardware.
 - * Mindestausstattung für Unternehmen.
 - * Vernetzung, Verbundlösungen.
 - * Einplatz- und Mehrplatzsysteme.
 - MS/DOS-Betriebssystem.
 - * Funktionen des Betriebssystems.
 - * Anwendung des Betriebssystems mit praktischen Übungen am PC.
 - Textverarbeitung.
 - * Anforderung an eine Textverarbeitung.
 - * Praktische Übungen mit einem Textverarbeitungsprogramm am PC.
 - Finanzierungen berechnen.
 - * Checkliste für den Einkauf von Finanzierungen.
 - * Vergleichsanalyse von verschiedenen Angeboten am PC.
 - * Produktkalkulation der Banken am PC.
 - * Vergleich Leasing oder Kauf vor und nach Steuern am PC.
 - * Fragen der persönlichen und betrieblichen Finanzierungen mit Lösungen am PC.
 - Tabellenkalkulation.
 - * Systematik eines Tabellenkalkulationsprogramms.
 - * Erstellen eines praktischen Programms für einen Handels- oder Gaststättenbetrieb.
 - * Einsatz des Tabellenkalkulationsprogramms „Supercalc“.
 - * Anwendungsmöglichkeiten solcher Programme im Betrieb.
 - EDV-Projektmanagement im Betrieb.
 - * Richtige Auswahl von Software.
 - * Referenzen, eigene Tests.
 - * Festlegung von Prioritäten, Pflichtenheft.
 - * Kauf der entsprechenden Hardware.
 - * Aufgaben der Geschäftsführung.
 - Eigene Problemkreise der Teilnehmer können gelöst werden.

Referent: Prof. Heinrich BOCKHOLT, Dipl.-Kfm., Fachhochschule Koblenz.

Teilnehmerkreis: Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter, sowie andere leitende Mitarbeiter von Betrieben aus dem Groß- und Einzelhandelsbereich sowie aus dem Hotel- und Gaststättengewerbe, die die Einsatzmöglichkeiten des PC in praktischen Übungen kennenlernen möchten.

Teilnahmegebühr: 2.500.- Franken.

Datum: Dienstag, den 9. und Mittwoch, den 10. Februar 1988, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

LUXINNOVATION

7, rue Alcide de Gasperi
B.P. 1304
L-1013 Luxembourg

Téléphone: 43 62 63

Télex: 2784 sidlux lu

Was müssen Führungskräfte von Bilanz und Erfolgsrechnung wissen?

Eine Bilanz sollte für Führungskräfte nicht ein „Buch mit sieben Siegeln“ sein! Führungskräfte müssen wissen, welche gestaltenden Einflüsse sie auf den Jahresabschluß nehmen können. Dazu ist die Kenntnis der wichtigsten bilanzpolitischen Zusammenhänge notwendig.

Dem immanenten Ziel, der Sicherung des Unternehmens vor äußeren und inneren Gefahren, dient die Erzielung einer angemessenen Rendite bei gesicherter Liquidität!

- Programm:**
- Welche Bilanzierungsgrundsätze sind zu beachten?
 - Gliederung und Inhalt der Bilanzposition.
 - Wie ist die Gewinn- und Verlust-Rechnung aufgebaut?
 - Welche Anforderungen an den Jahresabschluß stellt die 4. EG-Richtlinie?
 - Anlagenrechnung und Abschreibungsproblematik.
 - Wie können Warenvorräte (Handelswaren) bewertet werden?
 - Welche Möglichkeiten zur Bildung stiller Reserven gibt es?
 - Wie beurteilt man die Kapital- und Vermögensstruktur eines Unternehmens?
 - Finanzwirtschaftliche Kennziffern.
 - Ermittlung von kapitalbezogenen Rentabilitätskennziffern.
- Referent:** Dr. Gerhard DORN, Dipl.-Kfm., Unternehmensberater, Wiesbaden (BRD).
- Teilnehmerkreis:** Inhaber, Geschäftsführer und qualifizierte Mitarbeiter von Groß- und Einzelhandelsbetrieben sowie aus dem Hotel- und Gaststättengewerbe, die ihre Kenntnisse vertiefen, gegebenenfalls auch besondere Fragen beantwortet haben wollen.
- Teilnahmegebühr:** 1.200.- Franken.
- Datum:** Montag, den 22. Februar 1988 von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.30 Uhr.

Gesunde Finanzen – gesicherte Zahlungsfähigkeit

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer alle Aspekte der Außen- und Innenfinanzierung sowie die Beurteilung und Steuerung der Finanzbewegungen in einem Einzelhandelsbetrieb kennen. Damit wird die Voraussetzung für angemessene Kapitalrendite, ausreichende Liquidität und finanzielle Sicherheit geschaffen.

- Programm:**
- Vermögens- und Kapitalstruktur und ihre Beurteilung.
 - Krisensichere Finanzierung.
 - Kostengünstige Inanspruchnahme von kurzfristigen Krediten.
 - Der richtige Umfang der Eigenfinanzierung.
 - Substanzverluste / Scheingewinne.
 - Der tatsächliche Fremdfinanzierungsspielraum.
 - Liquiditätsanalysen.
 - Liquiditätskontrolle und -planung.
 - Innenfinanzierung aus Afa, Wertberichtigungen, Selbstfinanzierung, Cash-flow.
 - Der Verkehr mit den Banken.
- Referent:** Manfred ABELS, Dipl.-Kfm., Unternehmensberater, Weilerswist (BRD).
- Teilnehmerkreis:** Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter, sowie andere leitende Mitarbeiter von Einzelhandelsbetrieben.
- Teilnahmegebühr:** 1.500.- Franken.
- Datum:** Montag, den 7. März 1988 von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.30 Uhr.

Sie investieren in Ihrem Unternehmen

- Wir helfen Ihnen bei der Aufstellung Ihres Finanzierungsplanes.
- Wir beraten Sie über die staatlichen Investitionshilfen.
- Unter gewissen Voraussetzungen übernehmen wir eine Bürgschaft und erleichtern somit die Aufnahme eines Darlehens bei einem Finanzinstitut.

Mutualité de Cautionnement et d'Aide aux Commerçants s.c.
Boîte postale 1503 – LUXEMBOURG – Tél. : 43 58 53

SEMINARREIHE : Wie mache ich mich selbständig ?

Den Statistiken des zuständigen Mittelstandsministeriums zufolge, wurden in den letzten Jahren zwischen 2400 und 2800 Handelsermächtigungen pro Jahr ausgestellt, wobei die Zahl seit 1981 eine stetig steigende Tendenz aufweist. Der Anteil der auf den Bereich der Handelskammer entfallenden Ermächtigungen (Groß- und Einzelhandel, Hotels und Gaststätten) liegt im Durchschnitt bei 80%. Laufend werden die einzelnen Abteilungen der Handelskammer von niederlassungswilligen Existenzgründern auf die sich ihnen stellenden Probleme angesprochen und um Rat gebeten.

Diese Entwicklung läßt die Schlußfolgerung zu, daß, entgegen anderslautenden Annahmen, die Bereitschaft, ein neues Unternehmen aufzubauen oder einen bestehenden Betrieb zu übernehmen, nicht nachläßt, sondern sich verstärkt. Auch besagen die Statistiken, daß zunehmend Ermächtigungen, sowohl im Handel als im Handwerk, an Luxemburger erteilt werden, die man sonst als risikoscheu bezeichnet, während die Genehmigungen an ausländische Mitbürger eher stagnieren oder sogar rückläufig sind.

Wie dem auch sei, der Weg in die Selbständigkeit erfordert Mut, der durch die nötige Sachinformation unterstützt werden muß. Nicht jeder kann von sich aus die vielfältigen Probleme erfassen und in einem Gespräch die entsprechenden Fragen so formulieren, daß er eine erschöpfende Antwort erhält. Hierfür sind meistens schon wirtschaftliche, finanzielle, rechtliche und verwaltungstechnische Vorkenntnisse erforderlich.

Die von der Handelskammer geplante Seminarreihe soll zur Aufklärung der Neuunternehmer in den verschiedenen Sparten ihres Bereiches beitragen. Sorgfältige Information über öfters noch unbekannte, oder nur teilweise erkannte Problemkreise ist Voraussetzung für eine erfolversprechende Betriebsgründung oder -übernahme.

Auf den folgenden Seiten werden die einzelnen Tages- und Abendveranstaltungen, die in den kommenden Wochen und Monaten von in- und ausländischen Experten im Rahmen des 88er Seminarprogramms geleitet werden, vorgestellt. Sicherlich gibt es neben den angesprochenen Themen noch andere Gebiete, die von Interesse sind. Aus Zeit- und Rummangel kann dieses Mal leider nicht im einzelnen darauf eingegangen werden. Dies verhindert nicht, daß sie auf Wunsch der Seminarteilnehmer zu einem späteren Zeitpunkt in dem Programm Aufnahme finden. Besonders dringende oder spezifische Fragen können jedoch meistens, sei es durch ein Pausengespräch mit dem Seminarleiter oder eine anschließende Kontaktaufnahme mit den Beratungsdiensten der Handelskammer, separat behandelt werden.

Die Handelskammer ist jedenfalls immer bestrebt, dem Neuunternehmer mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Auch in der Folge dient sie ihm mit Weiterbildungskursen, Lehrgängen und Vorträgen, die auf die praktischen Bedürfnisse in allen Bereichen der Betriebsführung zugeschnitten sind.

1. Der Weg in die Selbständigkeit

Wie die Existenzgründung sorgfältig geplant, vorbereitet und realisiert wird

Mut, Ideenreichtum und Risikobereitschaft reichen zur Existenzgründung allein nicht aus. Der unerfahrene Existenzgründer benötigt vor allem umfassende Informationen, um Fehler zu vermeiden, die ihn nach kurzer Zeit bereits scheitern lassen würden. Sorgfältige Gründungsplanung, fundierte Sachkenntnis und gesicherte Finanzierung sind die wichtigsten Voraussetzungen für einen erfolgreichen Start. Welche persönlichen, betriebswirtschaftlichen und sonstigen Aspekte dabei eine Rolle spielen, wird mit den zukünftigen Selbständigen ausführlich besprochen.

- Programm :**
- Darstellung der grundsätzlichen Erfolgsvoraussetzungen der Existenzgründung (worüber muß der Existenzgründer informiert sein, woran sollte er denken, bevor er seinen Plan realisiert).
 - Diskussion mit den Teilnehmern über ihre geplanten Vorhaben, wie man sie konkretisieren kann, wenn noch keine klaren Vorstellungen bestehen oder wie man Ideen bekommt.
 - In welcher Größenordnung soll oder muß man einsteigen, um sich möglichst schnell im Markt zu etablieren (unter Berücksichtigung der von den Teilnehmern geäußerten Pläne).
 - Alternativen zur Neugründung eines Unternehmens (es werden die verschiedenen Möglichkeiten zur Übernahme oder zur Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen besprochen).
 - Betriebswirtschaftliche Bedingungen für ein erfolgreiches Unternehmen (marktgerechtes Leistungsangebot, richtige Zielgruppe, Standortsuche, notwendige Planungen, Eröffnungswerbung, Erinnerungswerbung, Personalbeschaffung und Personaleinsatz).
 - Kapitalbedarf und Kapitalbeschaffung, krisenfeste und kostengünstige Finanzierung.
 - Die Betriebskosten als besonderer Planungs- und Rentabilitätsfaktor.
 - Die Betriebseröffnung und ihre Vorbereitung.

Referent : Hans-Jürgen WILCKE, Dipl.-Kfm., BBE Köln.

Teilnehmerkreis : Personen, welche eine Betriebsgründung planen.

Teilnahmegebühr : 2.000.- Franken.

Datum : Dienstag, den 23. Februar 1988 von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.00 Uhr und
Mittwoch, den 24. Februar 1988 von 9.00 bis 12.30 Uhr.

2. Niederlassungsrecht

Die Ausübung einer selbständigen Tätigkeit wird durch eine Reihe von Gesetzesbestimmungen geregelt. Bevor ein angehender Unternehmer sich im Handel selbständig macht, muß er neben wirtschaftlichen und finanziellen Fragen auch verschiedene juristische Probleme lösen. Dieses Seminar, das in luxemburgischer Sprache abgehalten wird, faßt die wichtigsten Gesetzesfragen zusammen, beschreibt die praktischen Behördengänge und erläutert die einzelnen Schritte anhand von Beispielen.

