

# SEMINARPROGRAMM FÜR IHREN **ERFOLG**

MAI – JULI 2023



Mit  
Sonn- und  
Feiertags-  
terminen

**TOP-THEMA:**

**ALLES RUND UM SICHERHEIT**



## Liebe Annahmestellenleiterinnen, liebe Annahmestellenleiter,

zehn Jahre maßgeschneiderte berufliche Weiterbildung, zehn Jahre Spaß am Lernen: Die LOTTO-Akademie ist die Antwort auf die Herausforderungen, die der moderne Einzelhandel an Sie stellt. Sie zeigt Strategien für Ihren beruflichen Erfolg auf – gerade und erst recht in schwierigen Zeiten.

Diese deutschlandweit einzigartige Schulungseinrichtung für Annahmestellen ist eine Erfolgsgeschichte. Schon knapp 12.000 Teilnehmerinnen und Teilnehmer holten sich hier seit der Gründung wichtige Tipps für den Geschäftsalltag. Was sie dabei besonders schätzen: Das Wissen wird von den Dozentinnen und Dozenten praxisnah und anhand von Fallbeispielen anschaulich vermittelt. Selbst erfahrene Annahmestellenleiterinnen und Annahmestellenleiter finden bei über 30 Seminarthemen immer wieder Interessantes und Wichtiges. Und auch Neueinsteigerinnen und Neueinsteiger kommen begeistert wieder.

Mit dieser Broschüre liegt der **Erfolg** buchstäblich in Ihren Händen. Nutzen Sie das angebotene Know-how und lassen Sie sich inspirieren. **Ein Besuch in der LOTTO-Akademie lohnt sich immer – ich wünsche Ihnen dabei viel Spaß!**

**Albert Füracker, MdL**

Bayerischer Staatsminister der Finanzen und für Heimat



## MEHR WISSEN, MEHR ERFOLG!

Die LOTTO-Akademie hat Geburtstag. Ihr größtes Geschenk sind zufriedene Seminarteilnehmerinnen und -teilnehmer. „Hier lernt, lacht und staunt man viel“ ist eines der vielen schönen Komplimente. Ein toller Ansporn auch für die auf den Einzelhandel spezialisierten Trainer, die bei jedem Seminar mit ganzem Herzen im Einsatz sind!

Das Erfolgsgeheimnis der LOTTO-Akademie? Sie bietet einfach **für jeden das Richtige!** Hier finden Annahmestellenleiterinnen und -leiter leicht umsetzbare **Ideen, die ihr Geschäft erfolgreicher machen.** Sie trainieren, wie sie **Mitarbeiter führen** und ihr Unternehmen perfekt organisieren – **analog wie digital.** Neueinsteiger lernen die Grundsäulen des Einzelhandels kennen.

Auch das Personal hinter der Ladentheke kommt in den Genuss der kostengünstigen Weiterbildung und erfährt alles darüber, wie **Kunden optimal betreut werden.**

Natürlich werden die **Themen auch immer wieder an die Entwicklungen des Marktes angepasst.** Mit den Seminaren der LOTTO-Akademie sind die Besucher garantiert auf dem neuesten Stand.





## SICHER IST SICHER ...

Ladendiebstähle und verwandte Delikte verursachen jährlich allein in der deutschen Einzelhandelsbranche Schäden in Milliardenhöhe. Langfinger, Betrüger und Einbrecher (auch im virtuellen Bereich) entwickeln immer wieder neue Maschen, passen sich Veränderungen im Handel schnell an. Wie kann man sich vor kriminellen Machenschaften schützen und was sind die aktuellen Entwicklungen? Wie handle ich im Fall des Falles und wie funktioniert richtiger Datenschutz? Und wie reagiere ich auf aggressive Kundschaft? **Antworten dazu lesen Sie auf den folgenden Seiten.** Natürlich finden Sie auch wie gewohnt viele weitere Themen, die Sie in Ihrem Geschäftsalltag weiterbringen.



## TIPPS & STORIES

- LOTTO-Akademie: 10 Jahre Erfolg ..... S. 06
- 5 Fragen an Arno Helfrich ..... S. 10
- Was tun, wenn ... ..... S. 12
- Datenschutz leicht gemacht ..... S. 14
- Optimale Fotos für Social Media ..... S. 15
- AkademieCLUB: Fußballgenuss pur ..... S. 61



## KUNDEN ERREICHEN

- Gut beraten – gut verkauft I ..... S. 24
- Gut beraten – gut verkauft II ..... S. 25
- Kundenpersönlichkeiten besser verstehen ..... S. 26
- Schwierige Kundengespräche erfolgreich meistern ..... S. 27
- Laden- und Sortimentsoptimierung ..... S. 28
- Local Hero ..... S. 29



## UNTERNEHMERWISSEN

- Das kaufmännische 1x1 ..... S. 32
- Mit Nachhaltigkeit beim Kunden punkten ..... S. 33
- **NEU!** Datenschutz leicht gemacht .....  S. 34
- Nachfolgeregelung ..... S. 35
- Ihre Rechte als Arbeitgeber ..... S. 36
- Nie mehr wehrlos .....  S. 37
- Die sichere Annahmestelle .....  S. 38
- Ladendiebstahl erfolgreich vorbeugen .....  S. 39
- All-in-one: Chef-Wissen kompakt ..... S. 40
- Die menschliche Firewall und ihre Lücken .....  S. 41
- Rhetorik – die Kunst der freien Rede ..... S. 42



## HANDEL DIGITAL

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



## ERFOLGREICH FÜHREN

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



## ONLINEKURSE

### THEMENBEREICHE

- Schaufenster attraktiv gestalten – Grundlagen ..... S. 58
- Grundlagen der Kommunikation ..... S. 58



## AKADEMIECLUB

- Schlagfertigkeit und Argumentationstechniken ..... S. 64
- Optimale Fotos für Social Media ..... S. 65



## INFOS

- Unsere Trainer ..... S. 16
- Unser Newsletter ..... S. 59
- Übersicht Seminartermine ..... S. 66
- Hinweise und Tipps ..... S. 68
- Kontakt ..... S. 69
- Ihr Weg zu uns ..... S. 70
- Nürnberg ist immer eine Reise wert ..... S. 71



# LOTTO-AKADEMIE: 10 JAHRE ERFOLG

**Über 30 Seminarthemen, rund 12.000 Teilnehmer und knapp zwei Dutzend Dozenten: Die LOTTO-Akademie ist eine echte Erfolgsgeschichte.**

Seit einem Jahrzehnt wird in der deutschlandweit einzigartigen Weiterbildungseinrichtung Know-how rund um den Arbeitsalltag in den Annahmestellen perfekt verpackt vermittelt. „Hier wird Lernen zum Vergnügen!“, bestätigen Seminarbesucher gerne.

Immer wieder neue Seminarthemen, stets angepasst an die sich schnell wandelnden Bedürfnisse. Die Trainer zeichnen sich durch hohe Fachkompetenz aus. Selbst Corona konnte das Erfolgsmodell nicht ausbremsen. Als der Lockdown den Einzelhandel schüttelte, kamen die Dozenten virtuell in die Annahmestellen.

