



CrefoSeminare^c

Expertenwissen für die Praxis

SEMINARE

1. Quartal 2026

SEMINAR-
VERBUND










Nr.	Thema	Datum	Ort	Seite
Allgemein				
1.	Cybercrime – Aktuelle Bedrohungen und Maßnahmen	20.01.2026	Online	9
		13.03.2026	Online	
2.	Hunger, Lust auf Süßes oder satt? Der feine Unterschied.	26.01.2026	Online	10
		20.03.2026	Online	
3.	Das 1x1 von Büromanagement und Arbeitsplatzorganisation	29.01.2026	Online	11
4.	E-Mails und Geschäftsbriefe modern formulieren	04.02.2026	Online	12
5.	Protokollieren leicht(er) gemacht	12.02.2026	Online	13
6.	Besprechungen effizient und effektiv gestalten	18.02.2026	Online	14
7.	Basistraining für Einkäufer	25.02.2026	Hamburg	15
8.	Gläubigerrechte im Insolvenz-Fall	26.02.2026	Online	16
9.	Praxiswissen für den modernen Einkauf (Modul 1)	17.03.2026	Online	17
10.	Gewinnung von Fachkräften – Ausbilden und was zu beachten gilt	19.03.2026	Online	18
11.	Praxiswissen für den modernen Einkauf (Modul 2)	24.03.2026	Online	19
12.	Praxiswissen für den modernen Einkauf (Modul 3)	31.03.2026	Online	20
Compliance/Datenschutz				
13.	Datenschutz Kompetenzschulung im eLearning (online)	01.01.2026	eLearning	22
		15.01.2026	eLearning	
		01.02.2026	eLearning	
		15.02.2026	eLearning	
		01.03.2026	eLearning	
		15.03.2026	eLearning	

Ihre Ansprechpartnerin
für den Seminarverbund:
Frau Barbara Podolski
Tel. 0511 5408-209
Seminare@hannover.creditreform.de

Neugierig?
Direkt hier reinschauen!



Alle Seminare auf einen Blick

Nr.	Thema	Datum	Ort	Seite
14.	Geldwäscheprävention Kompetenzschulung im eLearning (online)	 01.01.2026	eLearning	23
		15.01.2026	eLearning	
		01.02.2026	eLearning	
		15.02.2026	eLearning	
		01.03.2026	eLearning	
		15.03.2026	eLearning	
15.	KI-Kompetenzschulung nach Art. 4 KI-VO (AI-Act) im eLearning (Online)	 01.01.2026	eLearning	24
		15.01.2026	eLearning	
		01.02.2026	eLearning	
		15.02.2026	eLearning	
		01.03.2026	eLearning	
		15.03.2026	eLearning	
16.	Datenschutz und Künstliche Intelligenz: Grundlagen, Herausforderungen und praktische Ansätze	13.01.2026	Online	25
		27.01.2026	Online	
		10.02.2026	Online	
17.	CSRD im Lagebericht: Inhalte, Formulierungen und Fallstricke	15.01.2026	Online	26
		23.02.2026	Online	
		30.03.2026	Online	
18.	Grundlagen von Microsoft 365: Daten- schutz und Informationssicherheit	02.02.2026	Online	27
19.	Informationssicherheit, IT-Sicherheit und IT-Notfallkonzepte	04.02.2026	Online	28
20.	NIS-2-Umsetzungs- und Cybersicherheitsstärkungsgesetz	05.02.2026	Online	29
21.	DORA im Landeanflug: IT- Risikomanagement für Leasing- und Factoring-Unternehmen ab dem 01.01.2027	11.02.2026	Online	30
		02.03.2026	Online	
		30.03.2026	Online	
22.	DSGVO – Modul 1: Grundlagen 	23.02.2026	Online	31
23.	DSGVO – Modul 2: Updates zum Datenschutz 	24.02.2026	Online	32
24.	DSGVO – Modul 3: best practice Datenschutz-Management 	25.02.2026	Online	34
25.	Die neue EU-AML-Verordnung – Was Unternehmen im Bereich der Geldwäschebekämpfung jetzt wissen müssen	26.03.2026	Online	35

Alle Seminare auf einen Blick

Nr.	Thema	Datum	Ort	Seite
Creditreform-Dienstleistungen				
26.	Creditreform Bonität & Rating – Optimierung und Einflussmöglichkeiten	27.01.2026	Online	36
27.	Meine Creditreform kennenlernen – Basisschulung für Mitglieder	18.02.2026	Online	37
28.	DRD: Frühwarnindikatoren aus dem Zahlungsverhalten Ihrer Kunden	20.02.2026	Online	38
29.	Forderungsmanagement Basiswissen	05.03.2026	Online	39
30.	Die Creditreform-Bonitätsauskunft richtig lesen und interpretieren	17.03.2026	Online	40
31.	Ihre Inkassoakten in „Meine Creditreform“	19.03.2026	Online	41
Digitalisierung & eBusiness				
32.	KI-Assistenten im Unternehmen – Potenziale strategisch nutzen	14.01.2026	Online	42
33.	Next Level KI – Zukunft verstehen, Chancen nutzen	15.01.2026	Online	44
34.	Künstliche Intelligenz – Chancen und Potenziale für Unternehmen	19.01.2026	Online	45
35.	So gewinnen Unternehmen Kunden und Mitarbeiter wie am Fließband durch überlegene Social Media Strategien	21.01.2026	Online	46
36.	KI sicher & effizient nutzen – Praxiswissen für Mitarbeiter	11.02.2026	Online	47
37.	KI Basics zur Funktionsweise, Anwendungsfelder, Verständnis, Entwicklungen, Chancen/Risiken	16.02.2026	Online	48
38.	Website-Erfolg mit System – Wie Sie Ihre Online-Präsenz zum stärksten Vertriebsassistenten machen!	24.02.2026	Online	49
39.	Vom Chat zum Kunden: WhatsApp professionell nutzen	03.03.2026	Online	50
40.	SEO im KI-Zeitalter neu denken – vom Keyword zur Konversation	04.03.2026	Online	51
41.	Wichtige KI-Anforderungen für Geschäftsführer – Was Sie jetzt beachten müssen	11.03.2026	Online	52
42.	KI Automatisierung/Optimierung in/von Unternehmen (KI Agenten Verstehen, Nutzen, U-Prozesse automatisieren)	16.03.2026	Online	53

Alle Seminare auf einen Blick

Nr.	Thema	Datum	Ort	Seite
Finanz-/Rechnungswesen/Steuern				
43.	Steuerintelligente Finanzgestaltung für Unternehmer	29.01.2026	Dresden	54
44.	Risikosteuerung, dynamischer Kreditlimit und das Kundenfinanzgespräch in der Kundenbeziehung	10.02.2026	Online	56
		12.03.2026	Online	
45.	E-Rechnung: Noch nicht umgesetzt? Höchste Zeit zu starten! 	11.02.2026	Online	57
46.	Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung – Welche brauche ich wirklich? 	25.02.2026	Online	58
47.	Soft Skills & hard facts in der Schuldnerkommunikation und dem Telefoninkasso 	10.03.2026	Online	59
48.	Steuerliche Immobilien- Fallen und Fehltritte – Erfahrungsberichte eines Steuerberaters	11.03.2026	Online	60
49.	Finanzierungsstrategien für KMU: Kredit, Förderung & Eigenkapital im Mix	11.03.2026	Dresden	61
50.	Forschungszulage als Finanzierungshebel	19.03.2026	Online	62
Führung				
51.	Erst Mitarbeiter, dann Vorgesetzter – So wird der Rollentausch problemlos	12.01.2026	Online	64
		16.03.2026	Hannover	
		18.03.2026	Chemnitz	
52.	Die GmbH als Erfolgsmodell: Gründung, Strukturierung und steueroptimierte Gestaltung	13.01.2026	Online	65
53.	Benefits – Was macht Sinn?	27.01.2026	Online	66
54.	Kommunikation in Führung – Innere Haltung & äußere Wirkung 	27.01.2026	Dresden	67
55.	Präsenz und Wirkung in Gesprächen und Verhandlungen	27.01.2026	Dresden	68
56.	Unternehmensplanung – aber richtig	28.01.2026	Dresden	69
57.	Von Soft Skills zu Hard Facts – Der ROI emotionaler Intelligenz	03.02.2026	Chemnitz	70
58.	Controlling auf- und ausbauen: Informationen aus dem Unternehmen zur Steuerung nutzen 	19.02.2026	Online	71

Alle Seminare auf einen Blick

Nr.	Thema	Datum	Ort	Seite
59.	So steigert die Pflicht GBpsych (§ 5 Arbeitsschutzgesetz) Ihren Gewinn und Ihre Mitarbeiterbindung	19.02.2026	Hagen	72
60.	Gesund führen – sich und andere	19.02.2026	Online	73
61.	Typgerecht führen und Erfolg steigern (Intensiv-Coaching)	20.02.2026	Online	74
62.	Das Mitarbeiterjahresgespräch – wirkungsvoll führen	23.02.2026	Online	75
		19.03.2026	Chemnitz	
63.	Wie gehen Sie mit dem Tabuthema Krankenstand um?	26.02.2026	Online	76
64.	Kompakt-Einstieg: Von Soft Skills zu Hard Facts – Der ROI emotionaler Intelligenz	05.03.2026	Online	77
65.	Changemanagement im KMU	12.03.2026	Dresden	78
66.	Was macht Unternehmen erfolgreich?	24.03.2026	Dresden	79
Management & Persönlichkeitsbildung				
67.	Erfolgreich Verhandeln durch Empathie und Mimikdeutung	08.01.2026	Online	80
68.	Telefontraining. Sicher, kompetent und freundlich am Telefon. Professionell und souverän Gespräche lenken	19.01.2026	Hannover	82
		02.03.2026	Online	
69.	Hochdeutsch auf Knopfdruck: Dialektfrei im Business!	20.01.2026	Online	83
70.	Erfolgreich führen – Psychologische Grundlagen	21.01.2026	Chemnitz	84
71.	Erfolgreiches Zeit-, Ziel- und Selbstmanagement Effektivität und Effizienz steigern (Intensiv-Coaching)	23.01.2026	Hannover	85
		02.02.2026	Online	
72.	5 Schlüssel für erfolgreiche Umsetzung und Zusammenarbeit im Team	28.01.2026	Online	86
73.	Professionelles Reklamationsmanagement	03.02.2026	Online	87
74.	Projekttalente fördern – 3-Tage Kompaktqualifizierung für Assistenten mit Zertifikat	05.02.2026	Online	88
		12.02.2026	Online	
		19.02.2026	Online	
75.	Chefentlastung – wie Sie und Ihr/e Vorgesetzte/r ein starkes Team werden	10.02.2026	Online	89
76.	Stress – nein, danke. Stressprävention am Arbeitsplatz.	16.02.2026	Online	90

Alle Seminare auf einen Blick

Nr.	Thema	Datum	Ort	Seite
77.	Sicher und überzeugend auftreten in schwierigen Gesprächssituationen	17.02.2026	Online	91
78.	Souverän auf Knopfdruck – Das Performance Coaching für Stimme, Präsenz und Wirkung	18.02.2026	Online	92
79.	Kommunikationstraining und Gesprächsführung professionalisieren (Intensiv-Coaching)	27.02.2026	Hannover	93
80.	Grundlagen der Rhetorik	03.03.2026	Dresden	94
81.	Professionelle Kommunikation und Schlagfertigkeit	04.03.2026	Dresden	95
82.	Business-Knigge aktuell – gibt's da was Neues?	05.03.2026	Hannover	96
83.	Work-Life-Balance: Achtsamkeit und Resilienz	05.03.2026	Dresden	97
84.	Gesprächskompetenzen erweitern. Wie Gespräche gut gelingen – Theorie, Praxis und relevante psychologische Aspekte	10.03.2026	Chemnitz	98
85.	Konflikte im Team – Das kriegen wir besser hin: Ursachen und Wirkungen von Konflikten in Teams	12.03.2026	Chemnitz	99
86.	Gesprächsstruktur und -kultur – auch in Kritikgesprächen	19.03.2026	Dresden	100
87.	Emotionsmanagement in schwierigen Gesprächssituationen	19.03.2026	Dresden	101
88.	Intensivtraining: Steigere deine Wirksamkeit – Persönlichkeitskompetenz erweitern	20.03.2026	Online	102

Personal (HR) & Arbeitsrecht

89.	Telefontraining für Auszubildende (Azubi-Fit)	12.01.2026	Online	104
		15.01.2026	Hamburg	
		29.01.2026	Online	
		13.02.2026	Online	
90.	1x1 der Umgangsformen, Verhaltensregeln und das Zusammenspiel. Mit Stil positiv auffallen (Azubi-Fit)	13.01.2026	Online	105
		22.01.2026	Hannover	
		26.01.2026	Hamburg	
		12.02.2026	Online	

Alle Seminare auf einen Blick

Nr.	Thema	Datum	Ort	Seite
91.	Jobstarter-Training: Souverän und professionell telefonieren	14.01.2026	Online	106
		16.03.2026	Online	
92.	Zeitmanagement und Selbstorganisation (Azubi-Fit)	14.01.2026	Online	107
		03.02.2026	Online	
		19.02.2026	Online	
93.	Intensivtraining „Kündigungsgespräche souverän und empathisch führen“	16.01.2026	Online	108
94.	Mitarbeiter-(Jahres-)Gespräche – mit Magnetkraft führen	20.01.2026	Dresden	109
95.	Kritikgespräche mit Mitarbeitenden besser führen	22.01.2026	Online	110
		10.03.2026	Hannover	
96.	Gestärkt durch die Ausbildung – mit Persönlichkeit und Haltung	26.01.2026	Online	111
97.	Jobstarter-Training: Umgangsformen am Arbeitsplatz	02.02.2026	Hamburg	112
98.	Die 5 häufigsten Fehler im modernen Recruiting – Welche Stolperfallen Sie kennen und vermeiden sollten	09.02.2026	Online	113
99.	Jobstarter-Training: Kommunikation mit Kunden	25.02.2026	Online	114
100.	Frühjahrsupdate Arbeitsrecht	03.03.2026	Online	115
101.	Azubi-Workshop: Verantwortung im Rechnungsprozess. Richtig erstellen, prüfen, mahnen	05.03.2026	Online	116
102.	Refresher für Ausbilder und Ausbildungsbeauftragte (Intensiv-Coaching)	09.03.2026	Online	117
103.	Umgangsformen am Arbeitsplatz für Auszubildende und Berufseinsteiger – gut ankommen im Beruf	12.03.2026	Hagen	118
104.	Selbstbewusste und resiliente Auszubildende	12.03.2026	Hannover	119
105.	Was ist Ihr Trumpf beim Thema Mitarbeiterbindung & Recruiting?	17.03.2026	Online	120
106.	Unruhe im Team, und nun? Zusammenarbeit führungstark fördern	18.03.2026	Dresden	121
107.	Digitalisierung der Arbeitswelt	24.03.2026	Online	122

Alle Seminare auf einen Blick

Nr.	Thema	Datum	Ort	Seite
Recht				
108.	Risiko Insolvenzanfechtung	21.01.2026	Hagen	123
		17.03.2026	Dortmund	
109.	Risiko Kundeninsolvenz – Ihre Möglichkeiten als Gläubiger	22.01.2026	Hagen	124
		03.03.2026	Regensburg	
		18.03.2026	Dortmund	
110.	Kauf und Verkauf von Unternehmen – Praxisnah erklärt	03.02.2026	Dresden	125
111.	Insolvenztage	12.02.2026	Hannover	126
112.	Rechtssicherer Umgang mit sozialen Medien für Unternehmen und Freiberufler	24.02.2026	Online	127
113.	Grundlagenseminar Mietrecht	10.03.2026	Dresden	128
114.	Expertenforum Mietrecht – aktuelle Rechtsprechung 	10.03.2026	Dresden	129
115.	Was macht eine GmbH & Co. KG so interessant?	10.03.2026	Dresden	130
116.	Insolvenzverwalter und Insolvenzanfechtung: Warum nicht alle Ansprüche begründet sind	12.03.2026	Online	131
117.	Der Prokurist – Aufgaben, Verantwortung, Haftung 	18.03.2026	Hannover	132

Vertrieb und Marketing

118.	Telefonische Terminvereinbarung im Vertrieb	26.01.2026	Hannover	134
		26.02.2026	Online	
119.	Neukundengewinnung im Vertrieb	28.01.2026	Nürnberg	135
120.	Crefo Cold Calls – Soft Skills & Überzeugungstechniken für Terminvereinbarung und Vertragsabschluss	11.02.2026	Online	136
121.	Social Media Marketing mit ChatGPT: Der Redaktionskalender der Zukunft	12.02.2026	Online	137
122.	Reklamationsmanagement – Kundenkommunikation par excellence!	25.02.2026	Dresden	138



Unser TIPP: Besonders gekennzeichnete Seminare können Sie als einschlägige Fortbildungsveranstaltung/Weiterbildung nutzen.

Allgemein

1. Cybercrime – Aktuelle Bedrohungen und Maßnahmen

TERMINE UND ORTE

20.01.2026
9:00 – 10:00 Uhr
Online

13.03.2026
9:00 – 10:00 Uhr
Online

Die Bedrohungen aus dem Internet sind vielfältig – insbesondere Unternehmen müssen Vorkehrungen treffen, um nicht Opfer von existenzbedrohenden Cyberangriffen zu werden. Alexander Wolf, Polizeikommissar bei der Zentralen Ansprechstelle Cybercrime (ZAC), gibt Insider-Einblicke in aktuelle Cyberbedrohungen. Anschließend erklärt er, was konkret zu tun ist, wenn Ihr Unternehmen angegriffen wurde und wie Sie Angriffen vorbeugen.

