

www.akademie-handel.de

NÄHER AM MÖGLICHEN 

Akademie Handel München
und Oberbayern/Schwaben
Brienner Straße 47
80333 München
Fon 089 55145-0
Fax 089 55145-12/-72
Mail muenchen@akademie-handel.de

Akademie Handel Bayreuth
Karlsbader Straße 1a
95448 Bayreuth
Fon 0921 72679-0
Fax 0921 72679-11
Mail bayreuth@akademie-handel.de

Akademie Handel Dorfen
Forum Visual Merchandising
Ruprechtsberg 11
84405 Dorfen
Fon 08081 8516
Fax 08081 8618
Mail dorfen@akademie-handel.de

Akademie Handel Nürnberg
Sandstraße 29
90443 Nürnberg
Fon 0911 24186-49
Fax 0911 20969-0
Mail nuernberg@akademie-handel.de

Akademie Handel Regensburg
Richard-Wagner-Straße 18
93055 Regensburg
Fon 0941 7957992
Fax 0941 792905
Mail regensburg@akademie-handel.de

Akademie Handel Würzburg
Bibrastraße 3
97070 Würzburg
Fon 0931 353598-0
Fax 0931 353598-1
Mail wuerzburg@akademie-handel.de

Die Akademie Handel ist ein Tochter-
unternehmen der bayerischen Handels-
verbände LBE, LGAD und CDH.

Impressum

Herausgeber:
Akademie Handel e.V.
Brienner Straße 47
80333 München
Fon 089 55145-0

Verantwortlich für den Inhalt:
Dr. Raphaela Schuster

Konzeption und Gestaltung:
FORMEDIUM



akademie**handel**[®] 

NÄHER AM MÖGLICHEN 

Die AKADEMIE HANDEL ist eine Tochter der bayerischen Handelsverbände. Seit über 50 Jahren sind wir darauf spezialisiert, Mitarbeiter und Unternehmen des Handels berufsbegleitend zu qualifizieren. Mit Blick auf die Praxis und auf die Entwicklung in der Branche entwickeln und realisieren wir bedarfsgerechte Qualifizierungslösungen. Praxistauglich, passgenau und mit klar erklärtem Ziel: Handlungskompetenz, die spürbar wird – als Karriere und als Unternehmenserfolg.

Und das ist es, wie wir unseren Auftrag verstehen: Näher am Möglichen. In direkter Verbindung zu dem, was machbar ist, bringen wir das Beste in Unternehmen und Mitarbeitern zum Vorschein. Mit Verstand, mit System und immer mit persönlichem Engagement.



NÄHER AN DER BRANCHE 



Das 1×1 des Handels. Von A bis Z.

Der Handel ist eine ganze Welt. Sie beginnt bei A wie Auftragsannahme und endet idealerweise nicht vor Z: dem zufriedenen Kunden. Dazwischen liegen Bilanz, Controlling, Marketing, Mitarbeiterführung, Waren- und Unternehmenspräsentation und...und...und. Für die Menschen hinter den Kulissen heißt das: vieles, was sie wissen müssen, vieles, was sie wissen müssten; aus unserer Sicht: vieles, was sie wissen können. Die **AKADEMIE HANDEL** ist spezialisiert darauf, Handel, handelsnahe Industrie und Dienstleister mit Kompetenz zu versorgen – praxisnah, umfassend und passgenau. Seit Jahrzehnten richten wir berufliche Weiterbildung präzise am Bedarf der Praxis aus. Diese Erfahrung und die Einbettung in die drei bayerischen Handelsverbände erlauben es uns, Tendenzen früh zu erkennen und Zukunft mitzugestalten.

Ein Beispiel? 1970 fanden sich in unserem Münchner Stammhaus erstmalig 19 Lernwillige zusammen, um sich zu Handelsfachwirten qualifizieren zu lassen. Was danach geschah, hatten außer uns nur wenige für möglich gehalten: Der damals unbekannte Handelsfachwirt breitete sich als Berufsbild über die ganze Republik aus und gilt heute als Basisqualifikation für Führungskräfte im Handel. Und um speziell Abiturienten für den Handel zu begeistern, bieten wir das Duale Studium Handelsfachwirt an.



NÄHER AM ERFOLG 



In Zukunft mehr Zukunft? Arbeiten wir daran!

Wer sich zur Weiterqualifizierung bei uns entschlossen hat, wird schnell mehr können als andere. Das schafft man nicht nebenbei, meistens aber nebenher. Berufliche Weiterbildung ist immer nur so gut, wie es ihr gelingt, die Doppelbelastung durch Studiengang, Seminar und Beruf zu minimieren. Deshalb heißt lernen bei uns: schnell, leicht und nachhaltig lernen. Wir haben in unsere Trainings Elemente eingebaut, die es dem Erfolg leicht machen. Strikte Praxisorientierung zählt dazu; alle Inhalte lassen sich sofort umsetzen und zielen direkt auf innerbetriebliche Anforderungen. Daneben Überschaubarkeit: Didaktische Optimierung und professionelle Organisation bringen die nötige Durchzugskraft. Schließlich: Erfolgskontrolle. Regelmäßige Prüfungstrainings informieren zuverlässig über das Verhältnis von Anforderung und eigenem Fortschritt.