In den vier Kategorien „Kunden erreichen“, „Unternehmerwissen“, „Handel digital“ und „Erfolgreich führen“ findet – inzwischen wieder in den Nürnberger Seminarräumen – garantiert jeder das zu ihm passende Angebot. Sogar an

ausgewählten Sonn- und Feiertagen finden Weiterbildungen statt. Kaufmännische Grundlagen, das optimale Sortiment, Umgang mit Kunden: Neulinge werden für die Arbeit hinter der Ladentheke in allen Richtungen fit gemacht. Aber auch erfahrene Annahmestellenleiter lernen nach vielen Berufsjahren immer wieder Interessantes und Wichtiges rund um ihren Geschäftsalltag – von Neuerungen im Arbeitsrecht bis hin zur digitalen Zukunft.

Wer die LOTTO-Akademie besucht, schätzt aber nicht nur die besondere Art der Wissensvermittlung in kleinen Gruppen. Ein Seminartag in Nürnberg bedeutet auch immer einen regen Austausch mit den Kollegen beim Frühstück, dem gemeinsamen Mittagessen oder beim Pausenkaffee.



# 10



## EIN RÜCKBLICK

### 25. Juli 2013

Der damalige Finanzminister und heutige Ministerpräsident Dr. Markus Söder eröffnet die LOTTO-Akademie in Nürnberg, eine einzigartige Fortbildungseinrichtung für die LOTTO-Vertriebspartner.



### 11. November 2013

Schon im November kann Akademie-Leiter Harald Lindner im Rahmen eines kleinen Empfangs den 1000. Besucher in den Nürnberger Räumlichkeiten am Nelson-Mandela-Platz begrüßen.

### 21. Juli 2014

Schon wieder prominenter Besuch: Der damalige Finanzstaatssekretär und heutige Staatsminister der Finanzen und für Heimat Albert Füracker gratuliert zum 1. Geburtstag.



**„Die LOTTO-Akademie ist ein Erfolgsmodell, weil die Teilnehmerinnen und Teilnehmer wissen, dass sie hier die perfekte Weiterbildung für die Arbeit in den Annahmestellen finden.“**



**Albert Füracker, MdL**

Bayerischer Staatsminister der Finanzen und für Heimat



**12. Mai 2015**

Der erste Kooperationspartner: LOTTO Baden-Württemberg und LOTTO Bayern besiegeln ihre Zusammenarbeit bei der Schulung und Weiterbildung des Annahmestellen-Personals. Die damalige Geschäftsführerin Marion Caspers-Merk und Erwin Horak, damaliger Präsident der Staatlichen Lotterie- und Spielbankverwaltung, unterzeichnen eine entsprechende Vereinbarung.



**20. Oktober 2016**

Die zu dieser Zeit amtierende Präsidentin Friederike Sturm überrascht die 5000. Besucherin mit einer großen Flasche Champagner und einem riesigen Blumenstrauß. Das Angebot von ursprünglich 16 Seminarthemen hat sich bereits verdoppelt.

**25. Juli 2018**

Auf den Tag genau feiert die LOTTO-Akademie ihren fünften Geburtstag. Staatsminister Albert Füracker lässt es sich nicht nehmen, die Jubiläumstorte anzuschneiden. Es gratulieren unter anderem die Vertreter des Bezirksstellen- und Annahmestellenverbands sowie zahlreiche Gäste aus Bayern und Baden-Württemberg – und der kleine Roboter Lotti Pepper, der sogar ein Ständchen singt.



**„Die LOTTO-Akademie ist wichtig, weil sie auch erfahrene Geschäftsleute immer auf dem Laufenden hält und Neueinsteigern einen perfekten Start ermöglicht.“**

**Claus Niederal**  
Präsident der Staatlichen Lotterie- und Spielbankverwaltung

**„Wir profitieren von der LOTTO-Akademie, weil die Teilnehmer durch das maßgeschneiderte Seminarangebot bestens für ihren beruflichen Alltag gerüstet sind!“**

**Hanns-Jochen Stephani**  
Vorsitzender Bezirksstellenverband



**14. November 2019**

Friederike Sturm empfängt den 10.000. Besucher in den frisch gestalteten Räumen.



**6. Juni 2019**

Die Akademie-Familie wächst weiter: Jürgen Häfner, Geschäftsführer der Lotto Rheinland-Pfalz GmbH, unterschreibt eine Kooperationsvereinbarung.

**Sommerpause 2019**

Die LOTTO-Akademie bekommt ein neues Gesicht. Die Seminarräume sowie der komplette Empfangsbereich werden technisch und optisch modernisiert.



**10. Juni 2021**

Vertragsunterzeichnung zur Kooperation mit LOTTO Thüringen als jüngstem Partner der LOTTO-Akademie. Auch WestLotto, LOTTO Bremen und Saartoto profitieren inzwischen von der Zusammenarbeit mit dem bayerischen Bildungs-Erfolgsmodell.



**„Ein Besuch der LOTTO-Akademie lohnt sich, weil neben der persönlichen Weiterbildung auch ein Austausch mit Kollegen möglich ist, was immer wieder sehr interessant und auch nützlich sein kann.“**

**Nicole Spatzl-Kalcyk**  
Vorsitzende des Annahmestellenverbands



## 5 FRAGEN AN: ARNO HELFRICH Sicher ist sicher

### Muss Prävention teuer sein?

**A. HELFRICH:** Viele Straftaten können mit geringem Aufwand verhindert oder erschwert werden. Daran zu denken, Fenster und Türen zu verschließen, schafft eine solide Abwehr gegen Einbruch. Unterschätzt werden auch das organisatorische Moment und das persönliche Verhalten in der Prävention. Sein Geschäft übersichtlich einzurichten, die Kasse nicht aus den Augen zu lassen und der Kundschaft immer volle Aufmerksamkeit zu schenken, schlägt finanziell nicht zu Buche.

**„Viele Straftaten können mit geringem Aufwand verhindert oder erschwert werden.“**

### Welche Investition sollte man auf jeden Fall tätigen?

**A. HELFRICH:** Gegen Einbrüche lohnt es sich, in technische Produkte wie einbruchhemmende Fenster und Türen zu investieren. Zur Verwahrung von Bargeld, Sofortgewinnlosen, teuren Waren und sonstigen Wertgegenständen ist aus meiner Sicht ein wertiger Tresor immer anzuraten.

**Einbruch, Falschgeld, Ladendiebstahl, Betrug: Eine Annahmestelle lockt auch Gauner an. Hundertprozentigen Schutz gibt es zwar nicht. Doch man kann vorsorgen. Wir sprachen mit Arno Helfrich, Leiter des Kommissariats für Kriminalprävention beim Polizeipräsidium München. Er ist einer unserer sechs Experten rund um das Thema Sicherheit.**



### Ist Falschgeld wirklich noch ein Thema in Zeiten der bargeldlosen Zahlung?

**A. HELFRICH:** Bargeld wird trotz des ständig zunehmenden bargeldlosen Zahlungsverkehrs genutzt, auch wenn der Anteil weniger wird. Im Jahr 2021 wurden allein in Bayern 13.100 gefälschte Euro-Scheine sichergestellt, in Deutschland immerhin 140.423. Der Schaden geht in die Millionen. Mit einfachen Mitteln wie einem Geldschein-Prüfstift oder einer speziellen kleinen UV-Lampe können Sie selbst einen Schnelltest machen – und sich so schützen.