Erfahren Sie mehr über

- die Aufgabe der Zentralen Ansprechstelle Cybercrime (ZAC)
- die gängigen Angriffe auf die technischen Systeme und die Mitarbeitenden eines Unternehmens
- die wichtigsten Maßnahmen, um einem Angriff vorzubeugen

REFERENT/IN:

Alexander Wolf
Polizeikommissar
Landeskriminalamt Niedersachsen
Abteilung 6 / Dezernat 62 /
Sachgebiet 62.3

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber,
IT-Verantwortliche

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Allgemein

2. Hunger, Lust auf Süßes oder satt? Der feine Unterschied.

TERMINE UND ORTE

26.01.2026

10:00 – 12:00 Uhr

Online

20.03.2026

10:00 – 12:00 Uhr

Online

Viele Mitarbeitende greifen aufgrund von mangelndem Stress- und Ernährungsmanagement zu einseitigen Lebensmitteln oder überessen sich. Bewusst zu essen ist essenziell für die körperliche Gesundheit und mentale Leistungsfähigkeit. Essen ist die Basis. Setzen Sie auf die Förderung eines gesunden Essverhaltens, um die Gesundheit Ihrer Mitarbeitenden zu stärken. Wussten Sie, dass es verschiedene Arten von Hunger gibt und sich schon beim Frühstück entscheidet, was wir abends essen? Der Alltag ist manchmal stressig, wir arbeiten viel und haben abends einen riesigen Heißhunger. Oder wir greifen aus Gewohnheit in die Chipstüte bis sie leer ist, obwohl wir eigentlich keinen richtigen Hunger haben und fühlen uns danach unangenehm voll. Und manchmal schmeckt das Essen einfach so gut, dass man die leisen Sättigungssignale unseres Körpers nicht wahrnimmt oder ignoriert. Oft wird weiter gegessen, bis man sich voll und unwohl fühlt. Einfach beim Essen auf den Körper zu hören ist gar nicht so leicht, wenn wir ständig von Ernährungsempfehlungen, Diättipps und Leckereien umgeben sind. Viele Menschen haben verlernt, ihre Körpersignale beim Essen wahrzunehmen. Die Folge: Unbewusstes Essen und Unzufriedenheit. Intuitiv zu essen heißt, wieder mehr auf Hunger und Sättigung zu hören und das Essverhalten danach neu auszurichten. Wenn Sie lernen, wieder intuitiver zu essen, dann können sie besser mit ihrem Körper zusammenarbeiten, Essen mehr genießen und gesünderes Essverhalten entwickeln.

REFERENT/IN:

Melanie Knorr

Gesundheitswissenschaftlerin &
Ernährungstherapeutin
NOU SPACE Praxis für Mentale Gesundheit &
Ernährungspsychologie

ZIELGRUPPE:

Jedermann

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 75,00
Nichtmitglieder	€ 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Allgemein

3. Das 1x1 von Büromanagement und Arbeitsplatzorganisation

TERMINE UND ORTE

29.01.2026

9:00 – 16:00 Uhr

Online

Ein praxisorientiertes Tagesseminar mit dem wichtigsten Know-How, um die täglichen Arbeitsabläufe besser zu planen, Prioritäten richtig zu setzen und Termine zu verwalten. Dazu lernen Sie Planungsinstrumente und -methoden kennen, die Sie je nach Bedarf einsetzen können. Sie vollziehen eine Bestandsaufnahme der eigenen Situation und erfahren, wie Sie Ihren Arbeitsplatz optimal strukturieren und organisieren. Ergebnis: Mehr Übersicht, mehr Effizienz, weniger Stress.

REFERENT/IN:

Gunna Schiprowski

Coach

Seminare . Beratung . Coaching

ZIELGRUPPE:

Jedermann

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 325,00
Nichtmitglieder	€ 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Allgemein

4. E-Mails und Geschäftsbriefe modern formulieren

TERMINE UND ORTE

04.02.2026
9:00 – 16:00 Uhr
Online

Geschäftliche Mitteilungen sollen professionell und klar sein, verstanden werden und überzeugen. Schluss mit veralteten Formulierungen und Endlos-Sätzen! In diesem Seminar üben Sie an vielen Beispielen, wie Sie moderne Texte aufbauen und auch komplexe Inhalte leichter verständlich machen. Von den aktuellen DIN-Regeln über die zeitgemäße Anrede und gelungene Einstiegssätze bis zu den Besonderheiten beruflicher E-Mails bekommen Sie hier die Tipps für Ihre tägliche Praxis. Bringen Sie gerne auch eigene Textbausteine oder Formulierungen mit, die Sie im Seminar „aufpolieren“ möchten. Denn: Jedes gute Schreiben ist Werbung für Ihr Unternehmen.

REFERENT/IN:

Gunna Schiprowski

Coach

Seminare . Beratung . Coaching

ZIELGRUPPE:

Unternehmer/-innen, Assistenten/tinnen, Sekretäre/-innen, Sachbearbeiter/-innen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Allgemein

5. Protokollieren leicht(er) gemacht

TERMINE UND ORTE

12.02.2026
9:00 – 13:00 Uhr
Online

Das Protokoll (auch Niederschrift genannt) fasst die Ergebnisse von Verhandlungen und Besprechungen zusammen. Damit es alle rechtlichen Anforderungen erfüllt und im Arbeitsalltag vielseitig genutzt werden kann, sind einige grundsätzliche Punkte zu beachten. Sie lernen in diesem Kompaktseminar die Arten und Formen des Protokolls kennen und erfahren, welche Inhalte notwendig sind und wie Aufbau und Gliederung gestaltet werden. Der Einsatz als Arbeitsmittel und Management-Instrument wird ebenso besprochen wie die Anforderungen an den/die Schreibende/n – mit vielen Tipps, die es Ihnen leichter machen.

REFERENT/IN:

Gunna Schiprowski

Coach

Seminare . Beratung . Coaching

ZIELGRUPPE:

Unternehmer/-innen, Assistenten/-tinnen, Sekretäre/-innen, Sachbearbeiter/-innen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 135,00
Nichtmitglieder € 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Allgemein

6. Besprechungen effizient und effektiv gestalten

TERMINE UND ORTE

18.02.2026

9:00 – 13:00 Uhr

Online

Besprechungen gehören zu den größten Zeitfressern im beruflichen Alltag. Endlose Meetings, unmotivierte Teilnehmer/innen, ergebnislose Debatten ... Das muss nicht so sein. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Sitzungen souverän und effizient leiten, was Sie als Teilnehmer/-in aktiv beitragen können und wie Sie Ergebnisse erreichen und auch umsetzen.

- Gute Vorbereitung = gutes Ergebnis
- Ungewöhnliche Ideen bringen neuen Schwung
- Umgang mit schwierigen Teilnehmern und Streitsituationen
- Tipps zu Agenda, Protokoll und Aktionsplan

REFERENT/IN:

Gunna Schiprowski

Coach

Seminare . Beratung . Coaching

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Prokuristen, Inhaber, Team- und Projektleiter

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 135,00
Nichtmitglieder € 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Allgemein

7. Basistraining für Einkäufer

TERMINE UND ORTE

25.02.2026

9:00 – 16:00 Uhr

Hamburg

Durch stetig steigenden Kostendruck und internationalen Wettbewerb kommt dem Einkauf eine immer größer werdende strategische Rolle zu. Um einen möglichst großen Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten zu können, benötigen die Einkäufer ein umfangreiches Basiswissen. Die Teilnehmer werden alle Bereiche des „Einkäuferalltags“ besprechen und erfahren, welche verschiedenen Möglichkeiten der aktiven vorausschauenden und bereichsübergreifenden Gestaltungsmöglichkeiten es in einem modernen Einkauf gibt. Eine Investition in praxisorientiertes Basiswissen wird sich schnell durch Realisierung von Einsparpotenzialen rentieren!

Inhalt:

- Bedeutung des Einkaufs
- Schnittstellen /Kunden
- smarte Ziele
- Potenzialanalyse - ABC/XYZ
- Beschaffungsmarktforschung
- Anfrage
- Angebot
 - Angebotsvergleich
 - Nutzwertanalyse
- Bestellung
 - E-procurement
- Terminsicherung
- Lieferantenmanagement
- Einkaufscontrolling/Kennzahlen als Zielkontrolle

Methoden:

Vortrag, Präsentation, Einzel- und Gruppenarbeit, Praxisübungen, Diskussion anhand von Praxisbeispielen

REFERENT/IN:

Heike Herling

Beraterin/Dozentin für Einkauf und Materialwirtschaft

ZIELGRUPPE:

Einkäufer mit ersten praktischen Erfahrungen, Quer- bzw. Wiedereinsteiger im Bereich Einkauf

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Allgemein

8. Gläubigerrechte im Insolvenz-Fall

TERMINE UND ORTE

26.02.2026
9:00 – 11:30 Uhr
Online

Das Seminar soll neben der Vermittlung des Basiswissens zum Ablauf eines Insolvenzverfahrens einen Überblick zu der Rolle der Gläubiger im Rahmen des (vorläufigen) Insolvenzverfahrens sowie ihren Möglichkeiten und Rechten im Insolvenzverfahren geben. Anhand von Beispielen aus Praxis und Rechtsprechung werden sowohl typische Themenbereiche (z. B. ordnungsgemäße Forderungsanmeldung, Geltendmachung von Aus- und Absonderungsrechte, Zusammensetzung eines (vorläufigen) Gläubigerausschuss) sowie relevante Einzelfälle aufbereitet.

REFERENT/IN:

Ole Häger

Rechtsanwalt
ECKERT Rechtsanwälte Steuerberater
Partnerschaftsgesellschaft mbB

ZIELGRUPPE:

Jedermann

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 105,00
Nichtmitglieder € 155,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Allgemein

9. Praxiswissen für den modernen Einkauf (Modul 1)

TERMINE UND ORTE

17.03.2026
9:00 – 10:30 Uhr
Online

Praxiswissen für den modernen Einkauf
– Die wichtigsten Stellschrauben kennen und Einsparpotenziale nutzen.

Modul 1:

Grundlegendes über den Einkauf

- Die Bedeutung des Einkaufs im Unternehmen „Im Einkauf liegt der Gewinn“
- Formulieren Sie Einkaufsziele Ohne Ziele wissen wir nicht in welche Richtung wir gehen sollen
- Wichtige Tools zu Zielerreichung:
ABC-Analyse
Durchführung und die daraus resultierenden Kostensenkungspotenziale
XYZ-Analyse
Welche Dispositionsart ist für welches Teil geeignet?

REFERENT/IN:

Heike Herling

Beraterin/Dozentin für Einkauf und
Materialwirtschaft

ZIELGRUPPE:

Einkäufer mit ersten praktischen
Erfahrungen, Quer- bzw. Wiedereinsteiger im Bereich Einkauf

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Allgemein

10. Gewinnung von Fachkräften – Ausbilden und was zu beachten gilt

TERMINE UND ORTE

19.03.2026
9:00 – 11:00 Uhr
Online

Ein kompakter Überblick zu AEVO/AdA-Rahmen, Rollen und Abläufen. Dieses Vorabinformationsseminar bietet Ihnen und Ihrem Unternehmen eine kompakte, sachliche Einordnung der Ausbilder-eignungsverordnung (AEVO) und des grundsätzlichen Ablaufs der sogenannten AdA-Prüfung. In 2 Stunden erhalten Sie eine klare Orientierung zu Rollen, Begriffen und relevanten Rechtsgrundlagen (BBiG/AEVO, JArbSchG). Darüber hinaus wird skizziert, welche Themenfelder die Prüfung typischerweise berührt (Ausbildungsvoraussetzung prüfen, Ausbildung planen und durchführen, rechtliche Rahmenbedingungen beachten, Ausbildung abschließen).

REFERENT/IN:

Fabian Mackel

Kundenbetreuer
Creditreform Gießen Hain KG

ZIELGRUPPE:

Unternehmen, die Ausbilden wollen, Mitarbeitende, die eine Ad-Prüfung ablegen möchten, Berufserfahrene die ausbilden (werden) und einen ersten Überblick gewinnen möchten

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Allgemein

11. Praxiswissen für den modernen Einkauf (Modul 2)

TERMINE UND ORTE

24.03.2026
9:00 – 10:30 Uhr
Online

Modul 2:

Anfrage und Angebotsvergleich

- Anfrage
Bereits durch die Gestaltung der Anfrage bereiten Sie eine erfolgreiche Preisverhandlung vor
- Verschiedene Arten von Angebotsvergleichen
Ermitteln Sie den „bestprice“ mit Hilfe des partiellen Angebotsvergleichs

Wenn Sie mehr Kriterien als den Preis heranziehen wollen um sich für einen Lieferanten zu entscheiden, wählen Sie den gewichteten Angebotsvergleich

REFERENT/IN:

Heike Herling

Beraterin/Dozentin für Einkauf und Materialwirtschaft

ZIELGRUPPE:

Einkäufer mit ersten praktischen Erfahrungen, Quer- bzw. Wiedereinsteiger im Bereich Einkauf

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Allgemein

12. Praxiswissen für den modernen Einkauf (Modul 3)

TERMINE UND ORTE

31.03.2026
9:00 – 10:30 Uhr
Online

Modul 3: Lieferantenmanagement

- Lieferanten qualifizieren
Finden Sie Lieferanten die zu Ihrem Unternehmen passen
- Lieferantenbewertung
Bewerten Sie die Leistungen Ihrer Lieferanten anhand von Kennzahlen
- Lieferantenentwicklung

Entwickeln Sie gemeinsam mit Ihren Lieferanten Maßnahmepläne zur Leistungsverbesserung

REFERENT/IN:

Heike Herling

Beraterin/Dozentin für Einkauf und Materialwirtschaft

ZIELGRUPPE:

Einkäufer mit ersten praktischen Erfahrungen, Quer- bzw. Wiedereinsteiger im Bereich Einkauf

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.



Audi Business

Der neue Audi A6 Avant e-hybrid¹.

Erleben Sie Hybrid-Technologie der nächsten Generation mit den Vorteilen eines Elektro- und eines Verbrennungsmotors.

Der neue Audi A6 Avant e-hybrid¹ verbindet dynamisch-puristisches Design mit hoher Alltagstauglichkeit. Die sportlich elegante Linie und das innovative Cockpit setzen neue Maßstäbe. Effizient unterwegs dank Plug-in-Hybrid mit 220 kW² oder 270 kW³ Leistung. Mehr Komfort, mehr Effizienz, mehr Audi. Jetzt bei uns bestellbar.

¹ Kraftstoffverbrauch (gewichtet kombiniert): 2,9 – 2,2 l/100 km; Stromverbrauch (gewichtet kombiniert): 16,3 – 15,2 kWh/100 km; CO₂-Emissionen (gewichtet kombiniert): 66 – 51 g/km; CO₂-Klasse (gewichtet kombiniert): B; Kraftstoffverbrauch bei entladener Batterie (kombiniert) 7,7 – 6,7 l/100 km; CO₂-Klassen bei entladener Batterie: F – E

² Kraftstoffverbrauch (gewichtet kombiniert): 2,9 – 2,2 l/100 km; Stromverbrauch (gewichtet kombiniert): 16,2 – 15,2 kWh/100 km; CO₂-Emissionen (gewichtet kombiniert): 65 – 51 g/km; CO₂-Klasse (gewichtet kombiniert): B; Kraftstoffverbrauch bei entladener Batterie (kombiniert) 7,6 – 6,7 l/100 km; CO₂-Klassen bei entladener Batterie: F – E

³ Kraftstoffverbrauch (gewichtet kombiniert): 2,9 – 2,4 l/100 km; Stromverbrauch (gewichtet kombiniert): 16,3 – 15,4 kWh/100 km; CO₂-Emissionen (gewichtet kombiniert): 66 – 54 g/km; CO₂-Klasse (gewichtet kombiniert): B; Kraftstoffverbrauch bei entladener Batterie (kombiniert) 7,7 – 6,9 l/100 km; CO₂-Klassen bei entladener Batterie: F – E

Alle Angaben basieren auf den Merkmalen des deutschen Marktes.

Jetzt Probefahren.

Audi Zentrum Hannover

Audi Hannover GmbH
Vahrenwalder Straße 303, 30179 Hannover, Tel.: 0511 / 86056-0
info@hannover.audi, www.hannover-audi.de

Compliance/Datenschutz

13. Datenschutz

Kompetenzschulung im eLearning (online)

TERMINE UND ORTE

01.01.2026
eLearning

15.01.2026
eLearning

01.02.2026
eLearning

15.02.2026
eLearning

01.03.2026
eLearning

15.03.2026
eLearning



Unser eLearning vermittelt kompakt, praxisnah und verständlich die wesentlichen Anforderungen der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG). Es sensibilisiert Mitarbeitende für den verantwortungsvollen Umgang mit personenbezogenen Daten und stärkt die Datenschutz-Compliance im Unternehmen. Nach Art. 39 Abs. 1 lit. b DSGVO gehört die Sensibilisierung und Schulung der an Verarbeitungsvorgängen beteiligten Mitarbeitenden zu den Aufgaben des Datenschutzbeauftragten. Zudem ergibt sich aus § 26 Abs. 1 Satz 1 BDSG und dem allgemeinen Prinzip der Rechenschaftspflicht (Art. 5 Abs. 2 DSGVO) die Verpflichtung, Beschäftigte über datenschutzrechtliche Vorgaben und Risiken zu informieren. Das eLearning eignet sich zur Erstunterweisung neuer Mitarbeitenden ebenso wie zur regelmäßigen Auffrischung und unterstützt eine dokumentierte und revisionssichere Datenschutzbildung.

Schwerpunkte:

- Verarbeitung personenbezogener Daten
- Bedingungen für die Einwilligung
- Auskunft- und Inkassoprozesse
- Schutz der Daten
- Der Betroffene
- Verletzung des Schutzes personenbezogener Daten
- Sanktionen
- Der Datenschutzbeauftragte
- Unternehmensrichtlinien

Zum genannten Termin werden die Zugangsdaten übergeben. Der Teilnehmer bestimmt dann die Startzeit/Starttag und Lerntempo selbst. Die Dauer der Schulung wird bei Bearbeitung aller Kapitel und Fragen ca. 60 Minuten betragen.