- Programm :**
- Die Gesetzgebung über die Handelsermächtigungen.
 - Erläuterung einzelner branchenspezifischer Fragen.
 - Zusätzliche Genehmigungen und Eintragungen.
- Referent :** Albert FRANK, inspecteur principal, Ministère des Classes Moyennes.
- Teilnehmerkreis :** Personen, welche eine Betriebsgründung planen, sowie Betriebsinhaber und leitende Mitarbeiter aus allen Bereichen des Handels.
- Teilnahmegebühr :** 1.000.- Franken.
- Datum :** voraussichtlich am 3., 8. und 10. März 1988, jeweils von 19.30 bis 21.30 Uhr.

3. Wettbewerbsrecht und Preisreglementierung

Im Einzelhandel bildet die Gesetzgebung über den unlauteren Wettbewerb und die Preisbildung den allgemeinen Rahmen, innerhalb dessen der Geschäftsleiter seine Verkaufspolitik bestimmen kann. Anhand von praktischen Beispielen und von verschiedenen Gerichtsurteilen werden in dieser Veranstaltung die einschlägigen Gesetzesbestimmungen erläutert. Ein Schwerpunkt bildet die Erläuterung des neuen Gesetzes vom 27. November 1986 über verschiedene Geschäftspraktiken und den unlauteren Wettbewerb.

- Programm :**
- Gesetz über verschiedene Geschäftspraktiken und gegen den unlauteren Wettbewerb.
 - Gesetzliche Regeln zur Preisfestsetzung.
 - Beispiele aus der Praxis.
- Referent :** Paul EMERING, avocat-avoué, attaché juridique à la Chambre de Commerce.
- Teilnehmerkreis :** Personen welche eine Betriebsgründung planen, sowie Betriebsinhaber und leitende Mitarbeiter aus allen Bereichen des Handels.
- Teilnahmegebühr :** 750.- Franken.
- Datum :** voraussichtlich am 15. und 17. März 1988, jeweils von 19.30 bis 21.30 Uhr.

4. Finanz- und Investitionsplanung im Groß- und Einzelhandel

Ausschlaggebend für den Erfolg des Unternehmens ist neben der erfolgreichen Bearbeitung der Märkte und der rationellen Produktion in immer stärkerem Maße die richtige Finanzierung. Sie soll in Eigenkapitalausstattung und Fremdkapitalbeschaffung unternehmensgerecht sein, also die Struktur, das Produktionsprogramm, die Ertragsaussichten, die Kapitalverbindung, den Finanzbedarf bei Umsatzsteigerungen und andere Faktoren berücksichtigen und für einen ausreichenden Aktionsspielraum sorgen.

Die Teilnehmer sollen nach diesem Seminar, das in luxemburgischer Sprache abgehalten wird, kritisch beurteilen können, welche Finanzierungsform für den jeweiligen Bedarf am günstigsten ist, wo Risiken in der derzeitigen Finanzierung ihres Unternehmens liegen und welche Verbesserungsmöglichkeiten sich anbieten.

- Programm :**
- Grundlagen der Investitionsplanung.
 - * Finanzielles Gleichgewicht im Betrieb.
 - * Aufbau und Inhalt der Investitionsplanung.
 - Wirtschaftlichkeitsrechnung.
 - Finanzierung.
 - * Finanzierungsformen.
 - * Finanzplanung und Liquidität.
 - Steuervergünstigungen.

- Staatliche Investitionshilfen.
- * Rahmengesetz des Mittelstandes.
- * Ausrüstungskredite (SNCI).
- * Steuerliche Investitionshilfen.

Referent: Camille GIACOMELLI, directeur adjoint,
Paul HUBERTY, attaché économique, Chambre de Commerce.

Teilnehmerkreis: Personen, welche eine Betriebsgründung planen, sowie Betriebsinhaber und leitende Mitarbeiter aus allen Bereichen des Handels.

Teilnahmegebühr: 750.- Franken.

Datum: voraussichtlich am 22. und 24. März 1988, jeweils von 19.30 bis 22.00 Uhr.

5. Wissenswertes über Leasing und Factoring

Leasing, ein modernes Finanzierungsinstrument der heutigen Zeit für mobile Wirtschaftsgüter.

Die Gewinne der Unternehmen werden kleiner, der Eigenfinanzierungsgrad weist sinkende Tendenzen auf.

Die Zeit arbeitet daher zweifellos für Finanzierungsmethoden wie Leasing, stellt doch diese Methode eine echte Alternative zu einem Bankkredit oder zur Eigenmittelfinanzierung dar.

Unternehmen welche die Zeichen der Zeit erkennen, werden früher oder später das Leasing in ihren Evaluationsprozeß einbeziehen und zum Schluß gelangen, daß diese moderne Möglichkeit eine durchaus vorteilhafte Lösung darstellt.

Factoring, eine moderne Möglichkeit zur Finanzierung und Absicherung von Kundenaußenständen.

Eine drohende Insolvenzwellen, eine schlechte Zahlungsmoral sowie eine lange Laufzeit von Forderungen lassen für viele Unternehmen eine Zusammenarbeit mit einer Factoring-Gesellschaft geboten erscheinen.

Durch den Verkauf seiner Forderungen und die sofortige Zahlung des Rechnungsbetrages durch die Factoring-Gesellschaft erhält das Unternehmen ohne Wartezeit direkt 80 bis 90% ausbezahlt und verbessert damit natürlich seine Liquidität.

Neben einer Verbesserung der Liquidität bietet Factoring außerdem totalen Schutz vor Ausfallrisiken und komplette Übernahme der Debitorenbuchhaltung.

Wie sich erweist haben Leasing und Factoring eines gemeinsam: Sie setzen eigene Mittel frei und schonen die Kreditlinien der Unternehmen.

Referent: Marcel THINNES, directeur de banque.

Teilnehmerkreis: Personen, welche eine Betriebsgründung planen, sowie Betriebsinhaber und leitende Mitarbeiter von Industrie- und Handelsbetrieben.

Teilnahmegebühr: 750.- Franken.

Datum: voraussichtlich am 29. und 31. März 1988, jeweils von 19.30 bis 21.30 Uhr.

6. Mietrecht für Geschäftslokale

Im Laufe einer Abendveranstaltung werden in diesem Seminar die gesetzlichen Bestimmungen, die bei der Miete eines Geschäftslokales zu beachten sind, in luxemburgischer Sprache erläutert und anhand des Modells eines Mietvertrages dargestellt.

Programm:

- Allgemeine Rechte und Pflichten des Mieters und des Vermieters.
- Mieterschutz gemäß großherzoglichem Reglement über den Firmenwert („fonds de commerce“).
- Eintragung des Mietvertrages bei der Enregistrementverwaltung.
- Behandlung des Mieters und des Vermieters im Einkommensteuerrecht.

Hinweis: Spezifische Probleme, die sich z.B. aus der Verbindung eines Mietvertrages mit einem Liefervertrag (insbesondere im Gaststättengewerbe) ergeben können, werden bei dieser Gelegenheit **nicht** vertieft.

Referent: Roger MOLITOR, expert comptable, réviseur d'entreprises.

Teilnehmerkreis: Personen, welche eine Betriebsgründung planen, sowie Betriebsinhaber und leitende Mitarbeiter aus allen Bereichen des Handels.

Teilnahmegebühr: 500.- Franken.

Datum: voraussichtlich am 19. April 1988 von 19.30 bis 21.30 Uhr.

7. Selbständiger Kaufmann oder Handelsgesellschaft?

Das Handelsrecht regelt eine Reihe von juristischen Formen, unter denen ein mittelständiges Unternehmen die für seinen konkreten Einzelfall geeignete Struktur wählen kann. Diese Frage stellt sich naturgemäß zuerst bei der Betriebsgründung, doch auch bei bestehenden Betrieben gibt es durchaus Fälle, wo eine Änderung der Unternehmensformen sich aufdrängen kann.

In diesem Seminar werden die verschiedenen, oft sogar widersprüchlichen Gesichtspunkte erläutert, die bei der Wahl der richtigen Unternehmensform zu berücksichtigen sind.

- Programm:**
- Wer tritt als Eigentümer und/oder Geschäftsführer auf?
 - Welche Investitionen sind geplant und wie ist die Finanzierung aufgebaut?
 - Wird die Tätigkeit in einem betriebseigenen Gebäude ausgeübt und, falls ja, ist eine Trennung zwischen Besitz- und Betriebseinheit sinnvoll?
 - Wie weit soll die Haftung des (der) Eigentümer(s) gehen?
 - Welche Verpflichtungen ist der Betrieb bereit, bei der Erstellung, Prüfung und Veröffentlichung der Bilanz einzugehen?
 - Welche Gründungskosten kann der neue Betrieb tragen?
 - Unter welcher Form wollen die Eigentümer und/oder Geschäftsführer der Sozialversicherung unterliegen?
 - Wie hoch liegt die steuerliche Belastung bei den verschiedenen Unternehmensformen?

Referent: Roger MOLITOR, expert comptable, réviseur d'entreprises.

Teilnehmerkreis: Personen welche eine Betriebsgründung planen, sowie Betriebsinhaber und leitende Mitarbeiter aus allen Bereichen des Handels.

Teilnahmegebühr: 500.- Franken.

Datum: voraussichtlich am 21. April 1988 von 19.30 bis 21.30 Uhr.

* * * * *

Que faut-il pour une bonne gestion de fortune ?

**une expérience
internationale
un savoir-faire
éprouvé
un service
personnalisé**

La gestion de fortune est un affaire de spécialistes: les banquiers suisses possèdent une grande expérience dans ce domaine. Dès notre fondation, une clientèle internationale exigeante est suivie par nos experts. A Luxembourg, vous pouvez aussi bénéficier de notre service de conseil:

Louis Ottaviani, directeur
Franco De Vita, directeur adjoint
Charles Genson, directeur adjoint

6, avenue Marie-Thérèse
Luxembourg
Tél. 4 65 66-7-8

BANCA DEL GOTTARDO
BANQUE DU GOTHARD
GOTTARD BANK

Gottardo l'expérience
dans la gestion
de fortune

Lugano, Zurich, Chiasso,
Lausanne, Locarno,
Luxembourg, Nassau



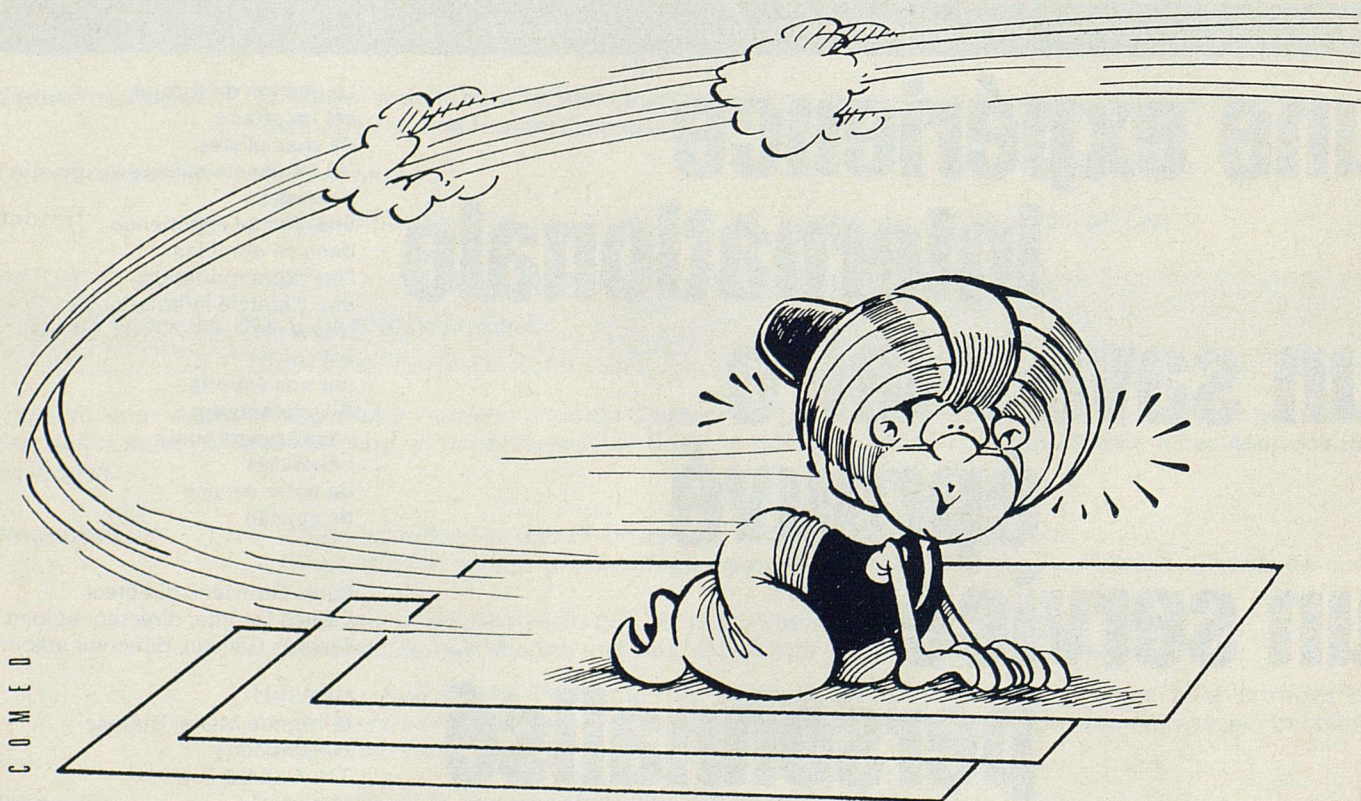
Nous travaillons si vite que même Ali en reste baba