### Wie reagiere ich, wenn jemand Geld wechseln möchte?

**A. HELFRICH:** Achten Sie auf Ihr Bauchgefühl! Öffnen Sie keinesfalls vorzeitig die Kasse und holen Sie wenn möglich eine Kollegin oder einen Kollegen dazu! Lassen Sie sich nicht von anderen Personen ablenken. Sie sind NICHT zum Wechseln verpflichtet. So genannte Wechselfallenbetrüger sind immer wieder unterwegs. Lehnen Sie im Zweifel den Wunsch laut und unmissverständlich ab.

**„Lassen Sie sich nicht von anderen Personen ablenken.“**

### Betrüger haben auch Prepaid- und Gutscheinkarten für sich entdeckt.

#### Auf was muss ich achten?

**A. HELFRICH:** Bleiben Sie bei Anrufen oder E-Mails angeblicher Anbieter von Prepaidkarten vorsichtig! Halten Sie immer selbst Rücksprache mit den Firmen und geben Sie niemals Daten von Karten am Telefon weiter! Wenn Sie Zweifel haben, wenden Sie sich IMMER an Ihre Polizei – wählen Sie die 110!



### Mehr Infos zu unseren Seminaren zum Thema Sicherheit:

- Die sichere Annahmestelle **S. 38**
- Mitarbeiterdiebstahl erfolgreich vorbeugen **S. 55**
- Ladendiebstahl erfolgreich vorbeugen **S. 39**
- Die menschliche Firewall und ihre Lücken **S. 41**
- Nie mehr wehrlos **S. 37**



# WAS TUN, WENN ... WIE SIE SICH IM ERNSTFALL AM BESTEN VERHALTEN

Ob bewaffnet oder nicht: Ein Überfall ist für Ladenbesitzer und Mitarbeiter ein traumatisches Erlebnis. Hinzu kommen in der Regel neben dem Schock hohe finanzielle Verluste. Zwar gibt es zahlreiche Maßnahmen, um so einer Tat vorzubeugen – doch ein hundertprozentiger Schutz ist nicht möglich. „Deshalb ist es wichtig, dass man die grundlegenden Verhaltensregeln für den Ernstfall kennt“, erklärt Harald Frießner, Leiter der Kripo München. Das gilt auch gegenüber Kunden, die plötzlich aggressiv werden.

Der erfahrene Kriminalbeamte und sein Kommissariatsleiter Harry Bräuer wissen: Wer in Bedrohungslagen gut reagiert, beugt einer Eskalation vor und kann dafür sorgen, dass die Täter im Anschluss gefasst werden können. Im Seminar „Nie mehr wehrlos“ lernen die Teilnehmer

von den beiden vor Ort in der LOTTO-Akademie das richtige Verhalten und spielen verschiedene typische Situationen live durch.

„Grundsätzlich gilt bei einem Überfall an der Kasse: Spielen Sie nicht den Helden!“, warnt Bräuer. Sicherheit geht immer vor. Deshalb möglichst ruhig bleiben und das tun, was der Täter verlangt. „Dazu zählt – auch wenn es wehtut –, dass Sie das gewünschte Geld herausgeben.“

Bereits während des Raubüberfalls können Sie einen Beitrag zur Arbeit der Polizei leisten: Prägen Sie sich möglichst viele Merkmale ein, mit denen Sie den Täter beschreiben können. Das erleichtert die Fahndung deutlich. Wie groß ist er etwa, wie ist seine Statur? Spricht er mit einem Akzent? Gibt es Merkmale wie Tattoos, Narben oder Schmuck, die der Polizei weiterhelfen könnten? Sobald der Täter den Laden verlassen hat und Sie nicht mehr sehen kann, wählen Sie den Notruf der Polizei.

Egal ob ein Raubüberfall oder ein unzufriedener Kunde, der laut und wild gestikulierend herumschreit: Wem es gelingt, eine Kommunikation mit dem Gegenüber aufzubauen, der hat einen wichtigen Schritt gemacht. „Dazu zählt auch, möglichst ruhig zu reden, den anderen aussprechen zu lassen – und ihn auf jeden Fall ernst zu nehmen. Das beruhigt die Lage!“

**Seminar**daten S. 37





DSGVO

# WORKSHOP: DATENSCHUTZ LEICHT GEMACHT

NEU

E-Mails, Rechnungen, Krankmeldungen, Überwachungskameras und Kundendateien – überall fallen im dienstlichen wie auch im privaten Bereich Daten an. Wie kann ich die schützen? Und wie muss ich mit den mir anvertrauten Adressen, Telefonnummern und Nachrichten von meinem Personal und der Kundschaft umgehen? Das alles regelt die Datenschutz-Grundverordnung, kurz DSGVO, der Europäischen Union.

In elf Kapiteln mit insgesamt 99 Artikeln ist dort alles festgeschrieben, was mit der Verarbeitung personenbezogener Daten durch private Unternehmen und öffentliche Stellen zu tun hat. Ziel ist eine Vereinheitlichung innerhalb der Europäischen Union. Die Beachtung der Vorschriften ist Pflicht. Wer gegen die DSGVO verstößt, dem drohen hohe Geldstrafen, die am Umsatz des Geschäfts bemessen werden. Für Laien wirkt das Ganze auf den ersten Blick eher kompliziert und schwer greifbar – das ist es aber nicht!

Rechtsanwalt Martin Rößler hat sich intensiv mit dem Thema befasst und ein Seminar speziell für LOTTO-Annahmestellen entwickelt. Der Jurist sieht in der Pflichtanwendung große Vorteile: „Die DSGVO bietet Unternehmen die Chance, ihre Vertrauenswürdigkeit gegenüber Kunden, Partnern und Mitarbeitern zu stärken, wenn sie die Richtlinie umsetzen“, betont der Jurist. „Im Zeitalter der Digitalisierung ist ein gewissenhafter Umgang mit Informationen unabdingbar.“

Innerhalb eines Tages wird im **„Workshop: Datenschutz leicht gemacht“** ein ganz individuell an die jeweilige Annahmestelle angepasstes Datenschutzhandbuch erstellt. In der kurzweiligen Schulung werden die Aspekte des Datenschutzes und der Einsatz im Alltag vermittelt. Und die Teilnehmer lernen zudem technische sowie organisatorische Maßnahmen zur Sicherung kennen, ebenso wie Fristen für das Löschen von Rechnungen und anderen Unterlagen.