REFERENT/IN:
E-Learning (online)

ZIELGRUPPE:
An Verarbeitungsvorgängen beteiligte Mitarbeitende

GEBÜHREN:
für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Compliance/Datenschutz

14. Geldwäscheprävention

Kompetenzschulung im eLearning (online)

TERMINE UND ORTE

01.01.2026
eLearning

15.01.2026
eLearning

01.02.2026
eLearning

15.02.2026
eLearning

01.03.2026
eLearning

15.03.2026
eLearning



Unser praxisorientiertes eLearning vermittelt kompakt und verständlich die Grundlagen der Geldwäscheprävention und Verhinderung von Terrorismusfinanzierung – ideal für Mitarbeitende aller Verpflichtetenkategorien nach dem Geldwäschegesetz (GwG). Ziel ist es, das Risikobewusstsein zu schärfen und Handlungssicherheit im Umgang mit Verdachtsfällen zu schaffen. Gemäß § 6 Absatz 2 Nummer 5 GwG sind Verpflichtete nach dem GwG dazu verpflichtet, ihre Beschäftigten regelmäßig zu schulen und sie über typologiebezogene Methoden der Geldwäsche sowie über interne Sicherungsmaßnahmen zu unterrichten. Das eLearning eignet sich hervorragend zur Erstunterweisung sowie zur regelmäßigen Auffrischung und dokumentiert die erfolgreiche Teilnahme für Prüfungs- und Nachweiszwecke.

Schwerpunkte:

- Einführung
- Aufgaben und Pflichten des Geldwäschebeauftragten
- Kundenidentifizierung
- Finanzsanktionen
- Wirtschaftlich Berechtigter
- Verstärkte Sorgfaltspflichten
- Verdacht auf Geldwäsche
- Bußgelder und Sanktionsmöglichkeiten
- Sonstige Strafbare Handlungen
- Betrügerische Handlungen

Zum genannten Termin werden die Zugangsdaten übergeben. Der Teilnehmer bestimmt dann die Startzeit/Starttag und Lerntempo selbst. Die Dauer der Schulung wird bei Bearbeitung aller Kapitel und Fragen ca. 60 Minuten betragen.

REFERENT/IN:
E-Learning (online)

ZIELGRUPPE:
Mitarbeitende aller Verpflichtetenkategorien nach dem Geldwäschegesetz

GEBÜHREN:
für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Compliance/Datenschutz

15. KI-Kompetenzschulung nach
Art. 4 Ki-VO (Ai-Act)
im eLearning (Online)

TERMINE
UND ORTE

01.01.2026
eLearning

15.01.2026
eLearning

01.02.2026
eLearning

15.02.2026
eLearning

01.03.2026
eLearning

15.03.2026
eLearning



In unserer digitalisierten Welt ist Künstliche Intelligenz kein Zukunftstraum mehr – sie ist ein entscheidender Erfolgsfaktor und somit mehr als nur Realität geworden. Seit Februar 2025 ist der Art. 4 der neuen KI-Verordnung (KI-VO) verbindlich und definiert grundlegende Pflichten für KI-Anbieter und -Nutzer (in der KI-VO „Betreiber“) hinsichtlich des Aufbaus von KI-Kompetenzen im eigenen Unternehmen. Vereinfacht gesagt: Nutzen Sie oder Ihre Mitarbeiter im Unternehmen KI (der Einsatz von ChatGPT reicht schon aus), ist ein KI-Kompetenztraining für ihre Mitarbeiter ein verpflichtender Baustein. In Zusammenarbeit mit unserer Inhouse-Beratungseinheit (Creditreform Compliance Services GmbH) bringen wir Theorie und Praxis zusammen und haben ein eLearning entwickelt, dass Ihren Mitarbeiter die notwendigen Fähigkeiten, um KI verantwortungsvoll und effizient einzusetzen beibringt und zudem die Regularien der KI-Verordnung erfüllt. Nach erfolgreichem Durchlaufen der Wissensabfrage, die sich an die KI-Kompetenzschulung (eLearning) anschließt, erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat. Unternehmensseitig erfüllen Sie damit den Nachweis der verpflichtenden Kompetenzschulung für Ihre Mitarbeiter.

Verpflichtete Unternehmen – Die Schulungspflicht betrifft:

- Unternehmen, die KI-Systeme entwickeln, betreiben oder nutzen
- Anbieter und Betreiber von Hochrisiko-KI-Systemen
- Unternehmen, die personenbezogene Daten für KI-gestützte Anwendungen verarbeiten.

Ziel der Schulungen – Mitarbeitende sollen:

- die Funktionsweise und die Einsatzmöglichkeiten von KI verstehen
- potenzielle Risiken und Einschränkungen von KI-Systemen erkennen
- rechtliche und ethische Anforderungen einhalten können.

Ihre Vorteile im Überblick:

- Nachhaltig und flexibel – Lernen, wann und wo Sie wollen
- Automatische Dokumentation – Nach bestandenerm Test wird ein personalisiertes Teilnahmezertifikat zur Dokumentation ausgegeben
- Zeitgemäße Benutzeroberfläche – Alle Kurse sind intuitiv bedienbar und auch von mobilen Endgeräten erreichbar
- Zeitsparend und kostengünstig – eLearning ist die kostengünstigste Alternative zu Präsenzschulungen und reduziert Ihren Aufwand auf ein Minimum

Zum genannten Termin werden die Zugangsdaten übergeben. Der Teilnehmer bestimmt dann die Startzeit/Starttag und Lerntempo selbst. Die Dauer der Schulung wird bei Bearbeitung aller Kapitel und Fragen ca. 60 Minuten betragen.

**REFERENT/IN:
E-Learning (online)**

ZIELGRUPPE:

Alle Personen, die mit dem Betrieb und der Nutzung von KI-Systemen befasst sind (der Einsatz von ChatGPT reicht bereits aus)

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Compliance/Datenschutz

16. Datenschutz und Künstliche
Intelligenz: Grundlagen, Herausforderungen und praktische Ansätze

TERMINE
UND ORTE

13.01.2026
10:00 – 11:30 Uhr
Online

27.01.2026
10:00 – 11:30 Uhr
Online

10.02.2026
10:00 – 11:30 Uhr
Online

Künstliche Intelligenz ist im betrieblichen Alltag angekommen – von der Suchmaschine 2.0 bis zu KI-gestützten Entscheidungsprozessen. Doch wie lässt sich sicherstellen, dass der Einsatz solcher KI-Tools mit den Vorgaben des Datenschutzes vereinbar ist? Dafür sind vor allem die Anforderungen der beiden einschlägigen Gesetze der Europäischen Union (EU) relevant – der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und der KI-Verordnung (KI-VO).

In diesem Online-Seminar geben wir Ihnen einen kompakten Überblick zum aktuellen Stand der Dinge sowie praktische Ansätze, wie Unternehmen KI-Systeme datenschutzkonform gestalten können.

REFERENT/IN:
Kenan Tilki
Manager/Data Protection Services
Creditreform Compliance Services GmbH

ZIELGRUPPE:
Ideal für Fach- und Führungskräfte aus IT, Compliance und Datenschutz sowie Entscheider in der Geschäftsführung und ähnlichen Positionen

GEBÜHREN:
für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Compliance/Datenschutz

17. CSRD im Lagebericht: Inhalte, Formulierungen und Fallstricke

TERMINE UND ORTE

15.01.2026

11:00 – 12:30 Uhr

Online

23.02.2026

11:00 – 12:30 Uhr

Online

30.03.2026

11:00 – 12:30 Uhr

Online

Die Anforderungen an die Nachhaltigkeitsberichterstattung steigen, insbesondere durch die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD). Diese verpflichteten Unternehmen dazu, Umwelt-, Sozial- und Governance-Themen (ESG) verbindlich und prüfbar im Lagebericht offenzulegen. Für viele Unternehmen führt dies zu neuen Prozessen, mehr Transparenz und einem strategischen Umdenken. In unserem Online-Seminar erfahren Sie, was die CSRD konkret verlangt, wie eine praxistaugliche Umsetzung gelingt und worauf es bei der Integration in den Lagebericht wirklich ankommt. Wir geben Ihnen Einblick in bewährte Praxisbeispiele, zeigen typische Stolperfallen auf und vermitteln erprobte Lösungsansätze. Nutzen Sie dieses Wissen, um Ihr Unternehmen effizient, glaubwürdig und ressourcenschonend auf die CSRD-Anforderungen vorzubereiten.

Schwerpunkte:

- Welche Berichtsanforderungen stellt die CSRD konkret?
- Was bedeutet die verpflichtende Integration in den Lagebericht in der Praxis?
- Wie haben andere Unternehmen die CSRD erfolgreich umgesetzt?
- Welche Fehler treten häufig auf – und wie lassen sie sich vermeiden?
- Welche strategischen Vorteile bietet eine glaubwürdige Berichterstattung?
- Welche Synergien ergeben sich mit bestehenden Berichtsprozessen?

REFERENT/IN:

Julian Piroué

Senior Consultant ESG-Compliance
Creditreform Compliance Services GmbH

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer/CEO/CFO, Nachhaltigkeitsverantwortliche/ESG Manager, Abteilungsleiter Rechnungswesen/Controlling, Marketing und Kommunikation

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 75,00
Nichtmitglieder	€ 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Compliance/Datenschutz

18. Grundlagen von Microsoft 365: Datenschutz und Informationssicherheit

TERMINE UND ORTE

02.02.2026

10:00 – 11:00 Uhr

Online

Ein zentraler Schwerpunkt liegt auf dem Schutz personenbezogener Daten und der Einhaltung von Datenschutzrichtlinien innerhalb der Microsoft 365-Umgebung. Wir zeigen Ihnen, wie Sie sensible Informationen effektiv verwalten und sicherstellen, dass Ihre Organisation den gesetzlichen Anforderungen entspricht. Des Weiteren behandeln wir grundlegende Maßnahmen zur Informationssicherheit in Microsoft 365, um Sie vor gängigen Bedrohungen, wie Malware und Phishing, zu schützen. Dabei vermitteln wir praxisnahe Tipps und Best Practices für ein sicheres Arbeitsumfeld. Schließlich betonen wir die enge Verknüpfung zwischen Datenschutz und Informationssicherheit und wie eine integrierte Herangehensweise dazu beiträgt, die Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit Ihrer Daten zu gewährleisten. Dieses Seminar richtet sich an alle, die einen schnellen Einstieg in die sichere Nutzung von Microsoft 365 suchen. Nach Abschluss des Seminars werden Sie mit einem soliden Grundverständnis für Datenschutz und Informationssicherheit in der Microsoft 365-Umgebung ausgestattet sein.

REFERENT/IN:

Daniel Kühl

Rechtsanwalt/Compliance Officer/GDD
Zert. Datenschutzbeauftragter
Dr. Bittner Group GmbH

Staffan Radtke

Dr. Bittner Group GmbH

ZIELGRUPPE:

Alle, die einen schnellen Einstieg in die sichere Nutzung von Microsoft 365 suchen.

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 75,00
Nichtmitglieder	€ 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Compliance/Datenschutz

19. Informationssicherheit, IT-Sicherheit und IT-Notfallkonzepte

TERMINE UND ORTE

04.02.2026
10:00 – 11:00 Uhr
Online

Unser Kompaktseminar zum Thema „Informationssicherheit, IT-Sicherheit und IT-Notfallkonzepte“ bietet einen schnellen, aber fundierten Überblick über die wesentlichen Aspekte dieser wichtigen Themenbereiche.

In diesem Seminar werden wir die Grundlagen der Informationssicherheit und IT-Sicherheit vermitteln, um Sie mit den wichtigsten Begriffen und Prinzipien vertraut zu machen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie sensible Daten schützen und sich vor gängigen Bedrohungen, wie Malware, Phishing und anderen Sicherheitsrisiken schützen können.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung von IT-Notfallkonzepten im Bereich des Business Continuity Managements (BCM). Wir erläutern, wie Sie sich auf einen erfolgreichen Hackerangriff vorbereiten und schnell reagieren können, um den Betrieb Ihrer IT-Infrastruktur aufrechtzuerhalten.

REFERENT/IN:
Marcel Nielebock
Dr. Bittner Group GmbH

ZIELGRUPPE:
Alle, die ein grundlegendes Verständnis für Informationssicherheit, IT-Sicherheit und IT-Notfallkonzepte entwickeln möchten und den aktuellen Gefahren für die Cybersicherheit entgegentreten wollen

GEBÜHREN:
für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Compliance/Datenschutz

20. NIS-2-Umsetzungs- und Cybersicherheitsstärkungsgesetz

TERMINE UND ORTE

05.02.2026
10:00 – 11:00 Uhr
Online

Das NIS-2-Umsetzungs- und Cybersicherheitsstärkungsgesetz (NIS-2UmsuCG) ist der deutsche Entwurf zur Umsetzung der europäischen NIS-2-Richtlinie (Network and Information Security Directive 2). Ziel des Gesetzes ist es, die Cybersicherheit in Deutschland auf ein neues, einheitliches Niveau zu heben und kritische wie auch wichtige Unternehmen besser gegen Cyberangriffe zu schützen.

In diesem Webinar erfahren Sie, was NIS-2 konkret bedeutet, welche Pflichten auf Unternehmen zukommen und wie Sie sich optimal auf die Umsetzung vorbereiten.

REFERENT/IN:
Marcel Nielebock
Dr. Bittner Group GmbH

ZIELGRUPPE:
Geschäftsführer, Inhaber, IT-Verantwortliche, Compliance-Beauftragte, Risikomanager:innen

GEBÜHREN:
für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Compliance/Datenschutz

21. DORA im Landeanflug:

IT-Risikomanagement für Leasing- und
Factoring-Unternehmen ab dem 01.01.2027

TERMINE UND ORTE

11.02.2026

10:00 – 11:30 Uhr

Online

02.03.2026

10:00 – 11:30 Uhr

Online

30.03.2026

10:00 – 11:30 Uhr

Online

DORA = EU-Verordnung zur digitalen operationellen Resilienz im Finanzwesen (DORA-VO)

Im praxisorientierten Webinar erhalten Sie Informationen und Umsetzungshinweise zu den Anforderungen der DORA.

- Wir sind keine „klassische“ Bank, gibt es ggf. Erleichterungen?
- Wie können wir ein angemessenes Risikomanagement entwickeln bzw. auf DORA optimieren?
- Wie können wir (wichtige) Dienstleister identifizieren und was müssen wir (vertraglich) beachten?

Spätestens, wenn die Wirtschaftsprüfer nach DORA fragen, wird es ernst – eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete.

REFERENT/IN:

Mariusz Bucki

Director/

Head of Data Protection Services

Creditreform Compliance Services GmbH

ZIELGRUPPE:

Ideal für Geschäftsführer sowie Fach- und Führungskräfte (IT, Datenschutz und Compliance)

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Compliance/Datenschutz

22. DSGVO – Modul 1: Grundlagen

TERMINE UND ORTE

23.02.2026

13:00 – 15:00 Uhr

Online



7 Jahre ist die DSGVO nun „im Einsatz“. Unternehmen, Aufsichtsbehörden, aber auch Gerichte und Politik hatten nun einige Zeit sich mit dem neuen Gesetzeswerk auseinanderzusetzen. Leider ist der Datenschutz mit der Zeit nicht einfacher, sondern vielmehr komplexer geworden.

Für betriebliche Datenschutzbeauftragte, Datenschutzkoordinatoren- und -manager kann dies daher Anlass sein, die Grundlagen zu wiederholen.

Inhalt:

- Grundproblem: Was und wovor schützt eigentlich Datenschutz?
- Grundsätzliches: Anwendungsbereich der DSGVO: Was sind personenbezogenen Daten und was ist verarbeiten?
- Grundbegriffe: Verantwortlicher, Auftragsverarbeiter, Dritter und Betroffener
- Grundprinzipien, insbesondere: Rechtmäßigkeit und Rechenschaftspflicht
- Grund(Betroffenen)rechte
- Grundpflichten des Verantwortlichen

REFERENT/IN:

Medet Demirci

Wirtschaftsjurist/Projektleitung/

Zert. Datenschutzbeauftragter

Dr. Bittner Group GmbH

Daniel Kühl

Rechtsanwalt/Compliance Officer/

GDD Zert. Datenschutzbeauftragter

Dr. Bittner Group GmbH

ZIELGRUPPE:

Betriebliche Datenschutzbeauftragte, Datenschutzkoordinatoren- und manager

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Compliance/Datenschutz

23. DSGVO – Modul 2: Updates zum Datenschutz

TERMINE UND ORTE

24.02.2026
13:00 – 15:00 Uhr

Online



7 Jahre ist die DSGVO nun „im Einsatz“. Unternehmen, Aufsichtsbehörden, aber auch Gerichte und Politik hatten nun einige Zeit sich mit dem neuen Gesetzeswerk auseinanderzusetzen. Leider ist der Datenschutz mit der Zeit nicht einfacher, sondern vielmehr komplexer geworden.

Für betriebliche Datenschutzbeauftragte, Datenschutzkoordinatoren- und -manager kann dies daher Anlass sein, sich wichtige Entwicklungen („Updates“) vor Augen zu führen.

- Update: Hinweisgeberschutz im Lichte der DSGVO
- Update: KI-System im Lichte der DSGVO
- Update: Datenschutzaufsicht
- Update: EU-Datenstrategie
- Update: Beschäftigtendatenschutz
- Gesundheitsdaten
- Update: Drittstaatenübermittlung (China)
- Update: Messenger Dienste, Fax und E-Mails im Unternehmen
- Update: TDFPF
- Update: Kontrollverlust als Schaden
- Update: Löschen und Anonymisieren

REFERENT/IN:

Medet Demirci

Wirtschaftsjurist/Projektleitung/
Zert. Datenschutzbeauftragter
Dr. Bittner Group GmbH

Daniel Kühl

Rechtsanwalt/Compliance Officer/
GDD Zert. Datenschutzbeauftragter
Dr. Bittner Group GmbH

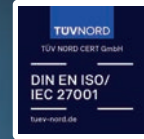
ZIELGRUPPE:

Betriebliche Datenschutzbeauftragte, Datenschutzkoordinatoren- und manager

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

DR. BITTNER GROUP



MEHR ALS SICHERHEIT.

Dr. Bittner Group: Ihr Full-Service- Begleiter

Datenschutz, Informationssicherheit,
Compliance, KI, NIS2, IT-Pentests,
Lieferkettenmanagement und vieles mehr!