Aujourd'hui pour ne pas rester sur le tapis, une entreprise a besoin de formulaires en continu adaptés à toutes ses exigences. Du "continu" continuellement disponible et utilisable.

Chez contipress, nous savons nous plier à vos désirs. Normal, pour le spécialiste du formulaire en continu. Si, par exemple, vous êtes en rupture de stock, nous vous dépannons immédiatement. A des tarifs qui, eux, n'ont rien de galopant.

Parmi toute la gamme de formulaires que nous vous proposons, vous trouverez certainement aussi les vôtres. Et vous n'aurez qu'un voeu à formuler pour qu'ils vous soient déjà livrés. Génial, non?

CONTIPRESS, C'EST FORMUDABLE



contipress

Zone Industrielle Lankholz
Rue Jos. Kieffer, L - 4176 Esch-sur-Alzette
☎ 55 22 12

Mehr verkaufen mit höheren Erträgen durch die richtige Verkaufsstrategie

Spezialtraining „Der überzeugungsgewandte Spitzenverkäufer für bessere Angebote, kundenfreundliche Nutzenargumente, sichere Einkäuferbeeinflussung

„Anders und besser sein wie Andere“ ist die Herausforderung an fortschrittlich gesinnte Unternehmen, die mehr Umsatz auch mit mehr Ertrag verbinden. Dazu ist eine neue Qualifikation der Verkäuferinnen und Verkäufer erforderlich, die auch mit schwierigen Kunden erfolgreich Geschäfte machen können.

Wer erfolgreich sein will, wird sich bei seinen Kunden gegenüber Wettbewerbern durch bestimmte Leistungen profilieren. Wenn dazu die positive Geisteshaltung stimmt, kommt es in der Praxis darauf an, mit positiven Fragen und Argumenten den Kunden so zu motivieren, daß dieser gern und freiwillig kauft und seinen Käuferfolg weiterempfiehlt.

Erfolgreiches Verkaufen ist deshalb motivierendes Kunden-Kaufen-Lassen. Und zu diesem neuartigen Erfolgskonzept erhalten die Teilnehmer dieses Seminars praxisorientierte Instrumente zur Sofort-Anwendung.

Insbesondere werden Rezepte vermittelt, wie unterschiedliche Einkäufertypen positiv beeinflußt werden. Dazu lernen Teilnehmer Grundlagen der Strategie und Psychologie, die besonders beim Verkauf von beratungsintensiven technischen Lösungen erfolgreich sind.

Praktische Fallstudien, Wechselgespräche, Rollenspiele und Erkenntnisdiskussionen lassen lernaktiv + kreativ + positiv trainieren. So motiviert das Training für die Praxis.

- Programm:**
- Neue Ideen für ertragsteigernde Kundenbeziehungen.
 - * Wie zukunftssicher ist der Wert persönlicher Beziehungen?
 - * Wie werden fortschrittliche Einkäufer geschult?
 - * Wie im Spannungsfeld „Einkäufer/Anwender“ agieren?
 - Zauber der gepflegten, positiven Sprache.
 - * Wie beeinflußt die innere Einstellung das Einfühlungsvermögen?
 - * Wie fördert positive Kommunikation das Kundenvertrauen?
 - * Wie überzeugend argumentieren, zuhören, gegenfragen?
 - Neuartige Zielgruppenanalyse zur Einkäufertypisierung.
 - * Wie sind „Problemeinkäufer“ zu motivieren?
 - * Wie ist der Wunschtyp „Partnereinkäufer“ zu finden?
 - * Wie ist der geschulte „Fünf-Methoden-Einkäufer“ zu gewinnen?
 - Impulse zur erfolgreichen Wettbewerbsstrategie.
 - * Wie sind Lieferantenauswahlmethoden von Einkäufern zu beeinflussen?
 - * Wie führt „Mehrwert“ zum „Mehrpreis“?
 - * Wie ist „Just-in-Time“ strategisch richtig zu verkaufen?
 - Psychologisches Rückgrat gegenüber geschulten Einkäufern.
 - * Wie sich auf Einkäufergewohnheiten richtig vorbereiten?
 - * Wie einer systematischen Einkäufer-Fragetechnik begegnen?
 - * Wie gelingt es, als echter Partner bevorzugt zu werden?
 - Zusammenfassung der Trainingsergebnisse für die Praxis.

Referent: Paul KÖCKMANN, Strategieberater und Motivationstrainer, Ratingen.

Teilnehmerkreis: Praxiserfahrene Damen und Herren des Verkaufs, Außendienstmitarbeiter, Gebietsverkaufsleiter, Fachberater, Produktmanager, Kundendienstler, sowie Handelsvertreter, Verkaufs- und Vertriebsingenieure, Projektleiter, Technische Berater und Unternehmer, Geschäftsführer, leitende Mitarbeiter, die erfolgreiche Verkaufsstrategien kennenlernen wollen.

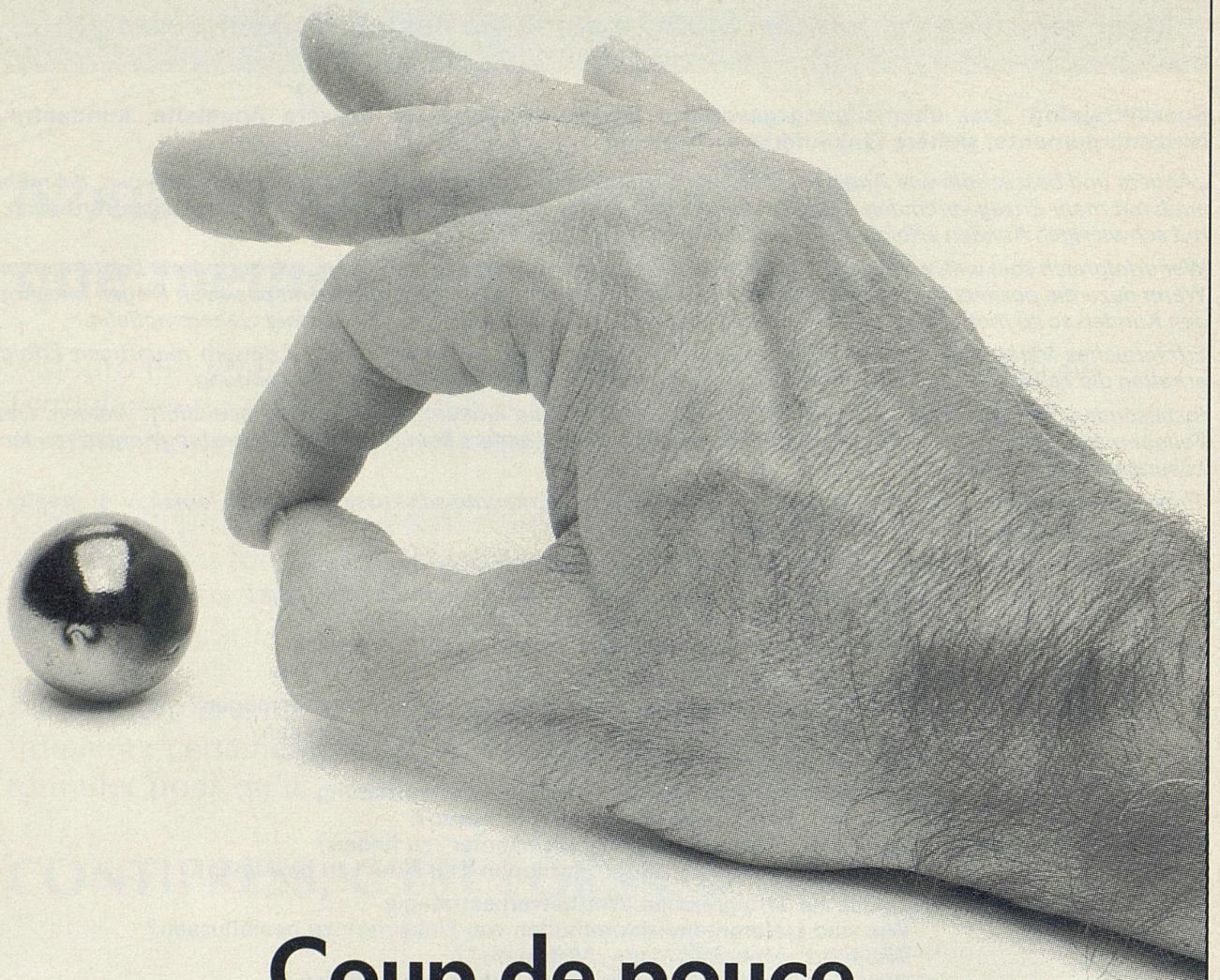
Teilnahmegebühr: 2.500.- Franken.

Datum: Montag, den 29. Februar und Dienstag, den 1. März 1988, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

La Chambre de Commerce est à votre service :

- Consultations juridiques gratuites
- Renseignements commerciaux
- Informations sur le commerce extérieur
- Documentation économique
- Formation professionnelle
- Assistance technique aux petites et moyennes entreprises.

Quels que soient vos problèmes, adressez-vous à la Chambre de Commerce, qui tient ses services spécialisés à la disposition de ses ressortissants.



Coup de pouce à vos ambitions.

Aujourd'hui, pour relever les défis technologiques et conquérir de nouveaux marchés, il faut innover. Savoir moderniser au bon moment. Mais il ne suffit pas d'être dynamique, encore faut-il disposer de cet élément essentiel à la croissance d'une entreprise: le partenaire financier.

A la Société de Développement des PME, nous faisons avancer vos projets. En les soutenant financièrement par l'apport d'une participation minoritaire. En mettant à votre disposition nos conseils et notre savoir-faire sur le plan économique et financier. Dites-nous comment vous envisagez l'avenir. Et soumettez-nous votre plan de croissance. Nous vous dirons comment nous pourrions vous aider à atteindre vos objectifs.

Alors, avant d'innover, innovez en matière de financement. Et adressez-vous dès aujourd'hui à la Société de Développement des PME.

Appelez M. Jean-Claude Koenig, tél. 4791-2121.