**Seminardaten S. 34**



NEU

# OPTIMALE FOTOS FÜR SOCIAL MEDIA

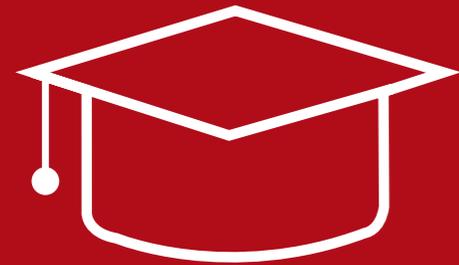
Klick für Klicks: Facebook, Instagram, Snapchat – Social-Media-Kanäle sind eine hervorragende Möglichkeit, sein Geschäft ins rechte Licht zu rücken. Die verschiedenen Plattformen eignen sich perfekt, um sich mit Kunden und Interessenten auszutauschen – und um eigene Produkte zu präsentieren. Wenn die Optik stimmt, ist das Potenzial für erfolgreiche Werbung immens.

Über die oben genannten sozialen Netzwerke lässt sich nicht nur der Bekanntheitsgrad des Geschäfts erweitern. Sie sind eine sehr effektive Möglichkeit, über Angebote und Aktionen zu informieren – und natürlich auch, neue Kunden zu gewinnen. Doch wie mache ich gute Bilder? Welche Rolle spielt der „Goldene Schnitt“? Und brauche ich eine spezielle Kamera oder reicht das Smartphone?

Antworten auf diese Fragen gibt das neue Seminar „Optimale Fotos für Social Media“, das exklusiv für Mitglieder des AkademieCLUBS angeboten wird. Der Trainer und passionierte Fotograf Robert Spengler kennt die Gesetze der Bildgestaltung und hilfreiche Tools für die Bearbeitung. Mit vielen praktischen Übungen zeigt er Neulingen und Menschen mit ersten Erfahrungen in Fotografie und Videoproduktion, wie sie das Beste aus Bildern und Videos herausholen. Und er gibt Tipps, was sich für welchen Kanal am besten eignet.

Mit Social Media lässt sich mit geringem Aufwand leicht ein kostengünstiger Marketingeffekt erzeugen. Und ganz nebenbei: Eine ansprechende Präsenz in den sozialen Medien kann auch bei der Suche nach geeignetem Personal helfen.

**Seminardaten S. 65**



## UNSERE TRAINER



## 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 39, 53, 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 37**



### 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 32, 40**





**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 38**



**MATTHIAS K. HETTL**

Bei zu viel Arbeit und zu wenig Zeit entsteht Stress. Das muss nicht sein, man kann lernen, sich alles gut einzuteilen. Als Managementconsultant berate und coache ich CEOs, Vorstände, Geschäftsführungen und Führungskräfte im Einzelhandel. Ich vertrat mehrere Jahre eine Professur für Management und Personalführung, bin vielfacher Fachbuch- und Hörbuchautor sowie als Verfasser zahlreicher Fachartikel bekannt. Mehrfach als Referent ausgezeichnet bin ich für die Top-Seminar- und -Kongressveranstalter weltweit tätig. Meine Veranstaltungen werden seit Jahren regelmäßig mit Bestnoten bewertet. Seit 1995 bin ich Geschäftsführer des Management-Instituts Hettl Consult in Rohr bei Nürnberg.

**Mein Seminarthema: Seite 51**



**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 41**



**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 54**



**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 28, 29, 44, 45, 46, 47, 49**



**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 27, 51, 52**



**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 34, 36**



**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 26, 27**



**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 24, 25, 26, 42, 64, 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.

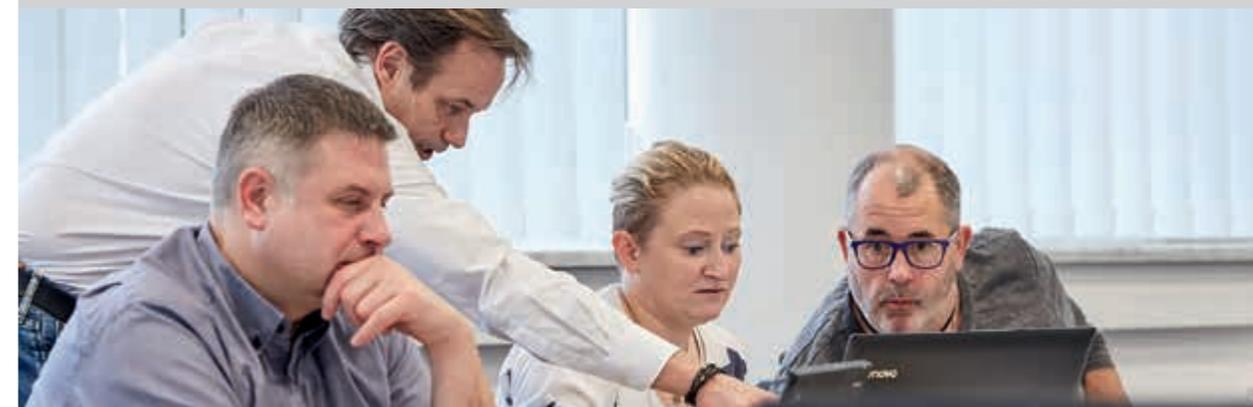
**Mein Seminarthema: Seite 35**



**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 24, 33, 40, 50**





**KUNDEN  
ERREICHEN**





## DETAILS

Mo	01.05.	Robert Spengler Code: 23 01 04
Mi	10.05.	Michael Vivell Code: 23 01 05
Mo	12.06.	Robert Spengler Code: 23 01 06
Di	11.07.	Michael Vivell Code: 23 01 07

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## 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 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**

„Ein sehr abwechslungsreicher Tag, der wie im Flug vergangen ist und an dem ich viel gelernt habe. Ich bin zwar schon einige Jahre Annahmestellenleiter – aber trotzdem kann ich das Seminar nicht nur Neulingen, sondern auch erfahrenen Kolleginnen und Kollegen unbedingt weiterempfehlen.“

Andreas Roider, Lam



## DETAILS

Do	11.05.	Robert Spengler Code: 23 26 02
Mi	14.06.	Robert Spengler Code: 23 26 03

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## 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**



## DETAILS

Mi	03.05.	Günter Schmid Code: 23 02 03
----	--------	---------------------------------

Mi	05.07.	Robert Spengler Code: 23 02 04
----	--------	-----------------------------------

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

## SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

## SEMINARPLATZ ANFRAGEN

[www.lotto-akademie.de](http://www.lotto-akademie.de)

## 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

## 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**

„Eine sehr informative und vor allem kurzweilige Veranstaltung. Alle haben Beispiele aus ihrem Alltag eingebracht – und es gab jeweils Lösungen, die jeder umsetzen kann. Interessant ist auch die Einteilung in verschiedene Kundentypen und wie man mit ihnen am besten umgeht.“

Alexandra Winkler, Schnaittach



## DETAILS

Di	16.05.	Astrid Pieper Code: 23/03/03
----	--------	---------------------------------

Do	06.07.	Günter Schmid Code: 23 03 04
----	--------	---------------------------------

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

## SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

## SEMINARPLATZ ANFRAGEN

[www.lotto-akademie.de](http://www.lotto-akademie.de)





## DETAILS

So 25.06. Andreas Müller  
Code: 23|04|03

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## 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).