Als offiziell zertifizierte Experten unterstützen wir Konzerne, Mittelständler und Start-Ups. Wir optimieren Prozesse, schulen Mitarbeiter, bieten externe Berater sowie Beauftragte und gewährleisten die Einhaltung gesetzlicher Anforderungen. Das schützt nicht nur Ihr Unternehmen, sondern wirkt sich auch positiv auf Ihre Geschäftsbeziehungen aus.

Lassen Sie sich entlasten.



www.drbg.de



office@drbg.de



0800 - 88 44 66 84



Compliance/Datenschutz
24. DSGVO – Modul 3: best practice
Datenschutz-Management

TERMINE
UND ORTE

25.02.2026
13:00 – 15:00 Uhr
Online



7 Jahre ist die DSGVO nun „im Einsatz“. Unternehmen, Aufsichtsbehörden, aber auch Gerichte und Politik hatten nun einige Zeit sich mit dem neuen Gesetzeswerk auseinanderzusetzen. Leider ist der Datenschutz mit der Zeit nicht einfacher, sondern vielmehr komplexer geworden.

Für betriebliche Datenschutzbeauftragte, Datenschutzkoordinatoren- und -manager kann dies daher Anlass sein, sich über die „best practice“ bei Datenschutz-Management auszutauschen.

- Aufgaben und Stellung des Datenschutzbeauftragten
- Tätigkeitsbericht des Datenschutzbeauftragten – Pflicht oder Kür?
- Löschung DIN 66398 (Zweckbindung)
- Datenschutz Audit?
- Betriebsvereinbarungen als Rechtsgrundlage
- Datenschutz-Policy
- DSFA[1] insbesondere: M365 im Unternehmen
- Die zehn häufigsten Datenschutzverstöße
- Durchführung einer TIA
- Der Mitarbeiterexzess
- Auskunft
- Cyberangriffe (Angriffsmuster) Social Engineering

REFERENT/IN:

Medet Demirci

Wirtschaftsjurist/Projektleitung/
Zert. Datenschutzbeauftragter
Dr. Bittner Group GmbH

Daniel Kühl

Rechtsanwalt/Compliance Officer/
GDD Zert. Datenschutzbeauftragter
Dr. Bittner Group GmbH

ZIELGRUPPE:

Betriebliche Datenschutzbeauftragte, Datenschutzkoordinatoren- und -manager

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Compliance/Datenschutz
25. Die neue EU-AML-Verordnung –
Was Unternehmen im Bereich der Geldwäschebekämpfung jetzt wissen müssen

TERMINE
UND ORTE

26.03.2026
11:00 – 12:00 Uhr
Online

Mit dem am 30. Mai 2024 verabschiedeten AML-Paket hat die Europäische Union den bislang ambitioniertesten Rechtsrahmen zur Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung geschaffen. Im Mittelpunkt steht die neue AML-Verordnung, die ab 2027 unmittelbar und einheitlich in allen Mitgliedstaaten gilt. Sie wird viele nationale Vorschriften ersetzen und erhöht die regulatorischen Anforderungen an Unternehmen, wie Banken, Finanzdienstleister, Kryptowährungsanbieter, Güterhändler, Rechtsanwälte oder Notare. Dieses Seminar vermittelt eine umfassende und praxisorientierte Übersicht über die neue EU-AML-Verordnung, deren Auswirkung auf die Organisationspflichten, Risikobewertung, Kundenprüfung, Transparenzregisterpflichten und technische Umsetzung. Sie erfahren, welche konkreten Schritte Sie heute bereits einleiten sollten, um ab 2027 regulatorisch konform zu sein.

Schwerpunkte:

- Aufbau der neuen EU-Geldwäschearchitektur
- Rolle der AMLA (EU-Behörde in Frankfurt)
- Erweiterter Anwendungsbereich (z. B. Kryptowertendienstleister, Immobilienmakler, Güterhändler)
- Identifizierung, Überprüfung und Monitoring
- Neuer risikobasierter Schwellenwert bei Eigentum $\geq 15\%$
- Funktion und Unabhängigkeit des Geldwäschebeauftragten
- Sanktionen & Aufsicht

REFERENT/IN:

Yama Wahdat

Senior Consultant/ Head of Compliance & AML
Creditreform Compliance-Services GmbH

ZIELGRUPPE:

Geldwäschebeauftragte & Compliance-Verantwortliche, Geldwäschebeauftragte & Compliance-Verantwortliche, Fachkräfte aus Banken, Versicherungen, FinTechs, Immobilienwirtschaft, etc.

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Creditreform-Dienstleistungen

26. Creditreform Bonität & Rating – Optimierung und Einflussmöglichkeiten

TERMINE UND ORTE

27.01.2026
10:00 – 11:30 Uhr
Online

Kreditentscheidungen werden heutzutage sehr schnell, zunehmend automatisiert und digital getroffen. Entscheidungsgrundlage sind oft Bonitätsinformationen von Creditreform.

In diesem Seminar erläutern wir Ihnen, wie Sie gezielt Ihre Bilanz und Bonität optimieren und gleichzeitig Ihre Finanzkommunikation verbessern können. Der Lieferantenkredit ist für Unternehmen in der kurzfristigen Finanzierung maßgeblich. Die Konditionen sind von der Bonität abhängig.

Mit einer gezielten und offenen Finanzkommunikation erhalten Sie u. a. bessere Finanzierungsmöglichkeiten bei Leasing, Factoring und Kreditversicherern sowie den benötigten Avalrahmen zu günstigeren Konditionen.

Schwerpunkte:

- Aktuelle Chancen und Risiken für die Unternehmen
- Datenquellen und Berechnung vom Bonitätsindex
- Einflussmöglichkeiten des Unternehmers auf die Bonitätsbewertung
- Tipps für ein gutes Rating

REFERENT/IN:

Thomas Schulz

Creditreform Dresden Aumüller KG

ZIELGRUPPE:

Geschäftsleitung, Controller, Leiter und Mitarbeiter im Rechnungswesen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 0,00
Nichtmitglieder € 30,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Creditreform-Dienstleistungen

27. Meine Creditreform kennenlernen – Basisschulung für Mitglieder

TERMINE UND ORTE

18.02.2026
10:00 – 11:30 Uhr
Online

Mit Meine Creditreform steht unseren Mitgliedern ein modernes Online-Tool zur Bonitätsprüfung, Risikoüberwachung und Forderungsmanagement zur Verfügung. Wir nehmen Sie in diesem Online-Event mit auf die Mitgliederreise und zeigen Ihnen, wie Sie von mehr Komfort und kostenfreien Services profitieren.

Programm

- Registrierung und Anmeldung
- Ihre persönliche Startseite gestalten
- weltweite Suchmöglichkeiten
- Bonitätsprüfung von Firmen und Privatpersonen
- Überwachung Ihrer Risiken leicht gemacht
- Inkasso unkompliziert einreichen
- und vieles mehr ...

REFERENT/IN:

Lars Schäfer

Vertrieb

Creditreform Herford & Minden Dorff GmbH & Co. KG

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber, leitende Mitarbeiter, Anwender unserer (neuen) Mitglieder, neue Mitarbeiter unserer Mitglieder

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 0,00
Nichtmitglieder € 0,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Creditreform-Dienstleistungen

28. DRD: Frühwarnindikatoren aus dem Zahlungsverhalten Ihrer Kunden

TERMINE UND ORTE

20.02.2026
10:00 – 11:00 Uhr
Online

Das Debitorenregister Deutschland (DRD) ist der Zahlungserfahrungspool exklusiv für Creditreform-Mitglieder. Mit Informationen zum externen Zahlungsverhalten und zu Zahlungszielen im Markt Ihrer Debitoren liefert Ihnen DRD entscheidende Zusatzinformationen für Ihr Chancen- und Risikomanagement. DRD ist eine der führenden Datenbanken für Zahlungserfahrungen von Unternehmen mit ihren Geschäftskunden. Durch die regelmäßige Analyse Ihres Kundenbestands dient DRD Ihnen als Frühwarnsystem für Ihr Kreditmanagement. Sie erhalten Hinweise, welche Zahlungsbedingungen ein Geschäftspartner bei anderen Lieferanten erhält, ob er seine Rechnungen pünktlich begleicht und welchen Stellenwert Ihr Unternehmen als Lieferant bei Ihrem Kunden hat.

Themenschwerpunkte:

- Wie zahlt Deutschland? Analysen aus dem DRD-Pool
- Möchten Sie wissen, wie Ihre Kunden bei anderen Lieferanten bezahlen?
- Was sollten Sie tun, um die DRD-Daten für sich nutzen zu können?
- Wie sind die Daten sinnvoll in das Tagesgeschäft zu integrieren?
- Wer nutzt DRD bereits? – Auszug der Referenzkunden mit DRD-Mehrwert

REFERENT/IN:

Dr. Michael Kresse

Vertriebsunterstützung Debitorenregister Deutschland (DRD)
Verband der Vereine Creditreform e.V.

ZIELGRUPPE:

Unternehmer, Geschäftsführer, Führungskräfte und Mitarbeitende aus dem Kreditmanagement

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 0,00
Nichtmitglieder	€ 30,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Creditreform-Dienstleistungen

29. Forderungsmanagement Basiswissen

TERMINE UND ORTE

05.03.2026
10:00 – 12:00 Uhr
Online

Besonders vor dem Hintergrund zunehmender Überschreitung von Zahlungszielen gewinnt ein konsequentes Forderungsmanagement immer mehr an Bedeutung. In unserem Online-Seminar zeigen wir Ihnen den Weg zu einem optimalen Mahnwesen.

- Was tun, wenn eine Rechnung nicht bezahlt wird?
- Rufen Sie den Kunden an? Schreiben Sie einen Brief?
- Beauftragen Sie einen Rechtsanwalt oder den Gerichtsvollzieher?
- Buchen Sie die überfällige Rechnung am Ende sogar aus?
- Welche typischen Fehler gilt es beim Mahnen offener Forderungen zu vermeiden?
- Welche Verjährungsfristen sind zu beachten?

Auf diese und viele andere Fragen gehen wir in unserem Online-Seminar ein und zeigen Ihnen unser breites Leistungsspektrum an maßgeschneiderten Inkasso-Lösungen aus einer Hand auf – von der außergerichtlichen Mahnung über die Titulierung bis hin zur Zwangsvollstreckung.

REFERENT/IN:

Birgit Blum

Leiterin Inkassoabteilung
Creditreform Würzburg
Bauer & Polyak KG

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber, Mitarbeiter im Risikomanagement (Buchhalter/ Controller)

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 0,00
Nichtmitglieder	€ 0,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Creditreform-Dienstleistungen

30. Die Creditreform-Bonitätsauskunft richtig lesen und interpretieren

TERMINE UND ORTE

17.03.2026
10:00 – 11:30 Uhr
Online

Unter dem Begriff Bonität versteht man den einwandfreien Ruf einer Firma im Hinblick auf ihre Zahlungsfähigkeit oder Kreditwürdigkeit. Mit der Bonitätsauskunft wissen Sie also, mit welcher Wahrscheinlichkeit Ihr Geschäftspartner nicht ausfällt, und die Zahlung begleicht. Dies ist insbesondere dann wichtig, wenn Sie Ihrem Kunden den Kauf auf Rechnung anbieten. In unserem Online-Seminar erklären wir, welche Informationsquellen und Daten die Grundlage unserer Auskünfte und Bewertungen sind. Wir informieren Sie über Monitoring- und Upgrade-Funktionen und geben Ihnen Tipps zum richtigen lesen und interpretieren der Informationen. Lernen Sie, wie Sie eine Wirtschaftsauskunft richtig lesen, Chancen und Risiken besser einschätzen und Auskünfte optimal in Ihre unternehmerischen Abläufe integrieren.

Themeninhalte:

- Informationsquellen und exklusive Datenbasis
- Qualitätsmanagement bei Creditreform
- Einflussfaktoren und Berechnung der Bonität
- Inhalte & Interpretation der Wirtschaftsauskunft
- Einsatz von Wirtschaftsauskünften in der Praxis
- Upgrade-Funktion und Monitoring
- Datenschutzbestimmungen

REFERENT/IN:

Thomas Schulz

Creditreform Dresden Aumüller KG

ZIELGRUPPE:

Geschäftsleitung, Leiter und Mitarbeiter Rechnungswesen, Nutzer der Creditreform-Dienstleistungen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 0,00
Nichtmitglieder	€ 30,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Creditreform-Dienstleistungen

31. Ihre Inkassoakten in „Meine Creditreform“

TERMINE UND ORTE

19.03.2026
10:00 – 12:00 Uhr
Online

Von der Beauftragung bis zum Abschluss: Erfahren Sie in diesem Online-Seminar alles über die Erfassung Ihrer Inkassofälle, die Ansicht der Aktenbearbeitung sowie Kommunikations- und Exportmöglichkeiten – alles über unsere Plattform „Meine Creditreform“.

Wo steht aktuell die Bearbeitung meiner Forderung?

Welche Schritte wurden bereits vollzogen?

Konnten bereits Zahlungen realisiert werden?

Praxisnah und LIVE gehen wir von der Aktenaufnahme bis zur Beendigung des gesamten Verfahrens durch.

REFERENT/IN:

Tobias Wunderlin

Leiter Kundenbetreuung
Creditreform Mannheim Dangmann KG

Sven Kaltschmitt

Kundenberater
Creditreform Heidelberg
Dangmann & Polyak KG

ZIELGRUPPE:

Inhaber, Geschäftsführer, Mitarbeiter Rechnungswesen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 0,00
Nichtmitglieder	€ 35,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Digitalisierung & eBusiness

32. KI-Assistenten im Unternehmen – Potenziale strategisch nutzen

TERMINE UND ORTE

14.01.2026
11:00 – 12:30 Uhr
Online

Dieses Seminar gibt Ihnen einen fundierten Überblick über die verschiedenen Einsatzmöglichkeiten von KI-Assistenten – von der Prozessautomatisierung bis hin zur Optimierung interner Abläufe und der Verbesserung der Kundenkommunikation.

Künstliche Intelligenz ist nicht nur im Alltag vieler Menschen, sondern auch in der modernen Unternehmensführung angekommen.

Anhand praxisnaher Beispiele erfahren Sie, wie Sie KI erfolgreich in Ihr Unternehmen integrieren können, welche technischen Voraussetzungen und worauf aus rechtlicher Sicht zu achten ist.

Schwerpunkte

- Einsatzmöglichkeiten von KI-Assistenten
- Praxisbeispiele aus Unternehmen
- Technische Voraussetzungen und benötigte Tools
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Entwicklungsperspektiven

REFERENT/IN:

Tom Wahl

Inhaber

Tom Wahl Wahlreich e.K.

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführung, Unternehmer, Mitarbeitende aus Vertrieb und Marketing

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.



Die Verbindung, die Ihr Business weiterbringt.

Ob Telefonie, Internet oder Cloud-Lösungen – bei htp erhalten Sie leistungsstarke Business-Kommunikation direkt aus Ihrer Region.

Verlassen Sie sich auf stabile Verbindungen, persönlichen Service und kurze Wege.

Unsere Expertinnen und Experten beraten Sie gerne individuell – für nachhaltige Lösungen, die zu Ihrem Unternehmen passen.



Internet • Telefon • Mobil – direkt aus Ihrer Region.

htp GmbH kostenlose Hotline 0800/777 6 111 www.htp.net business@htp.net

Digitalisierung & eBusiness

33. Next Level KI – Zukunft verstehen, Chancen nutzen

TERMINE UND ORTE

15.01.2026
9:00 – 12:00 Uhr
Online

Praktische Einblicke in die neuesten Entwicklungen, Tools und Trends.

Künstliche Intelligenz verändert Wirtschaft und Arbeitswelt in rasantem Tempo.

Die Veranstaltung bietet einen kompakten Überblick über aktuelle Entwicklungen, praxisnahe Anwendungen und aufkommende Trends. Verständlich, inspirierend und direkt auf den Unternehmensalltag ausgerichtet.

REFERENT/IN:

Bernd Rudmann
Marketing Experte/
Partner der Pharidean GmbH
Bernd Rudmann Consulting

ZIELGRUPPE:

Alle Anwender die KI nutzen oder in Zukunft nutzen wollen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 105,00
Nichtmitglieder € 155,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Digitalisierung & eBusiness

34. Künstliche Intelligenz – Chancen und Potenziale für Unternehmen

TERMINE UND ORTE

19.01.2026
10:00 – 12:30 Uhr
Online

In Zeiten dynamischer Veränderungen ist der Erfolg eines Unternehmens eng mit seiner Anpassungsfähigkeit verknüpft. Künstliche Intelligenz (KI) eröffnet völlig neue Möglichkeiten zur Prozessoptimierung und Effizienzsteigerung – speziell in Branchen, die bisher wenig Berührungspunkte mit IT hatten. In diesem praxisorientierten Seminar entdecken Unternehmer und Führungskräfte, wie sie KI gezielt und verantwortungsvoll nutzen können, um ihr Unternehmen zukunftssicher zu gestalten.

Was erwartet Sie?

Chancen und Risiken von KI im Unternehmen:

Ihnen wird ein fundierter Einstieg in die Welt der Künstlichen Intelligenz geboten und beleuchtet, welche Vorteile und Herausforderungen diese für Unternehmen außerhalb der IT-Welt mit sich bringt.

Automatisierung und Optimierung für mehr Effizienz: KI-Anwendungen bieten zahlreiche Möglichkeiten, Aufgaben zu automatisieren und dadurch Kosten zu senken und Zeit zu sparen. Entdecken Sie, wie moderne KI-Tools die Effektivität und Qualität Ihrer Geschäftsprozesse gezielt steigern.

Branchenübergreifende Beispiele: KI kennt keine Begrenzungen! Ob Marketing, Handwerk, HR, Vertrieb etc. – lernen Sie Best Practices kennen, die praxisnahen Mehrwert schaffen und direkt auf Ihr Unternehmen übertragbar sind.