Ou écrivez à:

Société de Développement des PME
p.a. Banque Internationale à Luxembourg S.A.
2, boulevard Royal
2953 Luxembourg

**Société de Développement des PME.
Votre partenaire pour réussir.**

Wissenswertes über Brandschutz in Geschäftslokalen und Handelsbetrieben

- Programm:** **Teil 1**
- Die Luxemburger Gesetzgebung bezüglich Brandschutz im Gewerbe- und Handelsbetrieb.
 - Verpflichtungen und Verantwortlichkeiten des Arbeitgebers und des Arbeitnehmers.
 - Aufgaben des Brandschutzbeauftragten.
 - Organisation des Brandschutzes: Brandschutzordnung, Alarmplan, Verhaltensmaßnahmen für das Personal, Brandschutzkontrollen, periodische Brandschutz- und Evakuierungsübungen.
- Teil 2**
- Brandgefahren (Ursachen) im Betrieb.
 - Vorbeugende Brandschutzmaßnahmen im Gebäude hinsichtlich der Brandbekämpfung und der Menschenrettung.
 - Ausbildung und praktische Unterweisung der Belegschaft.
- Referent:** Aloyse LICKES, officier-commandant, chef de service e.r. du service Incendie et Ambulance de la ville de Luxembourg.
- Teilnehmerkreis:** Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter, Abteilungsleiter, Sicherheitsbeauftragte sowie alle interessierte Mitarbeiter von Groß- und Einzelhandelsbetrieben sowie aus dem Dienstleistungsgewerbe.
- Teilnahmegebühr:** 750.- Franken.
- Datum:** voraussichtlich am 2. und 9. März 1988 (in luxemburgischer Sprache) sowie am 3. und 10. März 1988 (in französischer Sprache)
jeweils morgens von 9.00 bis 12.00 Uhr.
- Ort:** Service Incendie et Ambulance (Pompiers), 50, route d'Arlon, Luxembourg.

Principes de la communication et leur emploi au téléphone

Lors de ce séminaire les participants seront initiés aux principes de la communication et ils apprendront à appliquer les techniques qui en découlent surtout lors des entretiens téléphoniques. En outre on leur donnera des conseils afin d'éviter, ou du moins de limiter, les malentendus dans l'environnement du travail.

Dans ce but on leur enseignera une méthode pour communiquer avec d'autres personnes de façon rationnelle et efficace en vue d'une nette amélioration des rapports avec les personnes auxquelles ils ont à faire dans leur vie professionnelle et privée. Enfin l'application des techniques enseignées mettra les participants en mesure de présenter aux clients et fournisseurs une image efficace et soignée de leur entreprise lors des contacts personnels et/ou téléphoniques.

- Programme:**
- Introduction: Buts du cours.
 - La communication.
 - * Définition.
 - * Barrières: sentiments, langage, préjugés et préjudices, temps.
 - Conseils pour surmonter les barrières de communication.
 - Communications efficaces avec les autres personnes.
 - Appels téléphoniques entrants.
 - * Identification correcte de l'institution et de la personne.
 - * L'importance de réunir toutes les informations exactes.
 - * Comment obtenir ces informations?
 - Comment traiter les différents types de clients.
 - Appels téléphoniques sortants.
 - * Vérifier les données avant d'appeler.
 - * Obtenir le contact.
 - * Etre clair en s'exprimant.
 - * Etre compris.
 - * La communication bi-directionnelle.
- Conférencier:** Mary CLARK, Gaston SADLER, EBA-Online, Luxembourg.
- Participants:** Chefs, gérants, cadres, réceptionnistes, téléphonistes et tout autre collaborateur intéressés d'entreprises commerciales et hôtelières, qui désirent améliorer leurs techniques de communication sur le plan professionnel et inter-humain, surtout si leur moyen de communication est essentiellement le téléphone.
- Langue de travail:** la langue française.
- Droit d'inscription:** 1.500.- francs.
- Date:** Lundi, le 28 mars 1988 de 9.00 à 12.30 heures et de 14.30 à 18.00 heures.

Ein heikles Thema: Reklamationen und wie man sie richtig behandelt

Wissen Sie, wieviel Umsatz Sie schon verschenkt haben, weil ein Kunde aufgrund seiner Reklamation durch Ihre Mitarbeiter falsch behandelt wurde?

Untersuchungen zeigen immer wieder, unberechtigte Beschwerden bzw. Reklamationen gibt es selten!

Doch die Praxis kennt ein anderes Bild: Viele Verkäufer, Verkaufssachbearbeiter, Mitarbeiter mit Kundenkontakt vermitteln Ihren beschwerdeführenden Kunden oft das Gefühl der Falschdarstellung, teilweise bezichtigen sie sie auch der Unkorrektheit.

Meistens bleibt dem Kunden keine andere Wahl, er muß diesen „Standpunkt“ akzeptieren. Vordergründig macht er es auch. Aber mit welcher Folge? Bei zukünftigen Bedarfsfällen orientiert er sich an diesen in der Vergangenheit liegenden Vorfällen und zeigt ein folgerichtiges Kundenverhalten.

Er kauft dann woanders ein, deckt seinen ganzen oder einen erheblichen Teilbedarf bei einem anderen Lieferanten. Muß das sein?

Korrekte Reklamationserledigung muß nicht „großzügig“ heißen. Man muß es nur können! Hier will dieses Seminar helfen. Anhand praktischer Beispiele soll das gesamte Spektrum der Reklamationsbehandlung im persönlichen Gespräch bzw. Telefongespräch behandelt werden.

Ein Seminar für den aufgeschlossenen, aktiven Mitarbeiter, der auch an die Interessen des Unternehmens denkt und der erkannt hat, daß man aufgrund von Reklamationen keine Kunden mehr zu verlieren braucht.

- Programm:**
- Reklamationen und deren Ursachen. Wie verhalten sich die Kunden beim Vortragen ihrer Reklamation? (Eine Bestandsanalyse)
 - Der Kunde und seine Reklamation – Richtiges Verkäuferverhalten ist erlernbar!
 - Gibt es eine bestimmte Kundengruppe, die bei Reklamationen besonders empfindlich reagiert?
 - Wie man Reklamationen entgegennimmt und behandelt.
 - Bessere Reklamationsbehandlung durch die Zuku-Methode (= Regeln für die richtige Kundenbehandlung).
 - Was ist zu tun, wenn die Ursache der Reklamation nicht beim Produkt selbst, sondern beim Mitarbeiter liegt?
 - Kleine Kundentypologie – wie man sich bei bestimmten Menschentypen richtiger verhält.
 - Die betriebliche Nachbehandlung einer Reklamation – Lernen Sie, die Ursachen zu beseitigen.
 - Erarbeitung einer individuellen Checkliste zur Reklamationserledigung.
 - Praktische Übungen und Rollenspiele.
Jeder Seminarteilnehmer hat die Möglichkeit, auch seine individuellen betrieblichen Fälle vorzutragen und zu diskutieren. Auf Wunsch werden ihm exemplarische Behandlungswege aufgezeigt.

Referent: Gerd REHBOCK, Betriebs- und Werbeberater, Hamburg

Teilnehmerkreis: Inhaber und Mitarbeiter von Groß- und Einzelhandelsbetrieben, z.B. Verkäufer im Innen- und Außendienst, Verkaufssachbearbeiter, Mitarbeiter von Telefonzentralen, Personen, die Kundenkontakt haben sowie andere Mitarbeiter die mit Reklamationen befaßt werden können (Lager- und Versandwesen, Rechnungswesen usw.).

Teilnahmegebühr: 2.000.- Franken.

Datum: Dienstag, den 15. und Mittwoch, den 16. März 1988 jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

Präsentationstechnik für Produkte und Dienstleistungen

Leistungen darstellen und Übereinstimmung erzielen

Entscheidend für den Verkaufserfolg ist nicht ausschließlich das „WAS“ sondern die Art und Weise der Präsentation, das „WIE“.

Dieses Seminar ist so aufgebaut, daß die Teilnehmer durch Beispiele, Fallstudien und praktische Übungen die Vorteile einer wirkungsvollen Präsentation erkennen und anwenden lernen. Der Teilnehmer wird nach dem Seminar in der Lage sein, seine Präsentation von Produkten bzw. Dienstleistungen verständlich und logisch aufzubauen und darzustellen, um so eine nachhaltige Wirkung beim Verhandlungspartner zu erzielen und damit bessere Verkaufsergebnisse zu erreichen.

- Programm:**
- Einleitung.
 - * Was ist eine Präsentation?
 - * Welche Einsatzmöglichkeiten gibt es?
- Verkaufsgespräche, Kundengremien, Gespräche mit Vorgesetzten, Mitarbeiterbesprechung.

- Vorbereitung einer Präsentation.
 - * Was ist zu tun, um den Erfolg sicherzustellen?
- Ablauf einer Präsentation.
 - * Motivation, * Argumentation, * Abschluß.
- Methoden der Präsentation.
 - * Moderation, * Diskussion, * Gruppendynamik.
- Techniken der Präsentation.
 - * Argumentation, * Demonstration, * Einwandbehandlung, * ZWAR-Methode, Aufhängertechnik, Rückstellungstechnik, Analogietechnik.
- Wirkungsfaktoren des Präsentators.
 - * Erscheinung, * Auftreten, * Rhetorik.
- Hilfsmittel zur Präsentation.
 - * Tageslichtprojektor, * Pinwand, * Flip-Chart, * Flip-over, * Referenzmappen.
- Diskussionsleitung bei Präsentationen.
 - * Rolle des Diskussionsleiters.
 - * Rolle der Teilnehmer.
- Verhalten nach der Präsentation.
 - * Was ist zu tun, um die Präsentation abzusichern?

Referent: Volker BRODBECK, Marketing-Trainer, Nürnberg.

Teilnehmerkreis: Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter, Verkaufsleiter, Verkäufer im Außen- und Innendienst, sowie andere interessierte Mitarbeiter von Groß- und Einzelhandelsbetrieben.

Teilnahmegebühr: 1.500.- Franken.

Datum: Montag, den 21. März 1988, von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

Selbstbewußtseins-Training

Wer kann schon von sich behaupten, daß er stets und in allen Lebenslagen selbstbewußt und selbstsicher agiert oder reagiert? Das Fatale hieran ist: Andere Menschen spüren oft instinktiv, ob sich ihr Gegenüber selbst-unsicher verhält – weil sie dieses Gefühl oft genug an sich selbst beobachtet haben – und nutzen diese Schwäche häufig zu ihrem eigenen Vorteil aus. Meist ärgert man sich dann über sich selbst, da man dem anderen ungewollt zu einer Position der Stärke verholfen hat, was wiederum negativ auf unser Selbstwertgefühl zurückwirkt. Dies muß nicht so sein, denn wir wissen heute ganz sicher: SELBSTBEWUSSTSEIN KANN MAN TRAINIEREN. Das Seminar zeigt Wege und Möglichkeiten auf, wie man Selbstbewußtsein und Selbstwertgefühl steigern kann.

Programm:

- Wir alle haben in irgendeiner Form Minderwertigkeitsgefühle.
- Der Teufelskreis negativer Einflußfaktoren:
 - * Der verhängnisvolle Einfluß der Erziehung.
 - * Falsches Denken.
 - * Schlechte Gewohnheiten.
- Unser Selbstbewußtsein können wir verbessern.
- Auf die richtige Denkeinstellung kommt es an.
- Wie wir schlechte Gewohnheiten loswerden können.
- Wie man mit Zurücksetzungen fertig wird.
- Wie wichtig es ist, „NEIN SAGEN“ zu können.
- Spezielle Übungen zur Steigerung des Selbstbewußtseins.

Referent: Dr. Gustav VOGT, Trierweiler (BRD).

Teilnehmerkreis: Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter sowie andere leitende Mitarbeiter von Industrie- und Handelsbetrieben, die noch so selbstbewußt sind, sich einzugestehen daß sie ihr Selbstbewußtsein noch verbessern können.

Teilnahmegebühr: 1.500.- Franken.

Datum: Dienstag, den 26. April 1988 von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

En cas de changement d'adresse, veuillez bien nous informer.

Chambre de Commerce – B.P. 1503 – Luxembourg – Tél. 43 58 53

Mehr Umsatz bei weniger Kosten durch kundenorientierte Logistik

Spezialtraining „Der erfolgreiche Logistiker“ für bessere Organisationen, klare Rationalisierung, effektive Kostensenkung

Die richtige Logistik ist für ertragsbewußte Unternehmen der Garant für gute Geschäftsbeziehungen durch pünktliche und qualitativ einwandfreie Liefererfüllung.