## 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

Di 04.07. Andreas Müller  
Code: 23|39|02

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

## SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

## SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

## LOCAL HERO



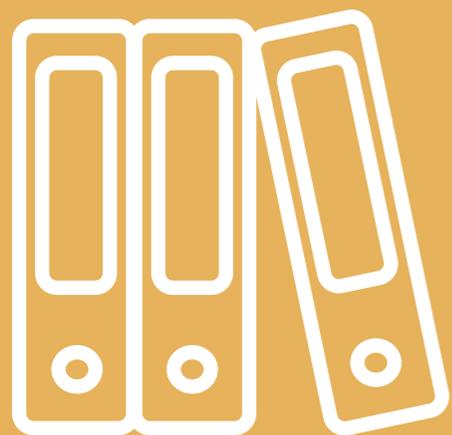
Was wäre eine Mannschaft ohne Fans? Und eine Annahmestelle ohne ihre treue Stammkundschaft? Vor Ort sind Sie oft die Helden im Alltag Ihrer Kunden. Das schnelle Geschenk, der Ersatz für Schreibwaren, das TV-Programm fürs Wochenende ... all das und vieles mehr finden Ihre Kunden bei Ihnen. Wollen auch 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



**UNTERNEHMER-  
WISSEN**





## DETAILS

**Mi** 24.05. Ralf Finken  
Code: 23|06|02

**TRAINERINFOS:** Seite 16–21

## UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

## SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

## SEMINARPLATZ ANFRAGEN

[www.lotto-akademie.de](http://www.lotto-akademie.de)



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

## 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

*„Ein Seminar, das vor allem für kaufmännische Neueinsteiger sehr gut geeignet ist. Es werden Themen anhand von praktischen Beispielen erklärt. Diese sind nicht immer nur auf das Geschäft bezogen – sondern auch aus dem alltäglichen Leben gegriffen, so dass man sie sehr gut nachvollziehen konnte.“*

*Thomas Wolf, Michelau*



## DETAILS

**Mo** 10.07. Michael Vivell  
Code: 23|48|02

**TRAINERINFOS:** Seite 16–21

## UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

## SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

## SEMINARPLATZ ANFRAGEN

[www.lotto-akademie.de](http://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



## DETAILS

So 09.07. Martin Rössler  
Code: 23|64|01

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

## SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

## SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

NEU

## WORKSHOP: DATENSCHUTZ LEICHT GEMACHT



Von der Archivierung der Rechnungen über Krankmeldungen per WhatsApp bis hin zur Zeiterfassung beim Personal: Überall fallen Daten an. Doch wie gehe ich damit um? Wie schütze ich sie und stärke so die Vertrauenswürdigkeit gegenüber Kundschaft, Personal und Lieferanten? Was muss ich wann löschen? Eigentlich alles kein Problem: **In diesem Workshop wird die Datenschutz-Grundverordnung, kurz DSGVO, fast schon zum Vergnügen.** Am Ende des Tages erhalten Sie nicht nur Ihr Zertifikat, sondern Sie nehmen auch Ihr ganz persönliches Datenschutzhandbuch mit nach Hause – selbst erarbeitet und ganz individuell an die Gegebenheiten der eigenen Annahmestelle angepasst mit Platz für Ihre Ergänzungen und zum Weitergeben an die Kolleginnen und Kollegen.

## IHR DIREKTER NUTZEN

- Sie erarbeiten Ihr eigenes Datenschutzhandbuch
- Sie kennen die für Sie relevanten Aspekte des Datenschutzes für den Einsatz im Alltag
- Sie wissen, wie Sie welche Daten verarbeiten
- Sie kennen die Fristen für das Löschen von Bewerbungsunterlagen und Rechnungen
- Sie nutzen technische und organisatorische Maßnahmen zur Sicherung

## ZIELGRUPPE

Annahmestellenleiter und leitendes Personal

## 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

Do 25.05. Axel Stauffenberg  
Code: 23|11|02

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

## SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

## SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



Mit überarbeiteten  
Inhalten und neuem  
Trainer!

„Es war einfach klasse! Anhand von Fallbeispielen wurde sehr informativ und verständlich dargestellt, was man alles beachten muss. Auch das Rundherum in der Akademie war toll. Danach haben wir in der Altstadt noch ein paar Bratwürste gegessen und sind dann mit dem Zug wieder gemütlich heimgefahren. Wir geben eine 1+!“

Reinhard und Doris Kämpf, Aschaffenburg





## DETAILS

Di 02.05. Martin Rössler  
Code: 23|24|02

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

## SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

## SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

## 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

„Dieses Seminar sollte jeder Selbständige mit Mitarbeitern auf jeden Fall besuchen. Man ahnt gar nicht, was man alles für Rechte hat. Ich selbst hätte viele Fehler nicht gemacht und mir viel Ärger erspart, wenn ich Informationen, die ich hier bekommen habe, schon im Vorfeld gehabt hätte. Da die Schulung ein Zusammenspiel zwischen Teilnehmern und Dozent ist, ergibt sich immer was Neues – es lohnt sich also auch, mehrfach zu kommen.“

Bettina Schmitt-Bauer, Uettingen



## DETAILS

Do 04.05. Harry Bräuer & Harald Frießner  
Code: 23|38|02

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## 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



## DETAILS

**Mi** 12.07. Arno Helfrich  
Code: 23|18|02

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

## SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

## SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



**Endlich wieder  
im Programm!**

## 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 Trickbetrüger 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**



## DETAILS

**Di** 09.05. Rita K. Biermeier  
Code: 23|29|02

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

## SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

## SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de



„Der Tag war sehr aufschlussreich und gleichzeitig unterhaltsam. Die Tipps sind leicht umzusetzen und die Maßnahmen zum großen Teil auch kostenlos. In Gruppen haben wir Situationen durchgespielt und geübt, wie man sich im Fall des Falles verhält. Dazu gab es auch schriftliche Unterlagen – alles rundum perfekt!“

Sonja Rückner, Pegnitz



**DETAILS**

**Mo** 22.05. Michael Vivell  
Code: 23|67|01

**Di** 23.05. Ralf Finken  
Code: 23|67|01

**TRAINERINFOS:** Seite 16–21

**UHRZEIT**

10 bis 17 Uhr

**SEMINARGEBÜHR  
(FÜR ZWEI TAGE)**

Eigenbeitrag 42,02 € zzgl. MwSt.