Praktische Umsetzungsschritte für Ihr Unternehmen: Wie starten Sie ihr KI-Projekt? Erhalten Sie Ansatzpunkte an die Hand, um erste Schritte zur KI-Integration in Ihrem Unternehmen zu planen und umzusetzen.

Ihr Mehrwert: Ein umfassender Überblick über KI-Anwendungen für Ihren Geschäftserfolg.

Das Seminar vermittelt Ihnen einen klaren, verständlichen Überblick über relevante KI-Anwendungen, die echten Mehrwert für Ihr Unternehmen schaffen. Lernen Sie die Potenziale der KI kennen und erkennen Sie, wie Sie mit der Integration dieser Technologie Ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern und Ressourcen effizienter nutzen. Werden Sie Teil dieses Trends und entdecken Sie die Welt der KI für Ihr Unternehmen.

REFERENT/IN:

Dr.-Ing. Steffen Marx
Dr. Steffen Marx UG

ZIELGRUPPE:

Jedermann

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 105,00
Nichtmitglieder € 155,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Digitalisierung & eBusiness

35. So gewinnen Unternehmen Kunden und Mitarbeiter wie am Fließband durch überlegene Social Media Strategien

TERMINE UND ORTE

21.01.2026
9:00 – 10:30 Uhr
Online

Wie mittelständische Unternehmen mit gezielten Strategien auf Facebook, Instagram & Co. erfolgreich wachsen, selbst wenn es bisher nicht geklappt hat.

Die alten Wege der Kunden- und Mitarbeitergewinnung sterben.

- Warum Social Media heute entscheidend für Wachstum ist.
- Wie sich Kunden- und Bewerberverhalten verändert haben: Entscheidungen werden im Feed getroffen.
- Welche Plattformen für welche Zielgruppen wirklich relevant sind.

Der neue Weg: Kundengewinnung über Social Media

- Der Social-Selling-Funnel: Umsatz statt Bilder zu posten
- Wie Sie Vertrauen durch Inhalte aufbauen (Content-Formate, Frequenz & Authentizität statt Gehopse vor der Kamera)
- Praxisbeispiele: Werbung, die wirklich Kunden generiert.

Tools und Tricks zur Leadgenerierung Zukunftsfähigkeit sicherstellen:
Mitarbersuche mit System

- Warum Social Media-Recruiting klassisches Recruiting ablöst.
- Wie Sie Ihre Arbeitgebermarke online aufbauen.
- Best Practices für Recruiting-Kampagnen (z. B. Mitarbeiter-Testimonials, Team-Einblicke)
- Beispiele aus der Praxis: Wie kleine Firmen Top-Talente gewinnen.
- Quick Wins & typische Fehler
- Was auf Social Media sofort Ergebnisse bringt.
- Häufige Stolperfallen und wie man sie vermeidet.

REFERENT/IN:

Jana Micus-Röllig
Geschäftsführerin
Adstronauts GmbH

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber, Mitarbeitende aus Vertrieb und Marketing

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Digitalisierung & eBusiness

36. KI sicher & effizient nutzen – Praxiswissen für Mitarbeiter

TERMINE UND ORTE

11.02.2026
9:00 – 10:00 Uhr
Online

Künstliche Intelligenz ist ein leistungsstarkes Werkzeug, das viele Prozesse erleichtern kann – aber nur, wenn es richtig eingesetzt wird. Unsachgemäße oder unüberlegte Nutzung kann nicht nur zu ineffizienten Ergebnissen führen, sondern auch rechtliche und ethische Probleme mit sich bringen. Deshalb ist ein bewusstes und verantwortungsvolles Arbeiten mit KI essenziell. Dieses Seminar verdeutlicht, warum es essenziell ist, sich in diesem Bereich weiterzubilden.

- Prompts richtig formulieren – bessere Ergebnisse mit der richtigen Eingabe
 - Datenschutz & Urheberrecht – welche Informationen dürfen verwendet werden?
 - Fair & diskriminierungsfrei arbeiten – problematische Prompts erkennen und vermeiden
 - KI sinnvoll nutzen – Effizienz steigern, Risiken minimieren
 - Awareness für den richtigen Umgang – warum KI-Verständnis für Ihre tägliche Arbeit wichtig ist
 - Do's & Don'ts im Arbeitsalltag – typische Fehler vermeiden
- Erfahren Sie in diesem Seminar, warum KI-Kompetenz heute unverzichtbar ist.

REFERENT/IN:

Kimberley Thieme
Zert. Datenschutzbeauftragte,
AI-Privacy-Expert
Dr. Bittner Group GmbH

ZIELGRUPPE:

Alle Anwender die KI nutzen oder in Zukunft nutzen wollen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Digitalisierung & eBusiness

37. KI Basics zur Funktionsweise, Anwendungsfelder, Verständnis, Entwicklungen, Chancen/Risiken

TERMINE UND ORTE

16.02.2026

9:00 – 11:30 Uhr

Online

Tauchen Sie im Workshop in die Welt der „Künstliche Intelligenz (KI)“ ein. Verstehen Sie, wie KI funktioniert, welche Möglichkeiten und Anwendungsfelder daraus entstehen und was dies für Ihr(e) zukünftige Arbeit und Unternehmen bedeutet. Ihnen wird gezeigt, welche KI-Tools und -Software es gibt und wie Sie diese effektiv einsetzen können, um Ihre Arbeitsprozesse zu unterstützen, zu beschleunigen oder zu automatisieren. Sie erhalten fundierte praxisnahe Einblicke und entdecken wie Sie als KI-Neuling frustfrei mit KI beginnen sowie nach dem Workshop auf den Inhalten aufbauen können.

Schwerpunkte:

- KI fair-stehen: Worum geht's? Was ist KI? Wie funktioniert sie?
- Was bedeutet KI für ihre zukünftige Arbeit und das Geschäft?
- KI-Tools: Was bietet der Markt? Wofür sind sie geeignet? Wie werden sie bedient?
- KI-Praxis: Wie Sie KI dazu bringen, bessere Ergebnisse auszugeben?
- Chancen/Risiken/Ausblick: Was können Sie jetzt tun?

Das Thema KI ist im Mainstream angekommen. Ob wir wollen oder nicht, KI wird unsere Arbeitsweisen und Tätigkeiten verändern manchmal sogar ersetzen. Für Unternehmen entstehen hier neue Wachstumspotentiale, aber auch existenzielle Gefahren. Nutzen Sie die Chance und machen Sie sich und ihr Unternehmen KI-Fit.

REFERENT/IN:

Dr.-Ing. Steffen Marx
Dr. Steffen Marx UG

ZIELGRUPPE:

Alle Anwender die KI nutzen oder in Zukunft nutzen wollen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 105,00
Nichtmitglieder	€ 155,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Digitalisierung & eBusiness

38. Website-Erfolg mit System – Wie Sie Ihre Online-Präsenz zum stärksten Vertriebsassistenten machen!

TERMINE UND ORTE

24.02.2026

9:00 – 11:00 Uhr

Online

„Erfolg beginnt mit dem ersten Eindruck – Ihrer Website“Viele Websites sehen gut aus – aber nur wenige gewinnen tatsächlich Kunden. In einer Zeit, in der Künstliche Intelligenz (KI) Inhalte filtert, bewertet und in Suchergebnissen zusammenfasst, braucht Ihre Website mehr als nur Design: Sie muss überzeugen, verständlich sein und Vertrauen aufbauen – für Besucher ebenso wie für KI-Systeme. Im kompakten 2-Stunden-Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihre Website Schritt für Schritt zu einem digitalen Vertriebsmitarbeiter machen, der 24/7 für Sie arbeitet: informativ, glaubwürdig und messbar erfolgreich. Sie lernen, wie Struktur, UX und Content zusammenwirken, um Besucher gezielt zu führen – und warum KI-gerechte Inhalte künftig über Sichtbarkeit und Erfolg entscheiden.

Das erwartet Sie:

- Erkennen Sie die 5 Erfolgsfaktoren, mit denen Ihre Website aus Besuchern Kunden macht.
- Lernen Sie, welche klare Struktur, Navigation und Bot-schaften den Unterschied zwischen Absprung und Anfrage ausmachen.
- Erfahren Sie, wie KI-Such-maschinen (z. B. ChatGPT, Perplexity, Google SGE) Ihre Website „lesen“ – und wie Sie dort sichtbar bleiben.
- Sie bekommen zielgerichtete Designele-mente, erprobte Contentstrategien und verkaufs-psychologische Elemente, um Glaubwürdigkeit aufzubauen und mehr Abschlüsse zu erzielen.

Nach dem Seminar wissen Sie, wie Sie Ihre Web-site systematisch zu Ihrem stärksten Vertriebs-assistenten entwickeln. Sie erhalten konkrete Quick Wins für mehr Sichtbarkeit, Vertrauen und Anfragen.

REFERENT/IN:

Christian Seigwasser
Geschäftsführer
KUNDENWACHSTUM.de GmbH

ZIELGRUPPE:

Unternehmer:innen, Selbständige, Geschäftsführer:innen, Marketing- und Vertriebsverantwortliche in kleinen und mittleren Unternehmen mit erklä-rungsbedürftigen Dienstleistungen oder komple-xen Produkten, die ihre Website modernisieren und gezielt in de

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 75,00
Nichtmitglieder	€ 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Digitalisierung & eBusiness

39. Vom Chat zum Kunden:
WhatsApp professionell nutzen

TERMINE
UND ORTE

03.03.2026
9:00 – 13:00 Uhr
Online

Messenger-Dienste haben sich in der Kundenkommunikation vieler Unternehmen etabliert – allen voran WhatsApp. Doch erst die Business-Version der App ermöglicht eine strukturierte und effiziente Nutzung für betriebliche Zwecke.

Das Seminar vermittelt, wie WhatsApp Business professionell eingesetzt werden kann. Die Teilnehmenden lernen zentrale Funktionen wie automatische Begrüßungsnachrichten, Schnellantworten, Kataloge und Labels kennen. Auch der Einsatz von Broadcast-Listen sowie die datenschutzkonforme Organisation der Kommunikation werden thematisiert. Anhand praktischer Beispiele werden typische Einsatzszenarien dargestellt. Ebenso werden rechtliche Rahmenbedingungen aufgezeigt, die bei der geschäftlichen Nutzung zu beachten sind.

Das Seminar unterstützt dabei, WhatsApp Business als professionellen und DSGVO-sensiblen Kommunikationskanal im Unternehmen zu etablieren.

REFERENT/IN:
Indra Zahner

Social Media Marketing Expertin & Unternehmensberaterin
Indra Zahner Die Social Media Lotsin

ZIELGRUPPE:

Selbstständige, Praxen, Einzelhandel, Handwerksbetriebe, KMU mit direktem Kundenkontakt

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 135,00
Nichtmitglieder € 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Digitalisierung & eBusiness

40. SEO im KI-Zeitalter neu denken –
vom Keyword zur Konversation

TERMINE
UND ORTE

04.03.2026
9:00 – 11:00 Uhr
Online

„Sichtbarkeit entsteht dort, wo Antworten aus der Zielgruppe gefunden werden!“ Künstliche Intelligenz verändert, wie wir Menschen suchen, wie wir unsere Zielgruppe von morgen erreichen und wie Suchmaschinen Inhalte bewerten. Statt klassischer Keywords stehen heute kontextbasierte Antworten, Expertise und Nutzerintention im Mittelpunkt. Tools wie ChatGPT, Perplexity, Claude, Google SGE und Bing Copilot prägen ein neues Suchverhalten. Im kompakten 2-Stunden-Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihre Inhalte so ausrichten, dass sie auch im Zeitalter der KI-Suche sichtbar und relevant bleiben. Sie lernen, wie KI-gestützte Systeme Websites analysieren, welche Chancen sich daraus ergeben – und wie sie Ihnen genau jetzt einen echten Wettbewerbsvorteil verschaffen können.

Das erwartet Sie:

- Sie erfahren, wie ChatGPT, Perplexity & Co. Websites bewerten und in ihre Ergebnisse aufnehmen
- Sie lernen, wie Sie Ihre Inhalte besser auf Konversation, Kontext und Expertise ausrichten, um in KI-Ergebnissen präsent zu bleiben.
- Sie erfahren, wie Sie mit gezielter KI-Optimierung aktuell ganz leicht einen enormen Sichtbarkeitsvorsprung für sich sichern können.
- Sie bekommen konkrete Strategien und Tools, um Ihr SEO sofort auf das KI-Zeitalter auszurichten.

Nach dem Seminar wissen Sie, wie KI-Suchsysteme Inhalte filtern, bewerten und auswählen. Sie können Ihre Website so strukturieren, dass sie auch in KI-generierten Antworten sichtbar wird, um Ihre Sichtbarkeit langfristig zu sichern.

REFERENT/IN:
Christian Seigwasser

Geschäftsführer
KUNDENWACHSTUM.de GmbH

ZIELGRUPPE:

Unternehmer:innen, Selbstständige, Geschäftsführer:innen sowie Marketing- und Vertriebsverantwortliche in KMU mit erklärungsbedürftigen Dienstleistungen oder komplexen Produkten, die ihre Online-Sichtbarkeit zukunftssicher machen und neue KI-getriebene

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

41. Wichtige KI-Anforderungen für Geschäftsführer – Was Sie jetzt beachten müssen

TERMINE UND ORTE

11.03.2026
9:00 – 10:00 Uhr
Online

Als Geschäftsführer tragen Sie die Verantwortung, Ihr Unternehmen rechtskonform und zukunftssicher aufzustellen – insbesondere im Umgang mit Künstlicher Intelligenz. Die KI-Verordnung bringt klare Vorgaben für Anbieter und Betreiber von KI-Systemen. Wer die neuen Pflichten nicht beachtet, riskiert rechtliche Konsequenzen und Vertrauensverluste bei Kunden und Partnern.

In diesem Seminar erfahren Sie, welche Maßnahmen jetzt notwendig sind, um Ihr Unternehmen sicher und regelkonform aufzustellen.

- Betreiber oder Anbieter? – Einordnung nach der KI-Verordnung
- Klassifizierung von KI-Systemen – welche Anforderungen gelten?
- Datenschutz-Folgenabschätzung – Risiken frühzeitig erkennen und minimieren
- Zugriffsrechte & Berechtigungskonzept – Schutz sensibler Daten sicherstellen
- Mitbestimmungsrecht des Betriebsrats – rechtliche Vorgaben und praktische Umsetzung
- Implementierung einer KI-Richtlinie – klare interne Vorgaben für den sicheren und regelkonformen Einsatz
- Typische Fallstricke vermeiden – worauf Sie besonders achten sollten.

Nutzen Sie dieses Seminar, um Ihre KI-Strategie gezielt auf die regulatorischen Anforderungen abzustimmen!

REFERENT/IN:

Kimberley Thieme

Zert. Datenschutzbeauftragte, AI-Privacy-Expert
Dr. Bittner Group GmbH

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 75,00
Nichtmitglieder	€ 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

42. KI Automatisierung/Optimierung in/von Unternehmen (KI Agenten Verstehen, Nutzen, U-Prozesse automatisieren)

TERMINE UND ORTE

16.03.2026
9:00 – 11:30 Uhr
Online

Entdecken Sie im Workshop, die Welt der KI-Agenten und erfahren Sie warum KI-Automatisierung für Ihr Unternehmen ein „Gamechanger“ sein kann. Ihnen wird gezeigt, welche Tools es gibt und wie Sie diese effektiv einsetzen können, um Ihre Arbeitsprozesse zu automatisieren oder zu optimieren. Sie erhalten praxisnahe Einblicke und lernen, welche Möglichkeiten Ihnen KI-Agenten bieten, verstehen wie KI-Agenten arbeiten, wo sie eingesetzt werden und wie Unternehmen davon profitieren können.

Hinweis: Erste Erfahrungen im Prompting von KI-Systemen sind für diesen Workshop nützlich.

Schwerpunkte:

- Einstieg: Worum geht's? Was sind KI-Agenten?
- Vorstellung diverser KI-Agenten Tools/ Frameworks: Bedienung und Funktionsweise
- Praktische Verwendung von KI-Agenten in Unternehmensprozessen
- Tipps zur Integration und Absicherung von KI-Agenten

Das Thema KI ist im Mainstream angekommen. Ob wir wollen oder nicht, KI wird unsere Arbeitsweisen und Tätigkeiten verändern manchmal sogar ersetzen. Für Unternehmen entstehen hier neue Wachstumspotentiale, aber auch existenzielle Gefahren. Nutzen Sie die Chance und machen Sie sich und ihr Unternehmen KI-Fit.

REFERENT/IN:

Dr.-Ing. Steffen Marx

Dr. Steffen Marx UG

ZIELGRUPPE:

Alle Anwender die KI nutzen oder in Zukunft nutzen wollen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 105,00
Nichtmitglieder	€ 155,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Finanz-/Rechnungswesen/Steuern

43. Steuerintelligente Finanzgestaltung für Unternehmer

TERMINE UND ORTE

29.01.2026
14:00 – 17:00 Uhr
Dresden

Sie übernehmen volle Verantwortung für Ihre finanzielle Zukunft. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie mit intelligenter Steueroptimierung sofort Liquidität freisetzen, Ihr Unternehmen so strukturieren, dass Gewinne nicht nur Umsatz bleiben, sondern gezielt in Vermögen umgewandelt werden. Sie lernen, wie Sie Wachstumsstrategien für Ertrag und Cashflow entwickeln, ein Investitionskonzept aufbauen, das ab dem ersten Tag passives Einkommen generiert, und wie Sie Ihr Vermögen rechtssicher vor dem Zugriff von Staat, Gläubigern und Rechtsstreitigkeiten schützen.

Schwerpunkte:

- Sofortige Steuerpotenziale erkennen und realisieren
- Unternehmensstruktur und Rechtsform-Architektur
- Wachstumsstrategien für Umsatz, Ertrag und Cashflow
- Aufbau passiver Einkommens-Investments
- Vermögensschutz und Sicherung (Staat, Gläubiger, Erben)

Sie erhalten sofort umsetzbare Lösungen, die Ihre Steuerlast drastisch reduzieren, Liquidität freisetzen, gezielt Vermögen aufbauen und zugleich sicher vor Staat, Gläubigern und Rechtsrisiken schützen.