Frei von unnötigem Ballast lotsen unsere Manuskripte sicher durch den Stoff und machen externes Material überflüssig. Immerhin leisten wir uns zur Konzeption eine eigene Entwicklungsabteilung. Sie liefert Wissen, neuester Stand, das am laufenden Band aktualisiert wird. Wie man uns sagt, sind unsere Manuskripte als Nachschlagewerk nicht nur bei unseren Teilnehmern beliebt, und mittlerweile zu so etwas wie unserem Markenzeichen geworden.



NÄHER AN DER PRAXIS 



Sie können gar nicht anders; Können machen Können.

Vor der Prüfung ist nach der Prüfung. Zumindest für unsere Trainer und Dozenten gilt das so. Denn bevor sie unseren Teilnehmern helfen zu bestehen, müssen sie erst einmal uns überzeugen. Ganz einfach ist das nicht, wir sehen nämlich in der bloßen Wissensvermittlung unser Ziel nur zum Teil erreicht. Professionalisierung steht auf dem Plan; und so wie wir das verstehen, heißt das: wissenschaftlich fundierte Grundlagen werden fortlaufend mit der Praxis in Bezug gesetzt, an ihr erprobt und trainiert, bis aus Wissen Können wird. Zu diesem Zweck schulen bei uns prinzipiell keine hauptamtlichen Dozenten, sondern Können aus der Praxis. Sie kennen und verstehen das berufliche Umfeld der Teilnehmer und dadurch fällt es ihnen leicht, anzuleiten und zu motivieren. So schaffen wir die ideale Situation, in der Praktiker Praktikern gegenüberstehen und Erfahrungen sich im Austausch summieren.

Allerdings: Persönlichkeiten, die fachliche mit pädagogischer Kompetenz verbinden, sind rar und wollen gefunden sein. An dieser Stelle macht sich die Einbettung der AKADEMIE HANDEL in die Handelsverbände erneut bezahlt.

Ein Pool bester Adressen führt immer zu Dozenten, Referenten und Coaches in Idealbesetzung – ganz egal, auf welchem Fachgebiet.



NÄHER AM EINZELNEN 



Nicht Pflicht. Nicht Kür. Betreuung ist für uns das A und O.

Für jeden das Richtige ist nicht für jeden dasselbe. Wir sehen es so: Wer es sich zur Aufgabe macht, andere bei der Entfaltung ihrer Möglichkeiten zu unterstützen, muss tief eintauchen können in die jeweils individuelle Situation. Deshalb stellen wir persönliche Beratung und Betreuung auf allen Ebenen in den Mittelpunkt. Der Berufseinsteiger oder einzelne Mitarbeiter findet in uns den Gesprächspartner, den er oftmals braucht, um seine Möglichkeiten zu erkennen. Auf Unternehmensebene gehen wir den Weg engen persönlichen Kontakts mit den Entscheidungsträgern, um Inhouse-Trainingskonzepte zu erarbeiten, die dann dem jeweiligen Betrieb auf den Leib geschneidert sind. Und weiter, in Verbindung mit der Verbandsebene, arbeiten wir an zukünftigen Berufsbildern für den Handel.

Wie uns das gelingt? Indem wir mit allen Beteiligten auf Tuchfühlung gehen: vor, während und nach einer Qualifizierung. Der Aufwand hierfür ist hoch, aber auch nicht ganz uneigennützig. Denn wir erhalten so wertvolle Rückmeldungen – schnell und unvermittelt – die uns dabei helfen, die Qualität unserer Studiengänge, Seminare und Beratungen sicher zu stellen.