**SEMINARPLATZ ANFRAGEN**

[www.lotto-akademie.de](http://www.lotto-akademie.de)



Dieses Seminar dauert  
**zwei Tage.**



## 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

*„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 bei jedem Seminar – der Erfahrungsaustausch mit den Seminarteilnehmern.“*

*Dieter Pany, Bad Tölz*



## 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**

**Di** 13.06. Cem Karakaya  
Code: 23|36|02

**TRAINERINFOS:** Seite 16–21

**UHRZEIT**

10 bis 17 Uhr

**SEMINARGEBÜHR**

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

**SEMINARPLATZ ANFRAGEN**

[www.lotto-akademie.de](http://www.lotto-akademie.de)



## DETAILS

**Mi** 21.06. Robert Spengler  
Code: 23|42|02

TRAINERINFOS: Seite 16–21

### UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

### SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

### SEMINARPLATZ ANFRAGEN

[www.lotto-akademie.de](http://www.lotto-akademie.de)

## 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



**HANDEL  
DIGITAL**





## DETAILS

Di 27.06. Andreas Müller  
Code: 23|43|03So 16.07. Andreas Müller  
Code: 23|43|04

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

## SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

## SEMINARPLATZ ANFRAGEN

[www.lotto-akademie.de](http://www.lotto-akademie.de)

Bitte beachten Sie, dass der Verkauf von Lotterierprodukten 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

„Eine sehr informative und lehrreiche Veranstaltung, die sich auch für Mitarbeiter und nicht nur für Annahmestellenleiter sehr gut eignet. Man erfährt, worauf man beispielsweise bei Facebook aufpassen muss und was man bei Google-Einstellungen alles machen kann. Ich habe noch am gleichen Tag meinem Chef einiges an Informationen weitergeben können. Das Wissen lässt sich aber auch privat gut anwenden.“

Frank Preußner, München

## 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



## DETAILS

Mo 17.07. Andreas Müller  
Code: 23|44|03

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

## SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

## SEMINARPLATZ ANFRAGEN

[www.lotto-akademie.de](http://www.lotto-akademie.de)



## DETAILS

**Di** 18.07. Andreas Müller  
Code: 23|45|02

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

## SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

## SEMINARPLATZ ANFRAGEN

[www.lotto-akademie.de](http://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

## 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

**Mo** 03.07. Andreas Müller  
Code: 23|46|02

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## UHRZEIT

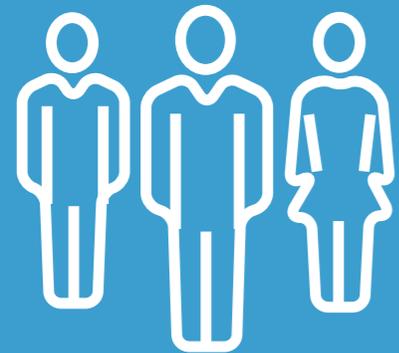
10 bis 17 Uhr

## SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

## SEMINARPLATZ ANFRAGEN

[www.lotto-akademie.de](http://www.lotto-akademie.de)



## ERFOLGREICH FÜHREN

## 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

*„Gutes Personal ist entscheidend für den Erfolg! Ich bin zwar schon lange im Geschäft, aber ich habe hier wie immer neue Impulse mitgenommen. Es war toll gemacht und man bekommt dank der Seminare immer einen anderen Blick auf die Dinge.“*

*Helge Jan Seidel, Aschaffenburg*

### DETAILS

**Mo** 26.06. **Andreas Müller**  
Code: 23|27|02

**TRAINERINFOS:** Seite 16–21

### UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

### SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

### SEMINARPLATZ ANFRAGEN

[www.lotto-akademie.de](http://www.lotto-akademie.de)





## DETAILS

Do 15.06. Michael Vivell  
Code: 23|14|02

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## 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

„Ein sehr informativer Tag. Wir haben in Gruppenarbeit verschiedene Situationen gelöst, mit denen man in einer Führungsposition konfrontiert ist. Beispielsweise, wie man sich strukturiert und Aufgaben klar verteilt, um sich selbst nicht mit Arbeit zu überladen – und dann keine Zeit mehr zu haben, die Angestellten anzuleiten. Sehr gut fand ich auch den Austausch mit anderen Kollegen.“

Julian Heiser, Nürnberg



## DETAILS

So 14.05. Matthias K. Hettl  
Code: 23|17|03

Do 13.07. Astrid Pieper  
Code: 23|17|04

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

## SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

## SEMINARPLATZ ANFRAGEN

www.lotto-akademie.de

## 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

„Es war ein sehr unterhaltsames und lehrreiches Seminar. Wir wurden immer mit einbezogen und haben gleich vor Ort Situationen geübt. Die praxisorientierten Tipps kann man beruflich und auch privat umsetzen. Jetzt muss ich im Alltag daran arbeiten, das auch zu tun.“

Evelyn Geißler, Lauf an der Pegnitz



## DETAILS

**Mi** 17.05. Astrid Pieper  
Code: 23|15|02

**TRAINERINFOS:** Seite 16–21

## UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

## SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

## SEMINARPLATZ ANFRAGEN

[www.lotto-akademie.de](http://www.lotto-akademie.de)

## 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

*„Es war eine kurzweilige Veranstaltung, die mir – auch aufgrund von praktischen Übungen direkt im Seminar – sehr weitergeholfen hat. Ich habe sehr viele Tipps mitgenommen und jetzt dank guter Vorbereitung keine Bauchschmerzen mehr, wenn ein Mitarbeitergespräch ansteht.“*

*Angelo Di Prospero, Grafenau*



## DETAILS

**Mo** 15.05. Rita K. Biermeier  
Code: 23|37|02

**TRAINERINFOS:** Seite 16–21

## UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

## SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

## SEMINARPLATZ ANFRAGEN

[www.lotto-akademie.de](http://www.lotto-akademie.de)

## 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**

*„Es war ein rundum perfekter Tag, der mit einer freundlichen Begrüßung und einem leckeren Frühstück begonnen hat. Ich habe sehr viel Neues gelernt, auch vieles, was ich in meinem bisherigen Verhalten gegenüber den Mitarbeitern optimieren kann. Es gab interessante Fallbeispiele, Szenen wurden durchgespielt. Ich komme sicher wieder!“*

*Monika Wehrle, Furtwangen*



## DETAILS

So 07.05. Werner Knigge  
Code: 23|16|02Do 22.06. Werner Knigge  
Code: 23|16|03

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

## SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

## SEMINARPLATZ ANFRAGEN

[www.lotto-akademie.de](http://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

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

## DETAILS

Mo 08.05. Rita K. Biermeier  
Code: 23|28|02

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

## SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

## SEMINARPLATZ ANFRAGEN

[www.lotto-akademie.de](http://www.lotto-akademie.de)



# LERNEN, WANN UND WO SIE WOLLEN

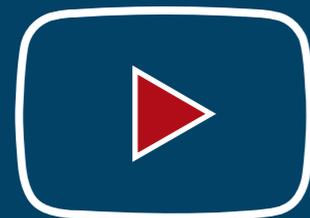
## **DIE GANZE VIELFALT NUR EINEN KLICK ENTFERNT!**

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!**



**ONLINE-  
KURSE**



## SCHAUFENSTER ATTRAKTIV GESTALTEN – GRUNDLAGEN



Nutzen Sie das Potenzial Ihres Schaufensters optimal aus? Ein gutes Schaufenster zu gestalten ist gar nicht schwer. In unserem Onlinekurs erläutert der erfahrene Trainer und Berater Wolfgang Stephan die Grundlagen und sensibilisiert Sie dafür, worauf Sie bei der Schaufenstergestaltung achten müssen. Lernen Sie, wie Sie mit Ihrem Schaufenster nicht nur Emotionen, sondern auch Kauflust wecken. Denn ein gut gestaltetes Schaufenster muss nicht teuer sein – steigert aber den Umsatz.