REFERENT/IN:

Sven Lorenz

Sven Lorenz GmbH

ZIELGRUPPE:

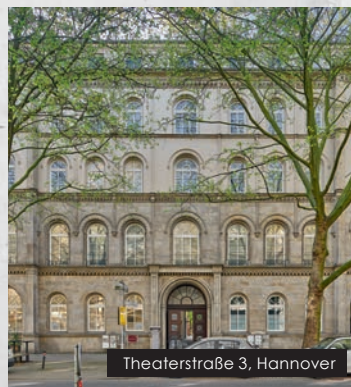
Kleine und mittelständische Unternehmer, die Mitglied bei Creditreform sind oder sich für finanzielle Sicherheit jenseits der klassischen Bonitäts- und Auskunftsdienstleistungen interessieren.

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 105,00
Nichtmitglieder € 155,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

GETEC IMMOBILIEN
gut gebaut

Weil Qualität Bestand hat



Lernen Sie uns und unser gesamtes Portfolio besser kennen.

GETEC Immobilien GmbH
An der Börse 4
30159 Hannover
Tel. 0511 1210 88-640



44. Risikosteuerung, dynamischer Kreditlimit und das Kundenfinanzgespräch in der Kundenbeziehung

TERMINE UND ORTE

10.02.2026

9:00 – 13:00 Uhr

Online

12.03.2026

9:00 – 13:00 Uhr

Online

Proaktives Risikomanagement ist in Phasen wirtschaftlicher Unsicherheit überlebenswichtig und kann zum Wettbewerbsvorteil werden. Meistern Sie den schmalen Grad zwischen Umsatzmaximierung und Risikominimierung. Umsatz um jeden Preis? Oder Sicherheit, die das Wachstum bremst? Viele Unternehmen kennen diesen täglichen Spagat zwischen einem ambitionierten Vertrieb und einer vorsichtigen Finanzabteilung. Doch was wäre, wenn Risikosteuerung kein Hindernis, sondern ein strategischer Hebel für profitablere und stabilere Kundenbeziehungen wäre? In diesem praxisorientierten Seminar durchbrechen wir alte Denkmuster. Als Experte zeige ich Ihnen, wie Sie die Instrumente der Risikosteuerung gezielt einsetzen, um nicht nur Forderungsausfälle zu minimieren, sondern gleichzeitig die Kundenbindung stärken und vertriebliche Potenziale erkennen und nutzen. Lernen Sie Bonitätsprüfungen richtig anzuwenden und Kreditlimits zu vergeben, Scoringmodelle zu entwickeln, weitere Informationen als Frühwarnindikatoren zu nutzen und Kundenfinanzgespräche positiv zu gestalten. Darüber hinaus befasst sich das Seminar mit den Möglichkeiten der Risikoabsicherung, die praxisorientiert dargestellt werden.

REFERENT/IN:

Mark Jungen

Finance Consultant

Creditreform Gießen Hain KG

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer und Inhaber (insb. KMU), Vertriebsleiter und Key Account Manager, MA aus Debitorenmanagement, Credit Management, Rechnungswesen und Finanzabteilungen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 135,00
Nichtmitglieder € 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

45. E-Rechnung: Noch nicht umgesetzt? Höchste Zeit zu starten!

TERMINE UND ORTE

11.02.2026

12:30 – 14:30 Uhr

Online



Seit dem 01.01.2025 ist die E-Rechnung im B2B-Bereich Pflicht – doch in der Praxis herrscht vielerorts Stillstand. Viele Unternehmen haben das Thema noch immer nicht konsequent angepackt. In diesem Kurzvortrag erfahren Sie kompakt und auf den Punkt, was jetzt zählt:

- Welche gesetzlichen Vorgaben gelten aktuell?
- Was ist mit Übergangsfristen?
- Wie sehen die Formate (XRechnung, ZUGFeRD) konkret aus?
- Welche Möglichkeiten bietet DATEV etc. für die Umsetzung?

Fakt ist: Wer 2025 weiter abwartet, riskiert Chaos im Rechnungsprozess.

REFERENT/IN:

Maurizio Purrello

Steuerberater

STEUERTEAM

ZIELGRUPPE:

Unternehmer, Mitarbeiter Finanz- und Rechnungswesen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

46. Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung – Welche brauche ich wirklich?

TERMINE UND ORTE

25.02.2026
9:00 – 11:00 Uhr

Online



Kennzahlen: Welche sind für mein Unternehmen wichtig? Was können sie aussagen, was nicht? Wie stelle ich darüber eine gemeinsame Wahrnehmung für die Unternehmenssituation her! Sie sind verantwortlich für die Gestaltung der Geschäftsentwicklung einer Unternehmung oder Teilbereichen davon? Sie wollen einen schnellen Überblick über die aktuelle Lage? Sie wollen möglichst frühzeitig Handlungsoptionen entwickeln können? Sie suchen nach entsprechenden Indikatoren und wünschen sich regelmäßige Berichte dazu? Das Auto- bzw. Flugzeug-Cockpit sind gewohnte Beispiele für die Auswahl von Kennzahlen und deren Darstellung, um, je nach Komplexität der Steuerungsaufgaben, eine sichere und aussagekräftige Informationsgrundlage für Entscheidungen zu haben. Eine sichere und aussagekräftige Informationsgrundlage für Entscheidungen zu haben, ist der Wunsch aller Unternehmenslenkenden. Ein Set passender Kennzahlen und das regelmäßige Training, diese zu interpretieren, kann diesen Wunsch erfüllen. Das Set muss zum Geschäftsfeld und zum Entscheider passen. Daher gibt es neben Basis-kennzahlen eine individuelle Vielfalt ergänzender Kennzahlen. Ein passendes und übersichtliches Set wird anhand eines Beispiels erarbeitet, diskutiert und zur Übertragung in das eigene Unternehmen vorbereitet. Im Seminar erfahren Sie, welche Kennzahlen für welche Zielsetzungen sinnvoll sind und wie Sie für sich eine zweckmäßige Auswahl daraus treffen. Es werden Methoden und Informationsquellen aufgezeigt, diese Kennzahlen zu ermitteln sowie erprobte Beispiele für geeignete Berichte vorgestellt.

REFERENT/IN:

Ulrich Pieschel

Diplom. Wirtschaftsingenieur
Ulrich Pieschel UP-Effekt

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber, Gesellschafter, leitende Angestellte, Projektleiter, Budgetverantwortliche, Controller

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 75,00
Nichtmitglieder	€ 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

47. Soft Skills & hard facts in der Schuldnerkommunikation und dem Telefoninkasso

TERMINE UND ORTE

10.03.2026
9:00 – 13:00 Uhr

Online



Zahlungseingänge beschleunigen, Problemforderungen erfolgreich bearbeiten. Optimierte Schuldnerkommunikation kann wesentlich dazu beitragen, eine höhere Realisierungsquote und eine kürzere DSO zu erreichen. Basics aus Mediation, Kommunikations- und Überzeugungspsychologie mit Bezug auf die Behandlung von Problemforderungen runden die Veranstaltung ab. Betrachtet wird dabei auch die Minimierung des zeitlichen und emotionalen Aufwands des Inkassosachbearbeiters (Stressreduktion). Auch die strafrechtliche Motivation zivilrechtlich unerreichbarer Schuldner und die Abwehr von Insolvenzdrohungen wird praxisnah demonstriert.

Inhalte:

- Optimierte Telefoninkasso (Inhalte, Form und Struktur effektiver Schuldner telefonate)
- Zielgenaue Ansprache verschiedener Schuldnerarten
- Ökonomische Bearbeitung strittiger Mandate
- Zielführende Vorgehensweise bei zivilrechtlich unerreichbaren Schuldnern
- Professionelle Konfliktmanagement-Haltung
- Strategien im Umgang mit herausfordernden Schuldnern, Verbaljudo

Mit praktischer Übung der vermittelten Handlungsalternativen.

REFERENT/IN:

L.L.M. Andreas Püschel

Creditreform Gießen Hain KG

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Unternehmer, Mitarbeiter/-innen der Kundenbuchhaltung, Debitorenbuchhaltung, Rechts-, Mahn- und Vollstreckungsabteilung, Debitorenmanagement, Forderungsmanagement, Inkassoabteilung

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 135,00
Nichtmitglieder	€ 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Finanz-/Rechnungswesen/Steuern

48. Steuerliche Immobilien- Fallen und Fehltritte – Erfahrungsberichte eines Steuerberaters

TERMINE UND ORTE

11.03.2026
12:30 – 14:30 Uhr
Online

Durch echte Fallstudien aus der Beratungspraxis werden die Teilnehmer auf die feinen Details und die potenziellen steuerlichen Fallstricke aufmerksam gemacht, die bei Immobilientransaktionen und -investitionen lauern.

Inhalte:

- Die Teilnehmer erhalten Einblicke
- in die kritischen Aspekte des Kaufvertrags,
 - die Bedeutung der Unterscheidung zwischen Modernisierung und Instandhaltung,
 - die Komplexität der Vermögensnachfolge und
 - die Risiken des gewerblichen Grundstückshandels.

REFERENT/IN:
Maurizio Purrello
Steuerberater
STEUERTEAM

ZIELGRUPPE:
Immobilieninvestoren, -eigentümer und -berater

GEBÜHREN:
für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Finanz-/Rechnungswesen/Steuern

49. Finanzierungsstrategien für KMU: Kredit, Förderung & Eigenkapital im Mix

TERMINE UND ORTE

11.03.2026
14:00 – 17:00 Uhr
Dresden

In diesem Seminar erhalten die Teilnehmer einen umfassenden Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten der Unternehmensfinanzierung. Sie lernen die klassischen Finanzierungsinstrumente wie Bankkredite kennen, deren Konditionen, Chancen und Risiken. Ebenso werden staatliche Fördermittel sowie ein weiterer Schwerpunkt liegt auf Eigenkapital, insbesondere Beteiligungskapital, und wie dieses gezielt eingesetzt werden kann, um Wachstum zu finanzieren und Investitionsspielräume zu erweitern. Anhand praxisnaher Beispiele erfahren die Teilnehmer, wie sie ihre Finanzierungsstruktur individuell anpassen, Risiken minimieren und gleichzeitig neue Wachstumspotenziale erschließen können.

Schwerpunkte

- Praxisnahe Fallbeispiele und Erfahrungsberichte
- Vergleich der Vor- und Nachteile verschiedener Finanzierungsinstrumente
- Konkrete Umsetzungsmöglichkeiten für KMU

Die Teilnehmer erhalten praxisnahe Einblicke in die unterschiedlichen Finanzierungsinstrumente und lernen, wie sie diese optimal kombinieren, um Wachstumspotenziale zu nutzen und Liquidität zu sichern.

REFERENT/IN:
Stephan Walther
Prokurist
SIB Innovations- und Beteiligungsgesellschaft mbH

ZIELGRUPPE:
Unternehmerinnen und Unternehmer, Finanzverantwortliche sowie Gründerinnen und Gründer kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU), die ihre Finanzierungsstrategie optimieren möchten

GEBÜHREN:
für Mitglieder der Creditreform € 105,00
Nichtmitglieder € 155,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Finanz-/Rechnungswesen/Steuern

50. Forschungszulage als Finanzierungshebel

TERMINE UND ORTE

19.03.2026
11:00 – 12:00 Uhr
Online

Wie Unternehmen ihre Bonität stärken und Innovationskraft fördern. Eine starke Bonität ist heute entscheidend für Finanzierungsspielräume, Zinskonditionen und das Vertrauen von Geschäftspartnern. Doch viele Unternehmen schöpfen ihr Potenzial nicht aus – insbesondere, wenn es um Fördermittel geht. Die steuerliche Forschungszulage ist ein oft übersehener Hebel, um Liquidität zu sichern und die Eigenkapitalquote nachhaltig zu stärken. Jährlich bleiben Millionen Euro an Fördervolumen ungenutzt, obwohl viele Unternehmen deutlich mehr davon profitieren könnten, als sie denken. Egal ob Maschinenbau, Softwareentwicklung oder Prozessoptimierung: Förderfähig ist weit mehr als klassische Forschung. Unternehmen können sich jährlich bis zu 2,5 Mio. Euro, KMU sogar bis zu 3,5 Mio. Euro sichern. Ab 2026 steigen die Möglichkeiten nochmals – mit erweiterter Bemessungsgrundlage, neuen förderfähigen Kosten und mehr finanzieller Entlastung. Doch warum zögern so viele Unternehmen? Oft wirken die Verfahren komplex, Projekte werden vorschnell als „nicht förderfähig“ abgetan oder es besteht Unsicherheit im Hinblick auf spätere Betriebsprüfungen. Das Ergebnis: verschenkte Liquidität und eine unnötig schwache Bonität.

Inhalte im Überblick:

• Die Forschungszulage im Überblick • Vorteile und Wirkung auf Liquidität & Bonität • Welche Projekte förderfähig sind • Der Weg zum erfolgreichen Antrag • Typische Risiken und wie man sie vermeidet • Erfahrungen aus der Praxis und erste Betriebsprüfungen

Nach dem Seminar wissen Sie, wie Sie die Forschungszulage gezielt als Bonitäts- und Finanzierungsinstrument nutzen, wie Sie Förderchancen erkennen, ohne Mehraufwand zu riskieren und wie Sie Ihr Unternehmen gleichzeitig innovationsstärker und kreditwürdiger aufstellen.

REFERENT/IN:

Dr. Markus Busuttill

CEO & Gründer
Busuttill & Company GmbH

ZIELGRUPPE:

CEO & CFO, Geschäftsführer, Finanzleiter,
R&D-Leiter

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform

€ 0,00

Nichtmitglieder

€ 0,00

pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

„Wir sind die Brücke zu Ihren Kunden“

ETABLIERT, EFFIZIENT, ERFOLGREICH

UNSERE LEISTUNGEN IM ÜBERBLICK

- Displaybau, Displaybestückung
- Preisauszeichnung, Etikettierung
- Konfektionierung, Setbildung, Trayfertigung
- Kommissionierung
- Lkw-Beladung und –Entladung
- Leergutsortierung

IHRE VORTEILE

- kurze Reaktionszeiten
- alle Leistungen zu fest kalkulierbaren Stückpreis
- hochmotivierte Mitarbeiter
- permanente Prozessoptimierung
- ein Ansprechpartner vor Ort



HBV HANSEATIC



König-Georg-Stieg 5 | 21107 Hamburg

Tel.: +49 (0) 40 300 9300-0 | Fax +49 (0) 40 300 9300-60

E-Mail: info@hbv-hanseatic.de | www.hbv-hanseatic.de

Führung

51. Erst Mitarbeiter, dann Vorgesetzter – So wird der Rollentausch problemlos

TERMINE UND ORTE

12.01.2026
9:00 – 16:00 Uhr
Online

16.03.2026
9:00 – 16:00 Uhr
Hannover

18.03.2026
9:00 – 16:00 Uhr
Chemnitz

Der Rollentausch ist aber nicht nur positiv besetzt, sondern birgt auch einige Fallstricke. Zumindest gilt es, viele neue Kompetenzen aufzubauen, die über die Erledigung Ihrer Sachaufgaben hinausgehen. Häufig übernehmen Mitarbeiter die Teams, in denen sie vorher als Kollege tätig waren und müssen feststellen: Nichts ist mehr so, wie es vorher war. Ziel: Wir erweitern Ihre Kompetenzen um persönlichkeits- und führungsrelevante Komponenten und erleichtern Ihnen so den Einstieg in Ihre neue Aufgabe. Außerdem werden Sie auf mögliche Fallstricke Ihrer neuen Aufgabe sensibilisiert. Wir erarbeiten Wege, die es Ihnen ermöglichen, als Führungskraft akzeptiert zu werden. Als ehemaliger Kollege müssen Sie Entscheidungen treffen und diese konsequent durchsetzen. Das führt manchmal dazu, dass Ihre ehemaligen Kollegen Ihre Grenzen austesten.

Inhalte:

- Was bedeutet Führung?
- Rollenverständnis als Führungskraft
- Probleme beim Rollentausch
- Finden Sie Ihren eigenen Führungsstil!
- Wie gewinne ich Autorität?
- Meine Werte als Führungskraft
- Eigene Stärken erkennen und mit Schwächen umgehen
- Wie grenze ich mich ab?
- Delegieren will gelernt sein.
- Wie sage ich NEIN?
- Motivation der Mitarbeiter
- Mitarbeiter- versus Unternehmensinteressen
- Mitarbeitergespräch oder Gespräch unter Mitarbeitern
- Umgang mit Kritik
- Wie löse ich Konflikte?
- Wie gehe ich mit Neidern und Konkurrenten um?
- Ziehen Sie Bilanz: Die ersten 100 Tage als Führungskraft

REFERENT/IN:

Diplom-Ökonomin Doreen Kirsch

Diplom-Ökonomin/Coach der Wirtschaft IHK
Coaching-Training-Beratung

ZIELGRUPPE:

Alle Mitarbeiter, denen ein Rollenwechsel vom Kollegen zum Vorgesetzten bevorsteht bzw. die ihn bereits vollzogen haben

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 325,00
Nichtmitglieder	€ 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Führung

52. Die GmbH als Erfolgsmodell: Gründung, Strukturierung und steueroptimierte Gestaltung

TERMINE UND ORTE

13.01.2026
9:00 – 11:30 Uhr
Online

Die GmbH zählt zu den beliebtesten Rechtsformen für Unternehmerinnen und Unternehmer in Deutschland. Doch die Gründung und Gestaltung einer GmbH wirft zahlreiche rechtliche, steuerliche und strategische Fragen auf: Reicht eine UG? Welche Rolle spielen Geschäftsführung und Prokuristen? Und wie lässt sich bereits bei der Gründung eine steuerlich optimierte Struktur – etwa über eine Holding – aufbauen? Hinzu kommen komplexe Themen wie die Lohnsteueroptimierung bei Gesellschafter-Geschäftsführern sowie Fragen zur Nachfolge: Was geschieht bei Vererbung oder Verkauf der GmbH – insbesondere bei Privat- oder Holdingstrukturen? In diesem Seminar erhalten Sie einen kompakten Überblick über die wesentlichen rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen zur Gründung und Strukturierung einer GmbH. Sie erfahren, wie Sie typische Fallstricke vermeiden, steuerliche Potenziale frühzeitig erkennen und Ihre GmbH zukunftssicher aufstellen – vom Start bis zur Nachfolgeregelung.