Diese Forderung gilt für Lieferanten genauso wie für die eigene Leistung an Kunden. Funktionierende Logistik steigert die Kauffreude der Kunden, senkt die Lagerkosten, verkürzt die Durchlaufzeiten, steigert die Qualitätserbringung, reduziert den Kontrollaufwand und stärkt somit das Vertrauen in die zielpunktgenaue Leistung.

In modernen Unternehmen lautet das Schlagwort: JUST-IN-TIME! Wer aber Just-in-Time will, braucht Logistik. Erst dann ist der Produktivitätszuwachs gegeben, weil Informationen durch offene Dialogsysteme ausgetauscht werden.

In diesem Spezialtraining werden SOFORT-KOSTENSENKUNG-PROGRAMME erarbeitet mit hohem Praxisnutzen. Ferner erhalten die Teilnehmer Organisationskonzepte, die der Referent in mehr als 10 Jahren Beratungstätigkeit bei Unternehmen des Großhandels, des Dienstleistungsgewerbes und der Industrie mit Erfolg eingeführt hat.

Mit einer neuartigen lernaktiven Trainingsmethode fühlen sich die Teilnehmer stark motiviert, die neuen Erkenntnisse in die Praxis umzusetzen.

- Programm:**
- Auf der Suche nach optimalem Dienst am Kunden.
 - * Wie sind logistische Leistungen zu steigern?
 - * Wie bestimmten Kunden- und Lieferantenbeziehungen den Wirkungsgrad der Logistik?
 - * Wie sind positive Erfahrungen anderer zu nutzen?
 - Wer Just-in-Time will, wird Logistik beherrschen.
 - * Wie verändert Logistik die Unternehmensorganisation?
 - * Wie sind kritische Produktivitätsreserven zu ermitteln?
 - * Lernen aus der Kybernetik = Grundlagen moderner Logistik!
 - Vernetzte EDV-Systeme zur Führungsorganisation.
 - * Wie sind „verkrustete“ Organisationen durch EDV aufzulösen?
 - * Wie sind überflüssige Kosten in den Abläufen zu eliminieren?
 - * Wie sind die Vorteile der EDV zu nutzen?
 - Kunden-Service-Center – Ideen für neue Planungskonzepte.
 - * Wie bestimmt die strategische Planung der Logistik den Einsatz von Förder- und Lagertechnik?
 - * Wie sind perspektivische Versorgungskonzepte in praktische Just-in-Time-Leistungen umzusetzen?
 - * Auswahlkriterien für den Einkauf von Logistik-Lösungen!
 - Just-in-Time – das Rationalisierungskonzept Nr 1.
 - * Wie beeinflußt das Controlling den Erfolg durch Logistik?
 - * Wie ist der Produktivitätsfortschritt und Ertrag durch Just-in-Time?
 - Zusammenfassung der Trainingsergebnisse zur Verwertung in der Praxis.

Referent: Paul KÖCKMANN, Strategieberater und Motivationstrainer, Ratingen (BRD).

Teilnehmerkreis: Unternehmer, Geschäftsführer, leitende Mitarbeiter aus Großhandel, Dienstleistungsgewerbe, Industrieunternehmen, sowie Verkaufsleiter, Einkaufsleiter, Betriebsleiter und Mitarbeiter aus der EDV, Unternehmensplanung, Controlling, die sich für Logistik interessieren.

Teilnahmegebühr: 2.500.- Franken.

Datum: Dienstag, den 29. und Mittwoch, den 30. März 1988, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

Gedächtnis- und Konzentrationstechnik

Gedächtnisstärke verleiht Souveränität beim Reden und Argumentieren

Die Leistungsfähigkeit einer Führungskraft hängt zu einem beachtlichen Teil von ihrer Gedächtnis- und Konzentrationsfähigkeit ab. Wer in Verhandlungen und Gesprächen Daten und Fakten sofort auf den Tisch legen kann, ist anderen überlegen.

Die Effizienz der täglichen Arbeit wird vergrößert, wenn mehr aktives Wissen einfließt. Auch die freie Rede baut auf einem guten Gedächtnis auf.

Die Verbesserung der Gedächtnisleistung ist eine Denk- und Arbeitstechnik, die erlernt werden kann. Der Referent – führender Spezialist auf diesem Gebiet im deutschsprachigen Raum – trainiert mit den Teilnehmern und gibt ihnen die notwendigen Anregungen, Anleitungen und Hinweise, damit sie die natürlichen Grundlagen ihres Gedächtnisses nutzen

und ausbauen können. Sie werden von diesem neuen methodischen Wissen und Können nachhaltig in der Rede und Verhandlungsführung profitieren.

Nach der Teilnahme können sie wesentlich mehr Informationen in ihrem Gedächtnis speichern, und zwar jederzeit mit direktem Zugriff. Sie gewinnen die für die freie Rede und Argumentation notwendige Sicherheit. Sie stärken ihre Position in Gesprächen mit Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern und steigern insgesamt ihre Persönlichkeitswirkung.

- Programm:**
- Die Zauberkraft des Gedächtnisses.
 - * Ein aktuelles Beispiel für die Wirksamkeit und Zuverlässigkeit der Gedächtnistechnik.
 - * Das Geheimnis der Gedächtnis- und Konzentrationstechnik in der klassischen Mnemotechnik.
 - Die klassische Gedächtnistechnik.
 - * Darstellung des klassischen Verfahrens.
 - * Wie kommt man zu einem überdurchschnittlichen Gedächtnis?
 - * Mehrere Beispiele für die praktische Anwendung.
 - * Das Ortsgedächtnis kann man ausnutzen.
 - * Der Gedankengang als die Ordnung der Informationen.
 - Das aktive Gedächtnis in der Rhetorik.
 - * Wirksame Gedächtnisstützen für das freie Reden.
 - * Bilder und Symbole sorgen für Anschaulichkeit und Farbe.
 - * Anregungen und Ideenspenden für das lebendige Sprechen.
 - * Änderungen des Konzeptes kurzfristig bewältigen.
 - * Die „Quintessenz“ als wirkungsvolle Argumentation (Fünfsatz-Technik).
 - Überzeugen Sie mit Ihren Argumenten.
 - * Wirksames Argumentieren und diplomatisches Überzeugen.
 - * Die zweckmäßige Auswahl der Argumente.
 - * Situationsgerechter Beginn und zielgerichteter Gedankengang.
 - * Schlußfolgern ohne Brüche und Schwachstellen.
 - * Im Gespräch den Überblick behalten.
 - Besondere Merkverfahren.
 - * Die Kettentechnik, Vor- und Nachteile, Anwendungsmöglichkeiten.
 - * Das lebendige Alphabet: Die Assoziationen gelingen immer!
 - * Tages- und Monatsbilder.
 - * Der Kalender im Kopf.
 - * Termine und Geheimzahlen (zum Beispiel PIN) ohne Papier merken.

Referent: Dieter WILHELM, Dipl.-Kfm., Kinkel (BRD).

Teilnehmerkreis: Inhaber und Führungskräfte von Industrie- und Handelsbetrieben.

Teilnahmegebühr: 4.000.- Franken.

Datum: Montag, den 18., Dienstag, den 19. und Mittwoch, den 20. April 1988, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

Verkaufstraining für Mitarbeiter im Einzelhandel

Es geht um den Verkauf beratungsbedürftiger Ware. Der Kunde ist wählerischer geworden. Der Kunde ist kritischer als früher. Das Vertrauen des Kunden zu gewinnen und ihn zu überzeugen ist nicht nur für junge Verkaufsmitarbeiter(innen), sondern auch für Profis zu einer neuen Herausforderung geworden.

Die Zielsetzungen des Intensiv-Trainings sind, die Beziehungen zum Kunden intensivieren, seinen Kaufwunsch besser verstehen, ihn gezielter überzeugen zu können. Ferner wird angestrebt, sich selbst im Abschluß angemessen durchzusetzen.

Zwei Tage lang werden die Gesprächsfähigkeiten trainiert, die für die persönliche Arbeit wichtig sind (Tonbandaufzeichnungen und Korrekturhilfen in Kleingruppen).

- Programm:**
- Durch eigenes Verhalten die Beziehung zum Kunden aufbauen.
 - Durch richtiges Gesprächsverhalten den Kunden und sein Problem besser verstehen.
 - Durch kundengerechtes Sprechen leichter überzeugen.
 - Durch eigene Überzeugung die Kaufentscheidung für den Kunden erleichtern.
 - Durch kluges Verhalten auch mit unangenehmen Kunden klar kommen.
 - Die notwendigen Gesprächsführungsfähigkeiten werden erarbeitet und trainiert.

Referent: Elmar HEINSBERG, Wirtschaftspädagoge und Unternehmensberater, Hürth-Gleuel (BRD).

Teilnehmerkreis: Inhaber, Verkaufsleiter, Verkäufer und Fachberater von Einzelhandelsbetrieben mit überwiegend beratungsbedürftigem Sortiment (Textil, Schuhe, Elektro, Eisen- und Haushaltswaren, Farben und Tapeten, Möbel, Sanitär, usw.).

Teilnahmegebühr: 2.000.- Franken.

Datum: Montag, den 18. und Dienstag, den 19. April 1988, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

Zweites Semester

Maßgerechte Verkaufsförderung von der Marktanalyse bis zum Kassenerfolg

In der augenblicklichen Wirtschaftsphase haben die absatzorientierten Maßnahmen gegenüber den kapitalintensiven Expansionsbestrebungen das Vorfahrtsrecht.

Für jedes Geschäft ist der Verkauf als Ernährungstrakt zu werten. Um das Marketinginstrument „Verkaufsförderung“ lokal- und saisongerecht einsetzen zu können, ist die präzise Marktanalyse eine zwingende Voraussetzung.

In diesem Seminar erhalten die Teilnehmer praxisnahe Anregungen, wie sie ihr Einzugsgebiet planmäßig untersuchen können. Erst wenn Sie genügend Daten über die außerbetrieblichen Faktoren wie: Bevölkerungsstruktur, Konkurrenzanalyse und Verkehrssituation ermittelt haben, kann die Verkaufsförderung maßgerecht auf den lokalen Markt ausgerichtet werden.

- Programm:**
- Methoden der Markterkundung vom Konsumentenverhalten über die Konkurrenzbeobachtung bis zur Imageanalyse.
 - Der Vorteil von Testeinkäufen zur Aufdeckung von Schwachstellen.
 - Wie lassen sich innerbetriebliche Einsatzfaktoren als umsatzbelebende Verkaufsförderung einsetzen?
 - Welche Verbrauchervorteile kann das Fachgeschäft gegenüber anderen Betriebsformen einsetzen?
 - Nach welchen Forderungen muß eine verlockende Warenpräsentation erfolgen?
 - Welche Ziele müssen bei einer rationellen Ladengestaltung angestrebt werden?
 - Welches sind die optischen Grundgesetze, um Sonderangebote, Neuheiten und Saisonschlager auffällig zu betonen?
 - Nach welcher psychologischen Reihenfolge muß Ihr Warenangebot erfolgen?
 - Checkliste zur Verbesserung des Verkaufsvorganges.
 - Erfolgsformel für die tägliche Arbeit.
- Referent:** Siegfried MENNINGER, Dipl.-Fachberater, Bonn/Bad-Godesberg.
- Teilnehmerkreis:** Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter, Werbe- und Verkaufsleiter, sowie andere leitende Mitarbeiter von Einzelhandelsbetrieben.
- Teilnahmegebühr:** 1.200.- Franken.
- Datum:** Montag, den 3. Oktober 1988 von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.00 Uhr.

Häufige Fehler bei der Führung von Einzelhandelsbetrieben

Der Betriebserfolg bleibt häufig aus, weil Fehler und Schwachstellen im Unternehmen nicht oder nicht rechtzeitig erkannt und keine geeigneten Gegenmaßnahmen zu ihrer Beseitigung ergriffen werden.

Ziel dieses Seminars ist es, den Teilnehmern gezielt die immer wieder auftretenden Fehler in den Hauptproblembereichen aufzuzeigen und ihnen konkrete Vorschläge zur Behebung festgestellter Schwachstellen zu machen.