### INHALTE

- Mit Ihrem Schaufenster nicht nur Emotionen, sondern auch Kauflust wecken
- Grundlagen und Gestaltungsregeln
- Sie lernen, worauf Sie bei der Schaufenstergestaltung achten müssen

Dauer: ca. 6 Minuten

## GRUNDLAGEN DER KOMMUNIKATION



In diesem Onlinekurs lernen Sie die Knackpunkte erfolgreicher Kommunikation. Florian Falkenberg führt Sie dabei durch psychologische Phänomene, Werkzeuge und effektive Strukturierungen der Welt der Kommunikation.

### INHALTE

- Die wichtigsten Faktoren erfolgreicher Kommunikation
- Einblick in die Welt der Kommunikationspsychologie
- Werkzeuge, um Gespräche optimal zu führen
- Methoden zur sinnvollen Strukturierung Ihrer Gespräche

Dauer: ca. 1 Stunde

# 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

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.



## FUSSBALLGENUSS PUR

Einen grandiosen Fußballtag erlebten die Gewinner beim AkademieCLUB-Event in Augsburg: Nach einer Zeitreise zu den Schätzen der Augsburger Altstadt durften die acht Gewinner beim Bundesligakracher FC Augsburg gegen den Pokalsieger Leipzig dabei sein. Nicht wie ganz normale Fans – als VIPs genossen sie ein Rundum-Verwöhnprogramm in der LOTTO Bayern-Loge.



Diesmal gab es aber nicht nur feinste Leckereien, sondern auch Fußballgenuss pur! Insgesamt fielen an diesem Tag in der WWK-Arena ein halbes Dutzend Tore. Der Schiri verteilte ebenso viele Karten und stellte einen Augsburger vom Platz. Am Ende hatten die Gastgeber eine 3:0-Führung verspielt und mussten mit einem Unentschieden in ihre Kabine trotten.



In die hatten die AC-Mitglieder zuvor noch einen exklusiven Blick werfen können – dort war auch der Zeugwart, der bereits zwischen Schuhen und Trikots auf die Stars wartete. Auch die anderen – für „normale“ Stadionbesucher – „verbotenen“ Zonen wurden bei der Stadionführung inspiziert. Die Gewinner genossen den Blick von den Reporterplätzen und in die Regiekabine des Stadions. Sie nahmen die Podiumsplätze im Pressekonferenz-Raum ein, wo wenig später die echten Trainer Rede und Antwort standen. Sie liefen durch Mixed Zone und Spielertunnel wie die Kicker zum Spielfeld und posierten an der Eckfahne zum Gruppenbild.

Danach ging es in den VIP-Bereich, wo bereits eine festlich gedeckte Tafel auf unsere Fußball-VIPs wartete. Das Fazit nach diesem erlebnisreichen Tag:

**„EINFACH TOLL, GENUSS PUR!“**





## DETAILS

**Mi** 28.06. Robert Spengler  
Code: 23|47|02

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

## SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

## SEMINARPLATZ ANFRAGEN

[www.lotto-akademie.de](http://www.lotto-akademie.de)

NUR FÜR  
AKADEMIECLUB-  
MITGLIEDER

## SCHLAGFERTIGKEIT UND ARGUMENTATIONSTECHNIKEN



Ärgern Sie sich auch manchmal über eine Situation oder einen blöden Spruch – und vor allem über Ihre anschließende Sprachlosigkeit? Minuten später fallen einem oft tausend Dinge ein, die man hätte erwidern können. Doch „hätte“ ist leider zu spät. Die gute Nachricht aber ist: Argumentationstechniken und die daraus resultierende Schlagfertigkeit kann man lernen – in unserem exklusiven Akademie**CLUB**-Seminar! Was Ihnen das bringt? Selbstsicherheit und Überzeugungskraft. Davon profitieren Sie in den unterschiedlichsten Situationen. Sei es im Kunden- oder Mitarbeitergespräch oder in Verhandlungen mit Lieferanten.

### IHR DIREKTER NUTZEN

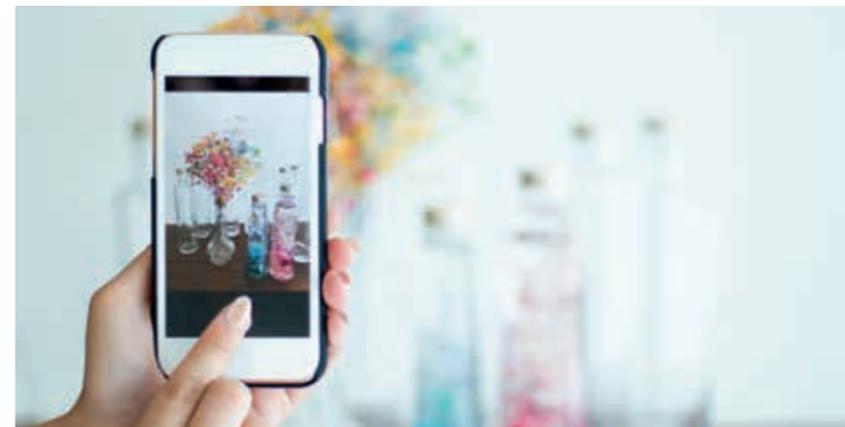
- Sie lernen, gelassen und dennoch schnell zu reagieren
- Sie „zähmen“ sich und Ihr Gegenüber
- Sie lernen, den Ball mit Fragetechniken zurückzuspielen
- Sie gewinnen Respekt und Ansehen
- Sie lernen, die Techniken passgenau zu nutzen

**Nie wieder sprachlos. Hier lernen Sie die nötigen Techniken.**



## OPTIMALE FOTOS FÜR SOCIAL MEDIA

NEU



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

**Do** 29.06. Robert Spengler  
Code: 23|65|01

TRAINERINFOS: Seite 16–21

## UHRZEIT

10 bis 17 Uhr

## SEMINARGEBÜHR

Eigenbeitrag 21,01 € zzgl. MwSt.