Inhalte im Überblick:

- GmbH oder UG: Voraussetzungen, Unterschiede und Entscheidungsgrundlagen
- Vertretungsregelung: Geschäftsführung und Prokura rechtssicher gestalten
- Steuerliche Grundlagen: Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer, Umsatzsteuer
- Lohnsteueroptimierung bei Gesellschafter-Geschäftsführern
- Holdingstrukturen: Aufbau, Vorteile und steuerliche Effekte
- Strategische Nutzung der Holding bei Nachfolge, Verkauf oder Vererbung
- GmbH im Privatvermögen oder über Holding – ein Vergleich
- Exit-Strategien: Verkauf, Vererbung und die Rolle der Struktur

Nach dem Seminar wissen Sie, welche Gesellschaftsstruktur für Ihre individuellen Ziele geeignet ist, wie Sie steuerliche Gestaltungsspielräume nutzen und rechtssicher agieren. Sie erhalten konkrete Handlungsempfehlungen für Gründung, Management und strategische Weiterentwicklung Ihrer GmbH – praxisnah, fundiert und verständlich.

REFERENT/IN:

Klaus Viehbacher

Diplom-Betriebswirt, Steuerberater
Steuern gestalten. GmbH & Co. KG
Steuerberatungsgesellschaft GmbH-Guru

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 105,00
Nichtmitglieder	€ 155,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Führung

53. Benefits – Was macht Sinn?

TERMINE UND ORTE

27.01.2026
9:00 – 10:30 Uhr
Online

Hohe Personalkosten lassen den Nettowert einer Bruttolohn-/oder Gehaltssteigerung deutlich geringer ausfallen. Arbeitnehmer gewöhnen sich häufig schnell an das neue Netto und verfallen in ein Anspruchsverhalten, das betriebswirtschaftlich häufig nicht zu vertreten ist. Wirken Sie mit abgabenbegünstigten Gehaltsextras diesem Trend entgegen. Ähnlich der Inflationsausgleichsprämie gibt es vielfältige Möglichkeiten Mitarbeitenden dauerhaft steuer- und sozialversicherungsfreien monatliche Beträge zuzusprechen. Über den langfristigen Erfolg solcher Maßnahmen entscheidet jedoch die steuerrechtliche und arbeitsrechtliche Einführung, nur wenn hier alle relevanten Rahmenbedingungen beachtet werden, ist auch im Prüfungsfall grünes Licht. Wir geben Ihnen in diesem Workshop einen Überblick über die Möglichkeiten und gehen insbesondere auf die Rechtssicherheit bei Steuer- und Sozialversicherungsprüfungen ein.

REFERENT/IN:

Anke Wendt

Unternehmensberaterin Spezialisierung
Mitarbeiterbindung
Personal Finanz Unternehmensberatung

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber,
Personalverantwortliche

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Führung

54. Kommunikation in Führung – Innere Haltung & äußere Wirkung

TERMINE UND ORTE

27.01.2026
9:00 – 12:30 Uhr
Dresden



Führungskräfte überzeugen nicht nur mit Argumenten, sondern vor allem mit ihrer persönlichen Ausstrahlung. In diesem Modul lernen die Teilnehmenden, wie sie durch Stimme, Körpersprache und innere Haltung ihre Botschaften wirkungsvoll platzieren. Sie stärken ihre Präsenz, gewinnen Souveränität und erhöhen ihre Durchsetzungsfähigkeit – auch in herausfordernden Verhandlungssituationen.

Schwerpunkte:

- Wie Selbstbild und Fremdbild zusammenhängen- mentale Grundeinstellung
- Authentizität und Klarheit als Führungsinstrument
- Gezielte Fragetechniken „Wer hat den Ball?“

REFERENT/IN:

Ralf Käßler

Geschäftsführer
tagodi GmbH

ZIELGRUPPE:

Führungskräfte, Teamleiter:innen und Personen mit Leitungs- oder Steuerungsfunktion, die ihre Gesprächsführung, Wirkung und Präsenz im Führungsalltag stärken möchten.

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 135,00
Nichtmitglieder € 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Führung

55. Präsenz und Wirkung in Gesprächen und Verhandlungen

TERMINE UND ORTE

27.01.2026
13:30 – 17:00 Uhr
Dresden

Authentische Führung beginnt bei der inneren Haltung. Wer klar und wertschätzend kommuniziert, schafft Vertrauen und Orientierung im Team. Die Teilnehmenden erfahren, wie Selbstbild und Fremdbild zusammenwirken, wie sie ihre Führungsrolle bewusst gestalten und mit Sprache und Auftreten Wirkung erzielen. Ziel ist es, Sicherheit in der Führungsrolle und Klarheit im Miteinander zu entwickeln.

Schwerpunkte:

- Körpersprache, Stimme, innere Haltung
- Souveränität und Klarheit im Auftreten
- Strategien, um in Verhandlungen Wirkung zu entfalten

REFERENT/IN:

Ralf Käppler
CEO
Tagodi GmbH

ZIELGRUPPE:

Führungskräfte, Teamleiter:innen und Personen mit Leitungs- oder Steuerungsfunktion, die ihre Gesprächsführung, Wirkung und Präsenz im Führungsalltag stärken möchten.

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 135,00
Nichtmitglieder € 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Führung

56. Unternehmensplanung – aber richtig

TERMINE UND ORTE

28.01.2026
14:00 – 17:00 Uhr
Dresden

Jedes Unternehmen hat eine Planung. Ob in den Köpfen der Geschäftsführung oder in der Erwartung von Banken und Partnern; überall gibt es Pläne. Doch was ist der richtige Umfang und Inhalt einer Planung? Lernen Sie im Seminar die typischen Planungsinhalte für KMU-Betriebe kennen und bringen Sie sich auf den neuesten Stand. Angefangen von der kurzfristigen Planung bis zur großen Unternehmensplanung werden die einzelnen Inhalte systematisch besprochen und gleichzeitig eine Auswahl getroffen, um besser zu verstehen, welches Unternehmen welche Umfänge wirklich benötigt. Weniger ist manchmal mehr, aber mehr ist manchmal auch gut.

Schwerpunkte:

- Anlässe von Unternehmensplanungen
- Welche Planung sollte ein KMU-Betrieb haben?
- Unterschied Forecast und Planung
- 13-Wochen-Planung
- Ertragsplanung
- Liquiditätsplanung
- typische Stolperfallen – wieso Planungen verworfen werden

REFERENT/IN:

Jens Titze
PURAKON GmbH
Steuerberatungsgesellschaft

ZIELGRUPPE:

Geschäftsleitung

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 105,00
Nichtmitglieder € 155,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Führung

57. Von Soft Skills zu Hard Facts – Der ROI emotionaler Intelligenz

TERMINE UND ORTE

03.02.2026
9:00 – 13:00 Uhr
Chemnitz

Das Problem:

Mental bedingte Fehlzeiten und hohe Fluktuation sind Anzeichen dafür, dass Ihr größter ungenutzter Profit-Hebel in der emotionalen Intelligenz liegt.

Die Lösung:

Emotional kompetente Führung reduziert Fehlzeiten und Fluktuation. Sie lernen, psychologische Ursachen in messbare Maßnahmen zu übersetzen.

Das Besondere:

Sie rechnen während des Seminars Ihre Einsparungen aus, analysieren Ihre Fälle und erstellen Ihren persönlichen Aktionsplan. Sie gehen mit fertigen Arbeitsergebnissen raus, nicht mit Theorie.

Inhalte:

Teil 1: Von Symptomen zu Ursachen

Sie berechnen Ihre Einsparungen im ROI-Report, erstellen Ihr Ursachen-Mapping inklusive psychologischer Mechanismen und verstehen Ihre Wirkungsketten von Ursache bis KPI.

Teil 2: Vom Wissen zum fertigen Aktionsplan

Sie arbeiten an Ihren konkreten Fällen, wählen aus einem Tool-Kit Ihre Stellschrauben und erstellen Ihren 90-Tage-Aktionsplan.

REFERENT/IN:

Diana Grillmeier

Psychologische Beraterin & Business Coach
evolWing GmbH

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, C-Level, Inhaber, HR-Leitung, Führungskräfte

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 135,00
Nichtmitglieder	€ 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Führung

58. Controlling auf- und ausbauen: Informationen aus dem Unternehmen zur Steuerung nutzen

TERMINE UND ORTE

19.02.2026
9:00 – 11:00 Uhr
Online



Wie können diese Informationen effektiv zur Steuerung des Unternehmens eingesetzt werden? Warum ist Delegation von Verantwortung nur mit dieser Informationsbasis möglich? Wie führt man die Daten sinnvoll und effizient zusammen? Was muss dafür aufgebaut und betrieben werden? Wer ist ControllerIn im Unternehmen? Sie sind verantwortlich: für das Unternehmen als Ganzes, für einen Bereich, für einen Standort, für ein Projekt, für Ihre täglichen Aufgaben! Sie werden an dem Ergebnis Ihrer Arbeit gemessen! Was ist das erwartete Ergebnis? Wie wird es gemessen? Wie weit sind Sie in der Zielerreichung aktuell? Mit welchen Maßnahmen können Sie das Ergebnis beeinflussen? Welche der realisierten Maßnahmen waren in welchen Umfang zielführend? Sind Sie sicher, dass Sie mit dem Erreichen Ihrer Ziele die Ziele des Gesamtunternehmens unterstützen? Achten Sie auf die Nebenwirkungen Ihrer Maßnahmen für andere Unternehmensbereiche und deren Zielsetzungen? Sie werden Antworten auf diese und weitere sowie auf Ihre im Seminar gestellten Fragen erhalten. Sie erhalten einen Überblick über die Controllingfunktionen im Unternehmen und einen Einblick in verschiedene Möglichkeiten, deren Bearbeitung zu organisieren. Sie erhalten best-practise Tipps und Formulare, die Sie direkt anwenden oder mindestens als Anregung zur Adaption in Ihrem Unternehmen verwenden können. Als Referenten für dieses Seminar haben wir Ulrich Pieschel gewonnen, mit über 30 Jahren Controllingenerfahrung aus vielen Branchen sowie unterschiedlichen Unternehmensstrukturen internationaler Konzerne, kleiner und großer Mittelständler und auch Kleinunternehmen. Kommen Sie zum Seminar und bringen Sie Ihre Fragen mit!

REFERENT/IN:

Ulrich Pieschel

Diplom. Wirtschaftsingenieur
Ulrich Pieschel UP-Effekt

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber, Gesellschafter, leitende Angestellte, Leitung und Mitarbeiter mit Controllingfunktionen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 75,00
Nichtmitglieder	€ 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Führung

59. So steigert die Pflicht GBpsych (§ 5 Arbeitsschutzgesetz) Ihren Gewinn und Ihre Mitarbeiterbindung

TERMINE UND ORTE

19.02.2026
9:00 – 12:00 Uhr
Hagen

87 % höhere Mitarbeiterbindung, 11 % mehr Umsatz und 20 % mehr Zeit für Sie als Inhaber – durch eine Pflicht, die viele unterschätzen. Die Gefährdungsbeurteilung psychischer Belastungen (GBpsych) ist gesetzlich vorgeschrieben (§ 5 Arbeitsschutzgesetz) und betrifft auch kleine und mittelständische Unternehmen. Gerade dort, wo bereits vieles richtig läuft, bietet sie eine oft übersehene Chance: ein Frühwarnsystem für Reibungsverluste und ungenutzte Potenziale. Richtig eingesetzt, wird GBpsych zum Instrument für mehr Klarheit, bessere Kommunikation und stärkere Mitarbeiterbindung – nicht als bürokratische Pflicht, sondern als strategischer Hebel für wirtschaftlichen Erfolg. Sie erkennen früh, wo Verantwortung im Team nicht greift, wo Informationswege haken und wie Sie als Führungskraft entlastet werden – mit messbarem Effekt auf Produktivität und Loyalität Ihrer Mitarbeitenden. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie die GBpsych rechtsicher und gleichzeitig unternehmerisch sinnvoll umsetzen – pragmatisch, wirksam und ohne Mehraufwand. Für alle, die ihr Unternehmen strukturell weiterentwickeln und langfristig stärken wollen. Für Inhaber erfolgreicher Unternehmen, die noch mehr rausholen wollen.

REFERENT/IN:

Sonja Lang

Vorstand & leitende Psychologin (M.Sc.)
ErVer Unternehmensberatung (eG)

ZIELGRUPPE:

Für Inhaber erfolgreicher Unternehmen, die noch mehr rausholen wollen.

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 105,00
Nichtmitglieder € 155,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Führung

60. Gesund führen – sich und andere

TERMINE UND ORTE

19.02.2026
9:00 – 13:00 Uhr
Online

Erfahren Sie, wie Sie Ihre Vorbildfunktion gezielt einsetzen, um eine gesundheitsförderliche Arbeitskultur zu etablieren, und entwickeln Sie effektive Strategien zur Stressprävention – sowohl für sich selbst als auch für Ihr Team.

Im Seminar tauchen Sie aktiv in die sechs Dimensionen gesunder Führung ein und entdecken konkrete Ansätze, die Sie direkt in Ihrem Führungsalltag umsetzen können. Sie erhalten Impulse, die Ihnen dabei helfen, Ihre Rolle als gesundheitsbewusste Führungskraft zu stärken und ein Umfeld zu schaffen, in dem Ihre Mitarbeitenden ihr volles Potenzial entfalten können.

Das Thema „Gesund führen“ ist eine wertvolle Facette für nachhaltiger Führungskompetenz und kann als Beitrag zur ISO-Zertifizierung genutzt werden.

REFERENT/IN:

Patricia Korella

Coach
Dranbleiben Synergy Coaching,
Seminare, Human Design/64 keys
Beratung

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber, Führungskräfte, Personalverantwortliche

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 135,00
Nichtmitglieder € 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Führung

61. Typgerecht führen und Erfolg steigern (Intensiv-Coaching)

TERMINE UND ORTE

20.02.2026
9:00 – 17:00 Uhr
Online

Erfolgreiche Personalführung bedeutet immer mehr auch: individuelle Führung (verhaltensstilgerecht), Bewusstsein der eigenen Rolle(n) und Erwartungen klären und „leben“. Und auch: die Wohlfühlzonen zu kennen.

Hierbei nehmen auch das Meistern von kritischen Situationen, das Bestimmen, Abstimmen und Lenken, Fordern und Fördern einen immer größeren Raum ein.

Und immer wieder steht im Mittelpunkt: das Verhalten den Erwartungen auszurichten und zu leben!

Erfahren Sie, welchen Einfluss Ihre Persönlichkeit auf Ihr Führungsverhalten und die Wirkung auf Mitarbeiter:innen hat und nutzen Sie Ihre Erkenntnisse.

Wie „ticken“ Sie und wie „ticken“ Ihre Mitarbeiter:innen? Was steckt „hinter“ dem Verhalten? Wen loben Sie (wie) und wer rutscht immer durch?

Fragen über Fragen – die Antworten stehen in diesem Seminar ganz oben!

REFERENT/IN:

Katrin Suhle

Trainerin & Coach
KSuhle. Erfolgsstrategien

ZIELGRUPPE:

Mitarbeitende die „in Führung gehen“

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 375,00
Nichtmitglieder € 425,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Führung

62. Das Mitarbeiterjahresgespräch – wirkungsvoll führen

TERMINE UND ORTE

23.02.2026
9:00 – 16:00 Uhr
Online

19.03.2026
9:00 – 16:00 Uhr
Chemnitz

Viele Führungskräfte besuchen Führungs- und Kommunikationskurse, um sich auf ihre Rolle als Führungskraft einzustimmen. Doch wirkungsvoll führen, heißt ebenso sich selbst zu kennen und somit Mitarbeiter zu führen. Das Mitarbeiterjahresgespräch scheitert häufig nicht an Vorbereitung, Leitfäden oder Kommunikationstechniken, sondern an der Tatsache, dass sich die Führungskraft nicht selbst reflektiert hat und daher die Neutralität gegenüber dem Mitarbeiter fehlt. Wenn dies passiert, kann es sein, dass nicht die Aufgabenerfüllung bewertet wird. Es entstehen Fallstricke im Gespräch, die dann häufig zu Gesprächen führen, die von beiden Seiten als nicht zielführend und wenig wertschätzend erlebt werden.

Seminarinhalte:

- Selbstbild der Führungskraft
- Vorbereitung von Mitarbeitergesprächen
- Arten von Mitarbeitergesprächen
- Phasen des Gespräches
- Nachbereitung des Gespräches
- Nutzen von Mitarbeiterjahresgesprächen
- Fallstricke im Gespräch
- Wertschätzende Führung
- Konflikte im Gespräch
- Umgang mit schwierigen Mitarbeitern
- Zielvereinbarung
- Sind Jahresgespräche objektiv?
- Mitarbeitergespräch und Motivation
- Personalentwicklungsbedarf

REFERENT/IN:

Diplom-Ökonomin Doreen Kirsch

Diplom-Ökonomin/Coach der Wirtschaft IHK
Coaching-Training-Beratung

ZIELGRUPPE:

Alle Führungskräfte, die bereits Mitarbeitergespräche führen und dies noch optimieren möchten bzw. die, die dies in Zukunft beabsichtigen.

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Führung

63. Wie gehen Sie mit dem Tabuthema Krankenstand um?

TERMINE UND ORTE

26.02.2026
9:00 – 10:30 Uhr
Online

Fragen Sie sich auch, warum immer die gleichen Mitarbeiter so oft und so lange krank sind? Sind Sie unsicher, welchen rechtlichen Spielraum sie haben? Steigen die Krankenstände an, sinkt gleichzeitig die Produktivität. Das bedeutet, empfindliche finanzielle Verluste, die die meisten Unternehmer aber im ersten Moment kaum wahrnehmen.