- Programm:**
- Unternehmensführung.
 - * Mitarbeiterführung.
 - * Koordination im Betrieb.
 - * Finanzierungsfehler.
 - * Betriebsplanung.
 - * Betriebskontrolle.
 - Marketing.
 - * Sortimentspolitik.
 - * Preispolitik / Kalkulation.
 - * Werbung / Verkaufsförderung.
- Referent:** Manfred ABELS, Dipl.-Kfm., Unternehmensberater, Weilerswist (BRD).
- Teilnehmerkreis:** Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter, sowie andere leitende Mitarbeiter von Einzelhandelsbetrieben.
- Teilnahmegebühr:** 1.500.- Franken.
- Datum:** Montag, den 17. Oktober 1988 von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.30 Uhr.

Neu im Außendienst

Was muß man wissen – was muß man können

Gerade Handelsunternehmen benötigen heute mehr denn je marktorientiertes Handeln und eine gut motivierte und optimal ausgebildete Verkaufsmannschaft. Daher ist Nachwuchsplanung heute auch für den Großhandel eine absolute Notwendigkeit.

Dies sollte aber insbesondere für den Außendienst gelten. Immer wieder werden interessierte Mitarbeiter einfach „ins kalte Wasser geworfen“. Sie sollten Kunden besuchen, Produkte verkaufen, Umsätze erzielen und bringen aber die erforderlichen Voraussetzungen nicht mit.

Ohne systematische Vorbereitung dürfte eigentlich niemand mit Verkaufsaufgaben betraut werden. Es ist immer wieder beängstigend, festzustellen, wie leichtfertig in der Praxis mit dem wichtigsten Potential der Unternehmen: dem KUNDEN, umgegangen wird.

Mit dieser Seminarreihe (Teil I u. II) geben wir den Unternehmen die Möglichkeit, Mitarbeitern, die für den Außendienst vorgesehen sind bzw. in den Außendienst wollen, die richtige Grundausbildung zuteil werden zu lassen.

- Programm:**
- Das Anforderungsprofil eines Außendienstmitarbeiters
 - * Welche charakterlichen und welche persönlichen Voraussetzungen müssen gegeben sein, damit erfolgreich verkauft werden kann?
 - * Worauf muß der Außendienstmitarbeiter achten, damit sein möglicher Erfolg nicht schon durch Nebensächlichkeiten zunichte gemacht wird?
 - Das unverzichtbare Handwerkszeug eines Verkäufers, der Erfolg haben will:
 - * Seine Arbeitsunterlagen und seine Kundenkartei.
 - * Der Reisebericht und die Tourenplanung.
 - * Seine persönliche Zielsetzung.
 - Aufbau, Grundlagen und Zielsetzung der Verkaufsverhandlung
 - * Welchen Stellenwert besitzen die Fachkenntnisse im Verkaufsgespräch?
 - * Wie meistert man bestimmte Situationen am besten?
 - Der erste Besuch beim Kunden: worauf muß man achten?
 - * Die richtige Vorstellung der Firma, Präsentation des Produktprogrammes und der Leistungspalette des eigenen Unternehmens.
 - * Welche Vorteile ergeben sich aus einer systematischen Besuchsvorbereitung?
 - Wie man sich bei typischen Verkaufssituationen verhalten soll.
 - * Praktische Übungen, Fallbeispiele und Rollenspiele.

Referent: Gerd REHBOCK, Verkaufstrainer, Hamburg.

Teilnehmerkreis: Inhaber, Geschäftsführer, sowie insbesondere interessierte Außendienstmitarbeiter aller Altersgruppen, Juniorverkäufer und Nachwuchskräfte von Großhandelsbetrieben, die für Verkaufsaufgaben vorgesehen sind.

Teilnahmegebühr: 4.000.- Franken.

Datum: Teil I – Dienstag, den 18. und Mittwoch, den 19. Oktober 1988.

Teil II – Dienstag, den 15. und Mittwoch, den 16. November 1988,
jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

Berufsneuling? ... So führen Sie das Verkaufsgespräch sicherer!

Einsteiger-Seminar für Verkäufer(-innen) im Einzelhandel

Das Verkaufsgespräch mit immer kritischeren Kunden ist selbst für Profis nicht immer einfach. Im Verkaufs-Seminar stellen Sie fest, worauf es hierbei ankommt. Die meisten Verkaufsmitarbeiter im Einzelhandel haben sich den Umgang mit Kunden selbst beigebracht – ein mühsamer Weg.

Sie können sich den Start in die Berufspraxis erheblich erleichtern, wenn Sie gleich zu Beginn den richtigen Weg gehen!

- Programm:**
- Verkaufen ist keine Kunst, sondern ein lösbares Kommunikationsproblem.
 - Die Anforderungen an den Verkäufer bei unterschiedlichen Anbietungsformen: vom Aushändigungs- bis zum Beratungsverkauf.
 - Der rote Faden fürs Verkaufsgespräch.
 - Gesprächsführungsmethoden verstehen und richtig anwenden: Fragetechniken, Argumentationstechniken, Einwandbehandlung.
 - Ihr Trainings-Konzept zur persönlichen Entwicklung notwendiger Fähigkeiten.

Referent: Elmar HEINSBERG, Wirtschaftspädagoge und Unternehmensberater, Hürth-Gleuel.

Teilnehmerkreis: Berufsanfänger und Auszubildende im Einzelhandel.

Teilnahmegebühr: 2.000.- Franken.

Datum: Montag, den 7. und Dienstag, den 8. November 1988, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

Neuzeitliche und erfolgswirksame Führungstechniken für Vorgesetzte

Moderne Mitarbeiterführung ist das Schlüsselwort für mehr Leistung und erhöhten Einsatz. Nicht nur das eigene Verhalten, sondern auch das Verhalten der Mitarbeiter wird sehr stark von bestimmten psychologischen Zusammenhängen beeinflusst, mit teilweise enormen Auswirkungen auf die Leistungsbereitschaft des einzelnen Mitarbeiters. Gerade diese Unkenntnis oder die Mißachtung dieser Zusammenhänge führt viel zu oft zu folgenschweren Führungsfehlern sowohl in der Behandlung als auch in der Führung der unterstellten Mitarbeiter.

Absicht dieses Seminars ist es, den Teilnehmern die Hintergründe und Zusammenhänge aufzuzeigen und den Weg zu weisen, wie die Mitarbeiter unternehmens- und leistungsorientierter eingesetzt und geführt werden können.

- Programm:**
- Die Aufgabe und Rolle des Vorgesetzten als Führungskraft.
 - * Der Vorgesetzte zwischen Sachaufgaben und menschlichem Entfaltungswillen – Mitarbeiterführung als Aufgabe der Harmonisierung von Unternehmens- und Mitarbeiterzielen.
 - * Klassische Führungsstile und Steuerung des Mitarbeiterverhaltens.
 - * Situationsgerechtes Führen unter Berücksichtigung des Reifegrades der Mitarbeiter als aktuelles Konzept.
 - Leistungssteigerung der Mitarbeiter durch zeitgemäße Motivierung.
 - * Wie Motivation entsteht und erhalten bleibt.
 - * Bedürfnisanalyse als Voraussetzung für wirksames Motivieren.
 - * Grundlegende Bedürfnisse der Mitarbeiter.
 - * Eigen-Motivation der Vorgesetzten und Grundregeln für Motivierung der Mitarbeiter.
 - Praktische Führungsmittel und Führungsgespräche im Führungsalltag des Betriebes.
 - * Beobachten und Bewerten als Grundvorgang jeder Vorgesetzten-Tätigkeit.
 - * Anerkennung und Kritik – psychologisch richtig anwenden.
 - * Regeln für motivierende Mitarbeitergespräche.

Referent: Gundolf KÜHN, Unternehmensberater, Eschborn/Taunus.

Teilnehmerkreis: Inhaber, Geschäftsführer, Filial- und Abteilungsleiter, Personalchefs, Nachwuchskräfte, die vor der Übernahme von Führungsverantwortung stehen, sowie andere leitende Mitarbeiter von Industrie- und Handelsbetrieben.

Teilnahmegebühr: 2.500.- Franken.

Datum: Donnerstag, den 20. und Freitag, den 21. Oktober 1988, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

Mehr verkaufen durch Aktionen

In einem Markt der totalen Konkurrenz kommt es für jeden Marktteilnehmer darauf an, besser zu sein als der Andere! Marktanteile werden nicht zwischen großen und kleinen Unternehmen entschieden, sondern hängen eindeutig von der Aktivität des Unternehmens ab. Darauf will der Referent abzielen: Alle Aktivitäten zum Kampf um die täglichen Marktanteile mobilisieren.

Ziel des Seminars soll es sein, den Teilnehmern bewußt zu machen, welche Möglichkeiten bestehen, durch gezielte Aktionen mehr Kunden anzusprechen, um daraus gewinnbringenden Umsatz zu machen.

- Programm:**
- Welche Unterschiede gibt es zwischen Aktionen und einem Aktionismus?
 - Was ist bei einer Aktionsplanung zu beachten?
 - Was ist bei der Aktionsdurchführung wichtig?
 - Welche Möglichkeiten einer gezielten Kundenansprache gibt es?
 - * Wie werben Anzeigen richtig?
 - * Wie formuliert man Werbebriefe verkaufswirksam?
 - * Wie werden Handzettel ansprechend aufgemacht?
 - * Wie bringt Schaufenstergestaltung Kunden ins Geschäft?
 - * Wie kann man die Psychologie in der Ladengestaltung nutzen?
 - * Wie führt man Verkaufsgespräche abschlußsicher?
 - Wie kann man Wettbewerbsverhalten analysieren und gezielt darauf reagieren?
 - * Welche Vorteile hat ein Discounter?
 - * Mit welchen Methoden arbeitet der Direktvertrieb?
 - * Warum sind im Warenhaus immer viele Kunden?
 - * Was zeichnet erfolgreiche Fachgeschäfte aus?
 - Wie läßt sich eine Aktion kontrollieren?

Referent: Volker BRODBECK, Marketing- Trainer, Nürnberg.

Teilnehmerkreis: Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter, Werbeleiter, Verkaufsleiter, sowie andere leitende Mitarbeiter von Groß- und Einzelhandelsbetrieben, die für den Umsatz im Unternehmen Verantwortung tragen.

Teilnahmegebühr: 1.500.- Franken.

Datum: Montag, den 28. November 1988, von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

Calendrier des foires et salons 1988

(sauf changements)

du 5 au 13 mars 1988

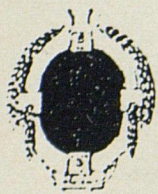


EUROPLEINAIR '88

24^e Salon Européen de la Vie en Plein-Air

Camping * caravanning * nautisme * jardinage * sports
* tourisme * chasse et pêche.

du 10 au 13 mars 1988



14^e SALON DES ANTIQUAIRES, DE LA BROCANTE ET DE L'ART CONTEMPORAIN

7^e FESTIVAL DU LIVRE LUXEMBOURGEOIS

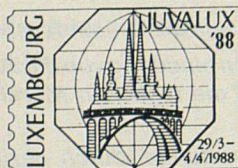
Meubles antiques * estampes, gravures et oeuvres d'art
anciennes * peintures modernes * raretés bibliophiles
* médailles et monnaies anciennes * éditions

du 26 au 27 mars 1988



42^e EXPOSITION CANINE INTERNATIONALE

du 29 mars au 4 avril 1988



"JUVALUX '88"

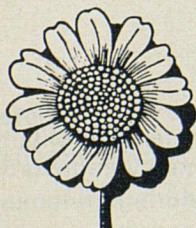
9^e Exposition Philatélique Internationale de Jeunes Philatélistes

patronnée par la
Fédération Internationale de Philatélie

du 25 au 27 avril 1988

FOIRE EUROPE-MEUBLES BELGIQUE-LUXEMBOURG

du 7 au 15 mai 1988



52^e FOIRE INTERNATIONALE DE LUXEMBOURG Printemps '88

Participations officielles, informations économiques et
touristiques * arts ménagers * alimentation et boissons
* équipement hôtelier * jardinage, sports et loisirs
* modes * cadeaux et cadeaux publicitaires

Finanzbuchhaltung und Kostenrechnung mit dem Personal-Computer

Die Finanzbuchhaltung steht bei den EDV-Anwendungen in den Unternehmen an erster Stelle. Der praktische Einsatz scheitert sehr häufig daran, daß die betriebspezifischen Aspekte zu wenig vom Unternehmen formuliert und vom Software-Haus richtig erkannt werden.