## SEMINARPLATZ ANFRAGEN

[www.lotto-akademie.de](http://www.lotto-akademie.de)



**Unbedingt Smartphone oder Fotoapparat mitbringen!**

NUR FÜR  
AKADEMIECLUB-  
MITGLIEDER



TERMIN	CODE	THEMA	TRAINER	SEITE
<b>Mo 01.05.23</b>	23 01 04	Gut beraten – gut verkauft I	Robert Spengler	24
Di 02.05.23	23 24 02	Ihre Rechte als Arbeitgeber	Martin Rössler	36
Mi 03.05.23	23 02 03	Kundenpersönlichkeiten besser verstehen	Günter Schmid	26
Do 04.05.23	23 38 02	Nie mehr wehrlos	Harry Bräuer & Harald Frießner	37
<b>So 07.05.23</b>	23 16 02	Selbstmotivation	Werner Knigge	54
Mo 08.05.23	23 28 02	Mitarbeiterdiebstahl erfolgreich vorbeugen	Rita Katharina Biermeier	55
Di 09.05.23	23 29 02	Ladendiebstahl erfolgreich vorbeugen	Rita Katharina Biermeier	39
Mi 10.05.23	23 01 05	Gut beraten – gut verkauft I	Michael Vivell	24
Do 11.05.23	23 26 02	Gut beraten – gut verkauft II	Robert Spengler	25
<b>So 14.05.23</b>	23 17 03	Zeit- und Stressmanagement	Matthias K. Hettl	51
Mo 15.05.23	23 37 02	Mitarbeitermotivation	Rita Katharina Biermeier	53
Di 16.05.23	23 03 03	Schwierige Kundengespräche erfolgreich meistern	Astrid Pieper	27
Mi 17.05.23	23 15 02	Mitarbeitergespräche	Astrid Pieper	52
Mo 22.05.23	23 67 01	All-in-one: Chef-Wissen kompakt	Michael Vivell	40
Di 23.05.23	23 67 01	All-in-one: Chef-Wissen kompakt	Ralf Finken	40
Mi 24.05.23	23 06 02	Das kaufmännische 1x1	Ralf Finken	32
Do 25.05.23	23 11 02	Nachfolgeregelung	Axel Stauffenberg	35
Mo 12.06.23	23 01 06	Gut beraten – gut verkauft I	Robert Spengler	24
Di 13.06.23	23 36 02	Die menschliche Firewall und ihre Lücken	Cem Karakaya	41
Mi 14.06.23	23 26 03	Gut beraten – gut verkauft II	Robert Spengler	25



TERMIN	CODE	THEMA	TRAINER	SEITE
Do 15.06.23	23 14 02	Führungsalltag	Michael Vivell	50
Mi 21.06.23	23 42 02	Rhetorik – die Kunst der freien Rede	Robert Spengler	42
Do 22.06.23	23 16 03	Selbstmotivation	Werner Knigge	54
<b>So 25.06.23</b>	23 04 03	Laden- und Sortimentsoptimierung	Andreas Müller	28
Mo 26.06.23	23 27 02	Personalsuche professionell gestalten	Andreas Müller	49
Di 27.06.23	23 43 03	Wegweiser Digitalisierung	Andreas Müller	44
Mo 03.07.23	23 46 02	Online verkaufen	Andreas Müller	47
Di 04.07.23	23 39 02	Local Hero	Andreas Müller	29
Mi 05.07.23	23 02 04	Kundenpersönlichkeiten besser verstehen	Robert Spengler	26
Do 06.07.23	23 03 04	Schwierige Kundengespräche erfolgreich meistern	Günter Schmid	27
<b>So 09.07.23</b>	23 64 01	Workshop: Datenschutz leicht gemacht	Martin Rössler	34
Mo 10.07.23	23 48 02	Mit Nachhaltigkeit beim Kunden punkten	Michael Vivell	33
Di 11.07.23	23 01 07	Gut beraten – gut verkauft I	Michael Vivell	24
Mi 12.07.23	23 18 02	Die sichere Annahmestelle	Arno Helfrich	38
Do 13.07.23	23 17 04	Zeit- und Stressmanagement	Astrid Pieper	51
<b>So 16.07.23</b>	23 43 04	Wegweiser Digitalisierung	Andreas Müller	44
Mo 17.07.23	23 44 03	Social Media	Andreas Müller	45
Di 18.07.23	23 45 02	Digital vor Ort	Andreas Müller	46

**NUR FÜR AKADEMIECLUB-MITGLIEDER**

Mi 28.06.23	23 47 02	Schlagfertigkeit und Argumentationstechniken	Robert Spengler	64
Do 29.06.23	23 65 01	Optimale Fotos für Social Media	Robert Spengler	65





## HINWEISE UND TIPPS

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 unentschuldigt 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](http://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](mailto:lottoakademie@lotto-bayern.de)**





## 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](http://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/park\\_and\\_ride.de](http://www.vgn.de/park_and_ride.de)



### ÜBERNACHTUNGSMÖGLICHKEITEN

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

## DIREKT AM HAUPTBAHNHOF

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

Tel. 089 28655-10

Fax 0911 12030-315

E-Mail [lottoakademie@lotto-bayern.de](mailto:lottoakademie@lotto-bayern.de)

Web [www.lotto-akademie.de](http://www.lotto-akademie.de)

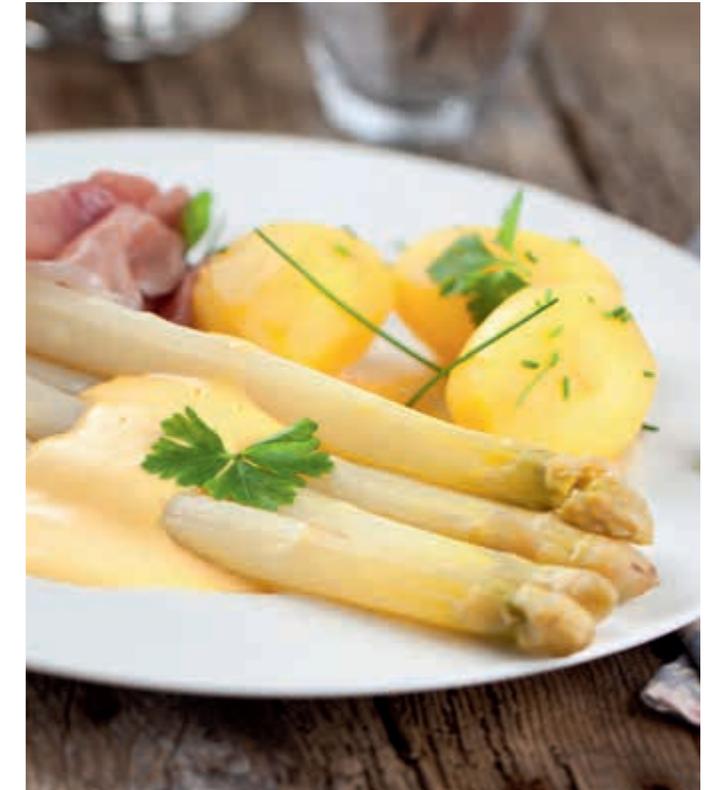


## NÜRNBERG IST IMMER EINE REISE WERT

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



Der Handwerkerhof ist ein beliebtes Ziel für Souvenirjäger und lädt zum Entspannen ein.



Wie wäre es mit einer Portion frisch gestochenem Spargel aus dem Nürnberger Knoblauchsland nach dem Seminar?



### 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), Eleana Hegerich//Staatsministerium, AdobeStock, iStock, Shutterstock

# WIR SIND AUCH ONLINE FÜR SIE DA!



Unsere Onlinekanäle

[www.lotto-akademie.de](http://www.lotto-akademie.de)



 [www.facebook.com/lottoakademie/](http://www.facebook.com/lottoakademie/)



Newsletter

 **LOTTO**<sup>®</sup>  
Bayern