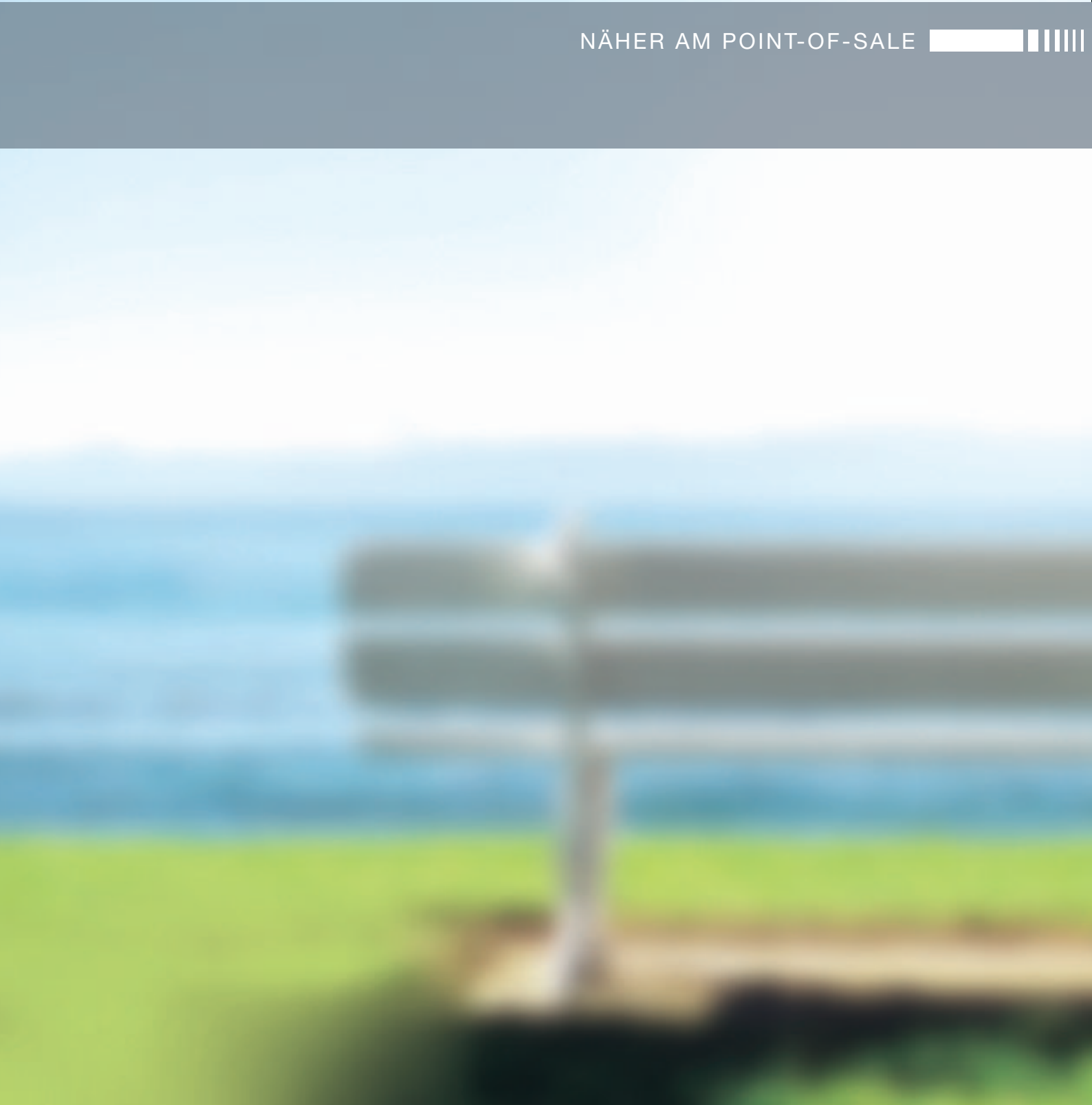


NÄHER AM POINT-OF-SALE 

Für Spezialisten ist Sehnsucht eine optische Disziplin.

Zugegeben, das hat wenig mit Romantik zu tun. Viel aber mit Professionalität. Unter der Bedingung zunehmend gesättigter Märkte löst Sehnsucht den reinen Bedarf als Kaufmotiv ab. Vor diesem Hintergrund erstaunt nur eines: Nach wie vor ist die **AKADEMIE HANDEL** bundesweit die einzige Bildungsinstitution, die den Komplex des Visual Merchandising abdeckt – die professionelle Steuerung sinnlichen Erlebens im Handel. Entsprechend weit ist das Spektrum, in dem wir Kompetenzen schaffen und vermitteln. Von der Inszenierung des Markenauftritts ganzer Unternehmen, spannt es sich über die Gestaltung der Verkaufsumgebung hin zu Events und zur Warenpräsentation. Denn, was überall gilt, gilt auch für Handel und handelsnahe Industrie: Die Chance für den ersten Eindruck bekommt niemand ein zweites Mal.

In Dorfen unterhalten wir eigens dazu ein Kompetenzzentrum. Wie auf einem Campus treffen hier Unternehmer, Selbstständige und Mitarbeiter – auch aus dem deutschsprachigen Ausland – zusammen. In perfekt ausgestatteten Werkstätten und unter wirklichkeitsnahen Trainingsbedingungen verwandeln sie wahrnehmungs- und verhaltenspsychologisches Grundlagenwissen in sichtbaren emotionalen Wettbewerbsvorteil. Wenn sie uns wieder verlassen, besitzen sie kostbare Kenntnisse rund um die Inszenierung von Ware und Raum; nicht wenige mit einem anspruchsvollen Abschluss: dem Fachwirt für Visual Merchandising, um nur ein Beispiel zu nennen.



NÄHER BEI IHNEN 

Auch wenn Zeit immer knapp ist – die Möglichkeit, besser zu werden, muss keiner verpassen. Deshalb bieten wir vielfältige Modelle, mit denen Sie unser Angebot an Ihre individuellen Verhältnisse anpassen können: Fernstudium, Intervallstudium, Abendstudium, Seminar, Workshop, Wochenendstudium, Vollzeitstudium, Duales Studium ...

Und was die Erreichbarkeit betrifft: Entweder kommen wir für Inhouse-Trainings und passgenaue Firmenschulungen direkt ins Unternehmen, oder wir sind mit unserem Netz von ca. 40 Studienorten ohnehin schon da, wo unsere Kunden sind.