Weiter fühlt sich der Unternehmer in der Auswahl des richtigen Softwarepaketes oft allein gelassen. Die richtige Wahl trifft man umso sicherer, je besser man mit der EDV umgehen kann. Im Mittelpunkt des Seminars steht daher die praktische Anwendung eines Finanzbuchhaltungs- und Kostenrechnungspaketes, an dem der Teilnehmer selbst testen und diskutieren kann, ob die angebotene Software für sein Unternehmen paßt oder nicht. Dazu kommen Checklisten, mit denen man die eigenen betriebspezifischen Anforderungen formulieren kann.

- Programm:**
- Einführung in die Funktion des Personal-Computers.
 - * Software-Angebote.
 - * Betriebssysteme.
 - * Bausteine eines jeden Programms.
 - * Dateien, Sätze, Menütechnik und Masken
 - DV-Projektmanagement.
 - Praktischer Einsatz der Finanzbuchhaltung am PC.
 - * Kapazitätsberechnungen.
 - * Parametersteuerung.
 - * Erstellen der Stammdateien.
 - * Buchungen aller Art, Sachbuchungen.
 - * OP-Debitoren, OP-Kreditoren, Kostenstellenbuchungen.
 - * Fakturierung/Lagerwirtschaft.
 - * Monatsabschluß, Jahresabschluß.
 - * Summen- und Saldenbilanzen.
 - * Mahnungen/Zahlungsvorschlagslisten.
 - * Umsatzsteuervoranmeldung.
 - * Betriebswirtschaftliche Auswertungen.
 - Marktanalyse von Software nach dem Motto: „Wie finde ich das richtige Programmpaket für meinen Betrieb?“
 - Checkliste, Referenzen, Tests, Eigenarbeit.

Referent: Prof. Heinrich BOCKHOLT, Dipl.-Kfm., Fachhochschule Koblenz.

Teilnehmerkreis: Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter, sowie andere leitende Mitarbeiter von Betrieben aus dem Groß- und Einzelhandelsbereich sowie aus dem Hotel- und Gaststättengewerbe, die ein EDV-gestütztes Rechnungswesen einführen bzw. sich darin einarbeiten wollen.

Teilnahmegebühr: 2.000.- Franken.

Datum: Donnerstag, den 27. Oktober 1988 von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr und Freitag, den 28. Oktober 1988 von 9.00 bis 12.30 Uhr.

Foires et Expositions – Janvier 1988

20.1.-26.1.1988 – MUNICH

Salon International pour Matériaux, Systèmes, Rénovation de Construction – Tél.: 089/5 10 70

22.1.-26.1.1988 – ZARAGOZA, Espagne

Salon International des Machines et de l'Équipement pour les Caves à Vin – Tél.: 76/35 81 50

23.1.-31.1.1988 – DUSSELDORF

Salon Nautique International – Tél.: 0211/45 60 01

26.1.-30.1.1988 – HERNING, Danemark

Salon International de la Mécanisation en Agriculture et de l'Élevage – Tél.: 06/15 68 22

27.1.-30.1.1988 – SALZBOURG, Autriche

Salon Spécialisé International – Tél.: 0662/37 55 10

27.1.-31.1.1988 – SINGAPUR, Singapour

Exposition Asiatique de la Technologie Spaciale
Tél.: 271 10 13

28.1.-31.1.1988 – SINDELINGEN

Exposition pour Technique et Confort à la Maison
Tél.: 07181/7 65 66

28.1.-3.2.1988 – PARIS, France

Salon International du Jouet – Tél.: 01/48 87 44 80

29.1.-7.2.1988 – BERLIN

Semaine Verte Internationale Berlin – Tél.: 030/3 03 81

30.1.88 – BALE, Suisse

Bourse Internationale aux Monnaies – Tél.: 061/44 55 04

30.1.-1.2.1988 – HAMBOURG

Salon de Bijouterie, Horlogerie et Argentierie
Tél.: 040/550 93 83

30.1.-2.2.1988 – PARIS, France

Première Mode Sports d'Hiver
Tél.: 76/39 66 00

30.1.-7.2.1988 – BARCELONE, Espagne

Salon Nautique International et du Caravaning
Tél.: 93/223 31 60

31.1.1988 – FRIEDRICHSHAFEN

Bourse Numismatique et Philatélique Internationale et Exposition des Minéraux

31.1.-3.2.1988 – PARIS, France

Salon International de la Confiserie, Chocolaterie, Biscuiterie, Pâtisserie – Tél.: 01/42 85 18 20

Das richtige Verhalten am Telefon – eine bessere Visitenkarte gibt es nicht

Erfolgreiche Kundenpflege am Telefon

Jeder glaubt, er kann richtig telefonieren. Ob er es wirklich kann, darüber macht er sich selten Gedanken. Nur, die Kunden merken es und reagieren entsprechend. Muß es so sein und vor allen Dingen, auch so bleiben?

Ziel dieses Seminars ist es, allen Teilnehmern die Grundlagen des richtigen Verhaltens und Reagierens am Telefon zu vermitteln.

Viele organisatorische, psychologische, rhetorische und verkäuferische Elemente müssen von jedem Mitarbeiter beachtet werden, der über das Telefon Kontakt mit dem Kunden bekommt.

Das Verhalten der Mitarbeiter am Telefon prägt das Image des Unternehmens in entscheidender Weise mit.

- Programm:**
- Der erste Eindruck ist entscheidend – welches Bild ergibt sich daraus für den Kunden?
 - Entspricht Ihre Sprech- und Redetechnik den notwendigen Anforderungen des Telefondienstes?
 - Das richtige Verhalten am Telefon:
 - * Gesprächsvorbereitung - worauf muß man achten?
 - * Wie lassen sich Verständigungsschwierigkeiten vermeiden?
 - * Worauf sollte man bei einer korrekten Gesprächsunterbrechung achten?
 - Richtige Gesprächsführung am Telefon.
 - * Was erwartet der Anrufer?
 - Wann sollte man einen Rückruf zusagen?
 - Die häufigsten Fehlerquellen beim Telefonieren – wie lassen sie sich vermeiden?
 - Das richtige Verhalten im Umgang mit schwierigen Kunden ist erlernbar.
 - Erstellung eines Merkmal-Kataloges bzw. eines Gesprächsleitfadens für den praktischen Alltag und praktische Übungen.

Referent: Gerd REHBOCK, Verkaufstrainer, Hamburg.

Teilnehmerkreis: Inhaber und Mitarbeiter von Industrie- u. Handelsbetrieben, die häufig telefonieren, insbesondere Verkaufssachbearbeiter im Innen- und Außendienst, Mitarbeiter von Kundendienst und Serviceabteilung, sowie Mitarbeiter von Telefonzentralen.

Teilnahmegebühr: 2.000.- Franken.

Datum: Donnerstag, den 17. und Freitag, den 18. November 1988, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

Erfolgreiche Konferenzen und Besprechungen vorbereiten, leiten und auswerten

Ziel dieses Seminars soll es sein, den Teilnehmern zu zeigen, wie Konferenzen und Besprechungen kürzer und effizienter gestaltet und notwendige Entscheidungen reibungslos und schnell umgesetzt werden können. Das vermittelte Wissen wird an einer Vielzahl von Beispielen trainiert. Jeder Teilnehmer wird mehrfach die Rolle des Konferenzleiters übernehmen. Circa 75% des Seminars ist dem Training gewidmet. Eingesetzt werden bewährte Lehrmethoden wie Vortrag, Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit und überwiegend Simulationstraining an praktischen Fällen.

- Programm:**
- Die herkömmliche Konferenz/Besprechung.
 - * Sinn und Ziel einer Konferenz/Besprechung.
 - * Konferenzen mit Mitarbeitern und Konferenzen mit Gleichgeordneten.
 - * Die Dreiteilung der Konferenz:
 - + Vorbereitung.
 - Tagesordnung, Raum und Ort, Teilnehmerzahl.
 - Zeitpunkt und Dauer der Konferenz.
 - Pausenrhythmus.
 - Hilfsmittel und ihr Einsatz.
 - + Durchführung.
 - Der Leiter und der Protokollführer.
 - Anforderungen an beide Personen.
 - Anforderungen an die Teilnehmer.
 - Die Grundsätze der Diskussionsleitung: richtige Fragen stellen, zuhören können, ausklammern, zusammenfassen, wiederholen, wecken und dämpfen der Diskussion.
 - Mit welchen Verhaltensweisen muß man rechnen?
 - Welche Motive spielen eine Rolle?
 - Teilnehmertypen und ihre Behandlung.
 - Schwierige Fälle und schwierige Teilnehmer.
 - Ein erprobtes Modell als Hilfe für den Diskussionsleiter.

- + Auswertung.
Das Protokoll.
Verlaufs- und Ergebniskontrolle.
Verlaufs- und Ergebnisprotokolle.
Sollten Protokolle vervielfältigt werden?
Erteilte Aufträge terminieren und verfolgen.
Die + / - Methode.
- Das Brainstorming und sein Einsatz in der Konferenz.
 - * Wesen des Brainstormings.
 - * Voraussetzungen und Grundlagen.
 - * Spaten- und Schneeschaufelfrage.
 - * Die Spielregeln des Brainstormings.
 - * Durchführung.
 - * Festhalten der Ergebnisse und Auswertung.
- Verkündung von Entscheidungen.
(Dienstbesprechung)
 - * Anlässe für die Wahl dieser Gesprächsform.
 - * Unterschiede gegenüber der herkömmlichen Konferenz.
 - * Vorbereitung und Durchführung.
 - * Spielregeln für den Leiter.
 - * Die Motivation der Teilnehmer.
 - * Das Modell für den Ablauf.
 - * Regeln für das Verhalten der Teilnehmer.

Referent: Dr. Karlfried HANS, Dipl.-Kfm., Institut für Unternehmensführung, Ratingen (BRD).

Teilnehmerkreis: Inhaber, Geschäftsführer, Filial- und Abteilungsleiter, sowie andere leitende Mitarbeiter von Industrie- und Handelsbetrieben.

Teilnahmegebühr: 4.000.- Franken.

Datum: Dienstag, den 29. und Mittwoch, den 30. November 1988, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.30 Uhr.

Die **Anmeldungen** zu sämtlichen Seminaren werden **frühestens 3 Wochen vor dem jeweiligen Seminarbeginn unter der Nummer 43 58 53** entgegengenommen.

Falls nicht anders vermerkt, finden alle Veranstaltungen in der **Handelskammer, 7, rue Alcide de Gasperi, in Luxemburg-Kirchberg**, statt.

Wir bitten die Teilnehmer ihre **Teilnahmegebühr** vor Seminarbeginn, **ausschließlich auf das Postscheckkonto 55983-14 der Handelskammer, Service de la formation continue**, zu überweisen.

Die angegebenen Termine, besonders bei Veranstaltungen die sich über mehrere Abende erstrecken, können aus organisatorischen Gründen noch verschoben werden und geringfügige Änderungen im Zeitplan bedingen.

Desweiteren möchten wir darauf hinweisen, daß in den Tageszeitungen zu gegebener Zeit die einzelnen Veranstaltungen noch einmal getrennt angekündigt werden.

Weitere Auskünfte können unter der Nummer 43 58 53 bei der zuständigen Abteilung der Handelskammer erfragt werden.

Calendrier des foires et salons 1988

(sauf changements)

du 11 au 14 juin 1988

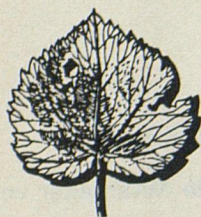


"PREVENTEX '88"

Salon International de la Prévention Routière

organisé en collaboration avec la Prévention Routière Internationale - PRI au Palais des Congrès à Montréal (Canada)

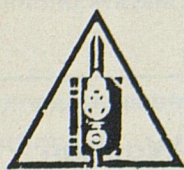
du 8 au 16 octobre 1988



53^e FOIRE INTERNATIONALE DE LUXEMBOURG Automne '88

Participations officielles, informations économiques et touristiques * matériaux de construction * chauffage, climatisation et installations sanitaires * ameublement et décoration * audio-visuel (radio, tv, hifi et vidéo) * livres * articles de cadeaux * équipement industriel, artisanal et agricole

du 26 au 28 octobre 1988



INPOLEX

"INPOLEX '88"

Salon International des Equipements de la Police organisé en collaboration avec la F.I.F.S.P.

Equipements de surveillance et de détection * matériel de sécurité * techniques et recherches * équipement collectif et individuel * armes et munitions * littérature professionnelle



Partie intégrante du Parc des Expositions à Luxembourg-Kirchberg, l'exposition permanente pour le parachèvement de l'habitat - "HOUSE FINISH" est devenue depuis 1974 le centre d'information des architectes, entrepreneurs et futurs propriétaires ainsi que de tous les intéressés à la restauration et à la rénovation.

Dans le hall 1-2 des Foires Internationales de Luxembourg, le visiteur intéressé trouve sur une surface d'exposition de 3.000 m² les produits de plus de 500 firmes, couvrant toutes les branches du second-oeuvre.

Les exposants conseillent personnellement les visiteurs lors des journées "PORTE OUVERTE HOUSE FINISH" qui sont complétées par des conférences et des présentations diverses.

Le HOUSE FINISH est le guide indispensable de tous ceux qui tiennent à se procurer une vue d'ensemble de l'offre du marché dans cet important secteur.

JOURNEES "PORTE OUVERTE HOUSE FINISH"

30.1. et 31.1.1988 - "Spécial hiver"

17.9. et 18.9.1988 - "Spécial rentrée"

12.3. et 13.3.1988 - "Spécial printemps" (Sous réserve de changements)

L'ENTREE EST GRATUITE!

Projets de loi et de règlements soumis pour avis à la Chambre de Commerce

Ministère de la Sécurité sociale

- * Projet de règlement grand-ducal fixant les modalités et les conditions suivant lesquelles les assurés ayant bénéficié d'un remboursement de cotisation en matière d'assurance pension peuvent restituer les cotisations remboursées.
- * Projet de règlement grand-ducal déterminant les conditions et modalités relatives à la mise en compte des périodes prévues à l'article 172 du code des assurances sociales.
- * Projet de règlement grand-ducal déterminant les conditions et modalités de l'assurance pension continuée.
- * Projet de règlement grand-ducal déterminant les critères d'une activité insignifiante ou occasionnelle n'entraînant pas la suppression d'une pension de vieillesse anticipée.

Ministère de l'Environnement

- * Projet de règlement grand-ducal relatif aux déchets toxiques et dangereux.
- * Projet de loi
 - portant approbation des Amendements de Bonn du 22 juin 1979 et de Gabronne du 30 avril 1983 à la Convention sur le Commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction, signée à Washington le 3 mars 1973
 - complétant la loi du 19 février 1975 portant approbation de la Convention sur le Commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction, signée à Washington le 3 mars 1973.

Projet de règlement grand-ducal portant désignation des experts chargés de rechercher et de constater les infractions aux dispositions légales ou réglementaires en matière de commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction.

Projet de règlement grand-ducal portant

- application de la Convention de Washington sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction.
- exécution des règlements communautaires relatifs à l'application dans la Communauté de cette Convention.

Ministère de la Sécurité sociale

- * Projet de règlement grand-ducal portant modification de l'arrêté grand-ducal du 2 février 1948 ayant pour objet le réexamen des pensions et la réglementation de l'assurance supplémentaire des employés techniques des mines de fonds.

Ministère de la Santé

- * Projets de règlement grand-ducal et ministériel déterminant les niveaux de radioactivité admissibles dans les denrées alimentaires.

Ministère du Travail

- * Projet de règlement ministériel portant fixation de deux jours fériés légaux de rechange pour l'année 1988.
- * Projet de règlement grand-ducal concernant la protection des travailleurs contre des risques liés à une exposition au plomb métallique et à ses composés ioniques pendant le travail.

Ministère de l'Environnement

- * 1) Projet de règlement grand-ducal complétant le règlement grand-ducal du 26 juillet 1986 concernant la réduction de la teneur en plomb de l'essence avec plomb et la commercialisation de l'essence sans plomb.
- 2) Projet de règlement grand-ducal complétant le règlement du 30 décembre 1985 portant adaptation au progrès technique des annexes faisant partie intégrante de la loi du 18 mai 1984 concernant la classification, l'emballage et l'étiquetage des substances dangereuses.

Ministère de l'Economie

- * Projet de règlement grand-ducal concernant les prix des spécialités pharmaceutiques et des médicaments préfabriqués.
- * Projet de règlement grand-ducal prorogeant le règlement grand-ducal du 27 février 1979 déterminant les limites, conditions et modalités d'allocation de la prime d'apprentissage dans le secteur industriel.

Ministère du Tourisme

- * Projet de loi ayant pour objet d'autoriser le Gouvernement à subventionner l'exécution d'un quatrième programme quinquennal d'équipement de l'infrastructure touristique.

Ministère de la Solidarité sociale

- * Projet de règlement grand-ducal ayant pour objet de proroger le règlement grand-ducal modifié du 30 mars 1983 déterminant en application de l'article 37 (4), alinéa 2 de la loi du 20 décembre 1982 concernant le budget des recettes et des dépenses de l'Etat pour l'exercice 1983 les réductions à opérer aux tarifs médicaux et médico-dentaires.
- * Projet de règlement grand-ducal ayant pour objet de proroger les dispositions du règlement grand-ducal modifié du 28 décembre 1983 déterminant en exécution de l'article 34 de la loi du 19 décembre 1983 concernant le budget des recettes et des dépenses de l'Etat, les modalités de l'octroi de l'abattement de 5 % sur les fournitures des pharmaciens aux caisses de maladie.

Ministère de l'Agriculture

- * Projet de règlement grand-ducal modifiant le règlement grand-ducal du 7 juillet 1987 concernant l'application au Grand-Duché de Luxembourg du régime de prélèvement supplémentaire sur le lait.

A l'attention des Chefs d'entreprise

Un de vos objectifs principaux est de maintenir à un haut niveau la qualification des cadres de votre entreprise.

La revue **GESTION 2000** qui est la revue de l'I.A.G., l'Ecole de Management de l'Université Catholique de Louvain, peut vous y aider.

GESTION 2000 est, en effet, la seule revue universitaire belge conçue pour les managers qui couvre toutes les disciplines du management. Chaque année, dans ses 6 numéros, elle offre à ses lecteurs plus de 1.000 pages de textes de haute

tenue écrits par des professeurs d'universités et des hommes d'affaires de renom, belges ou étrangers.

GESTION 2000 est un **outil de référence** de premier ordre pour tout dirigeant ou cadre qui veut se tenir au courant des idées et des expériences nouvelles en gestion d'entreprise.

En souscrivant un abonnement **personnel** à **GESTION 2000** pour chacun de vos cadres, vous leur offrez un outil d'information et de perfectionnement des plus utiles pour l'exercice de leur mission.

Pour tout renseignement supplémentaire, Tél.: 010/47 30 81.



Revue **GESTION 2000** – bulletin de souscription

Veillez noter le(s) abonnement(s) 1988 suivant(s) à la revue **GESTION 2000**.

Nom: Prénom: Fonction:

Nom: Prénom: Fonction:

Nom: Prénom: Fonction:

Nom: Prénom: Fonction:

Nom: Prénom: Fonction:

Nom: Prénom: Fonction:

Prix par abonnement: 1 - 3: 4.950 F (+ TVA 6%)
4 et 5: 3.960 F (+ TVA 6%)

Veillez adresser une facture à

Entreprise:

Adresse:

..... Tél.: TVA:

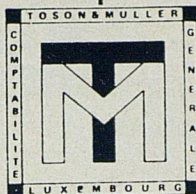
Date: Signature:

Nom et fonction:

A renvoyer à: GESTION 2000, Pont-aux-Anes, 9, 148 Louvain-la-Neuve

**COMPTABILITÉ
GÉNÉRALE
DE
LUXEMBOURG**

TOUS LES SERVICES D'UNE
FIDUCIAIRE
COMPÉTENTE ET AVANCÉE



**TRANS WORLD BUSINESS
AND
TRUST COMPANY
OF
LUXEMBOURG**

UNE ORGANISATION MONDIALE POUR
L'EXÉCUTION DE TOUTES OPÉRATIONS
COMMERCIALES, CIVILES, FINANCIÈRES

Registre de Commerce de Luxembourg :
A-26425

Renseignements :
Mme Josette MULLER, Dir. Admin.

Téléphone :
2 02 98 (5 lignes)
47 41 64 (5 lignes)

Bureaux :
82, avenue Victor Hugo
LUXEMBOURG

Télex :
1856
TOSON LU

EUROMANAGERS '88

Les 25, 26 et 27 février 1988, le Centre Rogier, le palais des congrès de Bruxelles, ouvrira ses portes à la première rencontre entre les cadres d'aujourd'hui et ceux de demain: **EUROMANAGERS '88**. A la fois Salon et Congrès, **EUROMANAGERS** compte devenir la place européenne des contacts entre futurs managers, entreprises et universités, et ce, à l'aube de la création du Marché Intérieur européen.

Pour plus de renseignements, contacter:

EUROMANAGERS, B-1050 Bruxelles, 40, rue Washington
Tél.: 19 (32) 2 647 30 80, télex: 650 80 INAC B, téléfax: 32/2/649 32 69.

Grilles antivol

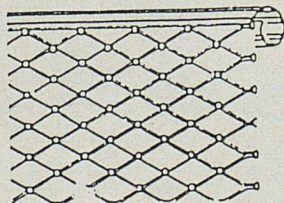
toutes dimensions

Commande électrique

par boutons poussoirs, par clef, par radio ou à fonctionnement manuel

TABLIER DE GRILLE
ENROULANTE EN FIL

Cette grille classique caractérise depuis plus de 40 ans l'image nocturne des villes. Livrable au choix tant en aluminium qu'en acier galvanisé.



Becker + Fils



volets - marquises - stores
ECHTERNACH
15, rue Maximilien
Tél. 729737 - 72269

"Transport et logistique à l'échéance 1992"

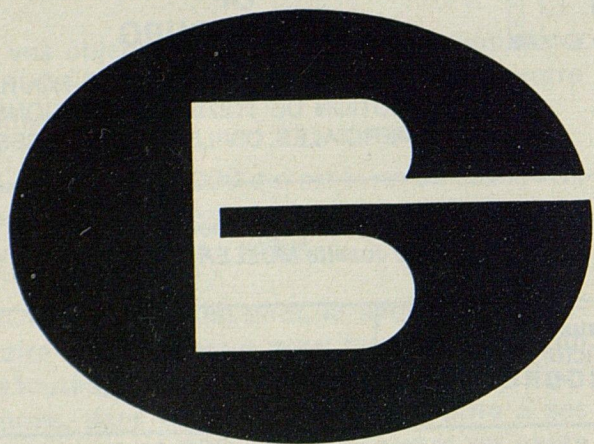
Il est porté à la connaissance des intéressés que la Chambre de Commerce organisera avec la collaboration de la Commission des Communautés Européennes le **jeudi, 4 février 1988** un séminaire consacré au sujet

"Transport et logistique à l'échéance 1992".

Par ce séminaire, notre Chambre entend vous informer sur les changements auxquels vous serez confrontés dans le domaine des transports dans le cadre de l'achèvement du marché intérieur.

Vu l'importance du transport et de son organisation dans l'entreprise, ce séminaire s'adresse tant aux transporteurs qu'aux usagers que sont les industriels, la grande distribution et le commerce au sens large.

Les frais de participation s'élèvent à 1.000.- F. Les inscriptions sont reçues à la Chambre de Commerce jusqu'au 29 janvier 1988. (Tél.: 43 58 53 Melle Kemp)



**Banque
Générale
du Luxembourg**

Société anonyme

la banque
au service de tous