Ein Krankentag kostet im Durchschnitt 300€ – 400€. Aktuell melden sich Arbeitnehmer/innen durchschnittlich mehr als einen halben Monat im Jahr krank. Die Folge eine Negativspirale für die übrigen Beschäftigten, die dadurch Mehrarbeit leisten müssen und ebenfalls Gefahr laufen, dem Druck nicht mehr gewachsen zu sein. In unserem Seminar gehen wir den Ursachen auf den Grund, klären welche Krankheitsfälle personalökonomisch besonders relevant sind und zeigen Lösungsmöglichkeiten auf.

REFERENT/IN:

Anke Wendt

Unternehmensberaterin
Spezialisierung Mitarbeiterbindung
Personal Finanz Unternehmensberatung

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber,
Personalverantwortliche

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Führung

64. Kompakt-Einstieg: Von Soft Skills zu Hard Facts – Der ROI emotionaler Intelligenz

TERMINE UND ORTE

05.03.2026
9:00 – 11:00 Uhr
Online

Dieser Kompakt-Workshop ist der perfekte Einstieg für Sie, wenn Sie sich fragen, wie Sie Soft Skills zu messbaren Hard Facts machen können.

Das Problem:

Benefits behandeln Symptome, nicht Ursachen von mental bedingten Fehlzeiten und hoher Fluktuation. Die eigentlichen Treiber wie emotionale Dissonanz, wahrgenommene Ungerechtigkeit und fehlende psychologische Sicherheit bleiben unberührt.

Die Lösung:

Emotional kompetente Führung reduziert Fehlzeiten um 2,9 Tage pro Mitarbeiter. Bei 50 Mitarbeitenden sind das über 40.000 Euro Einsparung jährlich.

Inhalte:

Block 1: Symptome richtig lesen

- Der Mechanismus: Warum Mitarbeitende sich präventiv krankmelden
- Ihr ROI-Quick-Check: Sie berechnen Ihre möglichen Einsparungen
- Die Haupt-Ursachen: Emotionale Dissonanz, Ungerechtigkeit, fehlende Sicherheit

Block 2: Sofort-Maßnahmen

- Ihre Brennpunkte: Gen Z-Konflikte, Widerstände beim KI-Wandel, Teamkonflikte
- Tool-Kit: Was Sie sofort umsetzen können
- Ihr nächster Schritt: Welche Hebel bei Ihnen wirken

REFERENT/IN:

Diana Grillmeier

Psychologische Beraterin & Business Coach
evolWing GmbH

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, C-Level, Inhaber, HR-Leitung,
Führungskräfte

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Führung

65. Changemanagement im KMU

TERMINE UND ORTE

12.03.2026
13:00 – 17:00 Uhr
Dresden

Ob Veränderungen plötzlich kommen oder strategisch entwickelt werden – jeder kann anders darauf reagieren. Im Tagesgeschäft wird erlebbar, welche intensive Emotionen und untypischen Verhaltensweisen Veränderungen bei Betroffenen auslösen können. Aus Sicht von Führungskräften bzw. Change-Managern wäre es riskant, unbeholfen oder überhaupt nicht darauf zu reagieren. Anhand praktischer Beispiele besser verstehen können, welche typischen Phasen einer gelingenden Veränderung innewohnen, wie sie ausschlaggebende Akteure vorab identifizieren, diese strategisch einbinden und Verhaltensweisen positiv begleiten, damit ihr Veränderungsprojekt gelingt.

Schwerpunkte:

- Aktion: Veränderungsthemen strukturiert aufsetzen und begleiten
- Reflexion: Veränderungen und Widerstände besser verstehen können
- Gestalten: Betroffene zum Gelingen einbinden und begleiten

REFERENT/IN:

Manuel Lenk

Vermarktungstrainer
manuellenk - business coaching

ZIELGRUPPE:

Geschäftsleitung, Führungskräfte, Change-Manager oder Projektleiter, fachspezifische Schnittstellen wie Controlling, IT, etc.

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 135,00
Nichtmitglieder € 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Führung

66. Was macht Unternehmen erfolgreich?

TERMINE UND ORTE

24.03.2026
14:00 – 17:00 Uhr
Dresden

Wann ist ein Unternehmen erfolgreich? Die Frage ist leicht, die Antwort dafür um so schwerer. Angefangen bei den harten Fakten geht es ganz schnell in die so viel zitierten „Soft Skills“. Gemeinsam räumen wir im Seminar mit den größten fachlichen Begriffen zu der Frage auf und sortieren sie für die Angemessenheit für kleine und mittelständische Unternehmen. Zu nur wenig anderen Themen gibt es noch mehr Literatur für Unternehmen, wie zu der Frage nach der richtigen Strategie, dem richtigen Mindset oder dem erfolgreichen Unternehmertum an sich. Nicht alles passt zu jedem Unternehmen. Mit einer klaren Struktur eines Musterbeispiels werden die Begriffe und Möglichkeiten anschaulich erläutert und aktiv diskutiert. Das Ziel des Seminars ist die Gewinnung von Überblick und dem Anstoß, sich selbst diesen, oft unterschätzten Themen im eigenen Unternehmensalltag zu stellen und anzupacken.

- Grundsätze des Unternehmertums
- Einordnung der Begriffe
- Entwicklung einer Unternehmensstrategie
- grundsätzliche Zuständigkeiten
- Abgrenzung von Verantwortungsbereichen
- Messbarkeit vom eigenen Erfolg

REFERENT/IN:

Jens Titze

PURAKON GmbH
Steuerberatungsgesellschaft

ZIELGRUPPE:

Unternehmer, Entscheider, Geschäftsführer

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 105,00
Nichtmitglieder € 155,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Management & Persönlichkeitsbildung

67. Erfolgreich Verhandeln durch Empathie und Mimikdeutung

TERMINE UND ORTE

08.01.2026
9:00 – 13:00 Uhr
Online

Studien haben gezeigt: Die Gefühle unserer Gesprächspartner richtig zu erkennen und angemessen damit umzugehen, ist eine Schlüsselkompetenz für beruflichen Erfolg – sei es in Verhandlungen, im Team oder im privaten Umfeld. In diesem Seminar erhalten Sie spannende Einblicke in die Kunst der Mimikdeutung und lernen, wie Sie diese Fähigkeit gezielt in Verhandlungssituationen einsetzen können, um Ihre Ziele effektiver zu erreichen. Erfahren Sie, wie eine sorgfältige Vorbereitung den Erfolg Ihrer Verhandlungen maßgeblich beeinflusst und wie Sie zentrale Prinzipien des Harvard-Konzepts – wie Win-Win-Lösungen und gegenseitigen Respekt – direkt umsetzen können. Kleine praktische Übungen helfen Ihnen, das Erlernte sofort anzuwenden und Ihre Empathie im Verhandlungsalltag zu schärfen. Entdecken Sie, wie Sie durch ein besseres Verständnis der Emotionen Ihrer Gesprächspartner erfolgreicher verhandeln können. Bei diesem Online-Seminar ist es zwingend erforderlich, dass Sie mit einer Kamera zugeschaltet sind.

REFERENT/IN:

Patricia Korella

Coach

Dranbleiben Synergy Coaching,
Seminare, Human Design/64 keys
Beratung

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber, Führungskräfte,
Personalverantwortliche

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 135,00
Nichtmitglieder € 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.



Absurd schnell Geld aufs Bankkonto senden.

**Mit Wero in unter
10 Sekunden.**

Jetzt in der App Sparkasse aktivieren.

WERO

Weil's um mehr als Geld geht.



Sparkasse
Hannover

Management & Persönlichkeitsbildung

68. Telefontraining. Sicher, kompetent und freundlich am Telefon. Professionell und souverän Gespräche lenken

TERMINE UND ORTE

19.01.2026
9:00 – 17:00 Uhr
Hannover

02.03.2026
9:00 – 17:00 Uhr
Online

Sie werden Ihre Sicherheit steigern, Gespräche strukturiert führen, die richtigen Fragen „richtig“ stellen und professionell Rückrufe vereinbaren und weiterleiten. Sie werden sich untereinander wirkungsvoll „briefen“, abstimmen, offene Fragen klären und Auskünfte erteilen. Mehr über die Wirkung Ihrer Stimme, über Ihre Ausstrahlung, Sicherheit am Telefon und über Gesprächswerkzeuge erarbeiten Sie an diesem Tag. Neben dem „Roten Faden“ für eine gute Struktur, dem Fingerspitzengefühl für die „richtigen“ Worte, lernen Sie die wichtigsten Techniken kennen. Sie werden praxisorientiert arbeiten und vom „Live-Feedback“ profitieren. Daraus erstellen wir einen gemeinsamen Tipp-Geber.

• Wie wirke ich – was kommt an? • Was will der Anrufer? Um was geht es? • Die wichtigsten Gesprächswerkzeuge für die Praxis • Sympathiefaktor Stimme • „SMS-Sprache“ und „Augenrollen“ am Telefon sind tabu! • Freundlichkeit, die ankommt – Ihre Visitenkarte • Richtig melden. „Richtig“ sitzen – Notizen machen • Aktiv zuhören und aktiv fragen • Verstehen heißt noch nicht verstanden. – Um was geht es genau? • Wortwahl und Wirkung: Gesprächsförderer und -hinderer • Gesprächsphasen, der „Rote Faden“ für das Telefonat • Aussagen, die verbindlich und klar sind • Meine Einstellung und Haltung • Telefonieren mit System und dem System • Die Inhalte in eine Struktur bringen • Das Telefonat lenken und schwierige Situationen souverän meistern • Fingerspitzengefühl für das „Wie“ ich es sage und „was“ ich sage • Positiv und lösungsorientiert statt negativ und problemorientiert • Gespräche weiterleiten, Rückruf vereinbaren • Keine Sprachlosigkeit – geschickt überbrücken – den richtigen Ton wählen, mit der Stimme wirkungsvoll arbeiten • „Wenn ich unsicher werde.“ • „Wenn ich nicht weiterkomme, den anderen nicht verstehe.“ • „Wenn der Gesprächspartner laut oder persönlich wird.“ • Den Gesprächsabschluss professionell gestalten und den nächsten Schritt (intern) einleiten bzw. Nachbereitung

REFERENT/IN:

Katrin Suhle

Trainerin & Coach
KSuhle. Erfolgsstrategien

ZIELGRUPPE:

Jedermann

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 325,00
Nichtmitglieder	€ 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Management & Persönlichkeitsbildung

69. Hochdeutsch auf Knopfdruck: Dialektfrei im Business!

TERMINE UND ORTE

20.01.2026
9:00 – 11:00 Uhr
Online

Viele Führungskräfte unterschätzen, wie stark Dialekt und regionale Färbung ihre Wirkung im Business beeinflussen. Dieses Seminar zeigt, wie Sie auf Knopfdruck in ein klares, professionelles Hochdeutsch wechseln, ohne künstlich zu wirken. Sie lernen, wie Sprache Ihre Autorität stärkt, Missverständnisse vermeidet und Vertrauen aufbaut.

Inhalte:

- Wirkung von Dialekt und Hochdeutsch im Business-Kontext
- Zentrale Aussprachefehler erkennen und korrigieren
- Körpersprache, Artikulation und Stimme auf klare Wirkung ausrichten
- Praktische Übungen mit Business-Beispielen aus Präsentationen, Meetings und Kundengesprächen
- Sofort umsetzbare Werkzeuge für Alltag, Vertrieb und Führung

Methodik:

Interaktives Live-Training mit direkter Sprachanalyse, Hörbeispielen und individuellen Kurzfeedbacks.

REFERENT/IN:

Laura Joeken

Coach für Sprachkompetenz
Laura Joeken Die Dialektwegmacherin

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Führungskräfte, Unternehmer und Vertriebsverantwortliche

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 75,00
Nichtmitglieder	€ 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Management & Persönlichkeitsbildung

70. Erfolgreich führen – Psychologische Grundlagen

TERMINE UND ORTE

21.01.2026
8:00 – 12:30 Uhr
Chemnitz

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte im Unternehmen, die ihre Rolle stärken und ihr Führungsverhalten kritisch reflektieren und verbessern wollen.

Entfalten Sie Ihr Führungspotenzial!

In unserem Seminar lernen Sie, psychologische Grundlagen zu nutzen, um die Stärken Ihrer Mitarbeiter zu erkennen und ein harmonisches Arbeitsumfeld zu schaffen.

Entwickeln Sie Ihre Fähigkeiten im Umgang mit Ihrem Team und fördern Sie nachhaltig den Erfolg Ihres Unternehmens.

Inhalte:

- Sozialverhalten kennen und verstehen
- Verhalten der Menschen in Gruppen
- Autorität und Führungsverhalten

REFERENT/IN:

Heidi Tietschert
Personalcoach

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber, Führungskräfte

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 200,00
Nichtmitglieder € 250,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Management & Persönlichkeitsbildung

71. Erfolgreiches Zeit-, Ziel- und Selbstmanagement Effektivität und Effizienz steigern (Intensiv-Coaching)

TERMINE UND ORTE

23.01.2026
9:00 – 17:00 Uhr
Hannover

02.02.2026
9:00 – 17:00 Uhr
Online

Erfahren Sie mehr über Ihren Arbeitsstil, machen Sie sich produktive und nonproduktive Gewohnheiten bewusst und erfahren Sie, was Sie anders machen können. Lernen Sie Techniken, Strukturen und Prozesse kennen, entlarven Sie Zeitfresser und investieren Sie schließlich die Energie und Zeit in die Aufgaben, an denen Ihr Erfolg gemessen wird. Mit dem Strategieplaner für Zeit und Persönlichkeit (wissenschaftlich fundiert) machen Sie einen Check-up „Persönlichkeit und Arbeitsstil“, erfahren, welcher Zeitmanagement-Typ Sie sind und erhalten neben vielen Techniken und Anregungen zusätzlich individuelle Tipps für mehr Effektivität und Effizienz.

Ziele:

- Arbeitsverhalten bewusst machen, ändern, anpassen
- Zeit- und Zielbewusstsein schärfen, Aufgaben entsprechend ausrichten
- Effektivität und Effizienz steigern
- Zeitfresser reduzieren, Aufgaben managen und Prioritäten setzen
- Selbstorganisation und Selbstmanagement steigern
- Persönlichen Handlungsplan erstellen
- Leistungssteigerung und Zufriedenheit
- Mehr Zeit für das Wesentliche

Inhalte:

- Das persönliche Zeitmanagement – Arbeitsverhalten bewusst machen
- Zeit und Persönlichkeit – mein Profil
- Meine Einstellung – Förderer und Hinderer
- Ziele setzen und Handlungen zielorientiert ausrichten
- Prioritäten – die richtigen Prioritäten als Handlungsplan
- Bewusstsein schärfen für produktive und nonproduktive Gewohnheiten
- „Inneren Schweinehund an die Leine nehmen“ – was kann ich andersmachen?
- Eigene Zeitverschwender erkennen und minimieren
- Aufgaben planen
- Aufschieben oder lieber gleich machen?
- Notizen und Vorbereitungen – wann und wie?
- Störungen und Unterbrechungen reduzieren – und: wo bin ich Störer?
- Zeitplanung und Aufgaben strukturieren – loslassen von hindernden Gewohnheiten; was kostet mich zu viel Zeit?
- „Irgendwann“ wird auch geplant – alles im (Über-)Blick
- E-Mail Flut meistern
- Wie gehe ich mit Entscheidungen um?
- Aufgaben delegieren bzw. wenn ich mehr Verantwortung bekomme
- Stärken, Stolpersteine, nonproduktive Gewohnheiten
- Wochen-, Tages-, Aufgabenplanung und Praxistipps
- Selbst- und Arbeitsplatzorganisation – viele Anregungen
- Mein „Strategieplaner Zeit“
- Mein Handlungsplan

REFERENT/IN:

Katrin Suhle
Trainerin & Coach
KSuhle. Erfolgsstrategien

ZIELGRUPPE:

Führungskräfte und MitarbeiterInnen aller Branchen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 375,00
Nichtmitglieder € 425,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Management & Persönlichkeitsbildung

72. 5 Schlüssel für erfolgreiche Umsetzung und Zusammenarbeit im Team

TERMINE UND ORTE

28.01.2026
9:00 – 13:00 Uhr
Online

Kennen Sie das? Immer wieder die gleichen Probleme, Projekte kommen nicht voran, Diskussionen drehen sich im Kreis. Diese Wiederholungsschleifen kosten Zeit, Nerven und Energie. Das Tetraeder-Modell zeigt Ihnen konkret, wo Sie in der Falle sitzen. Mit fünf Intelligenzen, auf die Sie systematisch den Fokus setzen können – Handeln, Emotion, Struktur, Vision und der Intelligenz für Integration – erkennen Sie schnell, warum Sie feststecken. Ohne Handeln kommt nichts ins Ziel, ohne Emotion fehlt die Motivation, ohne Struktur entsteht Chaos, ohne Vision die Richtung. In diesem Workshop lernen Sie, wie Sie das Modell als systematisches Suchsystem für Blockaden in Ihrem Berufsalltag einsetzen können. Sie entwickeln einen klaren Blick dafür, welche der fünf Intelligenzen gerade fehlt oder überbetont wird. Erfahren Sie, wie Sie diese nutzen können, um Ihr eigenes Handeln und auch das Ihrer Mitarbeitenden und Geschäftspartner besser zu verstehen und positiv zu beeinflussen. Das Ergebnis: Effiziente Problemlösung statt endlosem Kreisdrehen und ein wertvolles Modell für Ihren Alltag. Lassen Sie die Fallen fallen und finden Sie neue Wege zum erfolgreichen Dranbleiben!

REFERENT/IN:

Beate Wiemann

Coach

Inhaberin Dranbleiben Umsetzungs-coaching für Karrierewege und Herzensprojekte

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber, Führungskräfte, Personalverantwortliche

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 135,00
Nichtmitglieder € 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Management & Persönlichkeitsbildung

73. Professionelles Reklamationsmanagement

TERMINE UND ORTE

03.02.2026
9:00 – 16:00 Uhr
Online

Kein Unternehmen kann es sich leisten, verärgerte Kunden zu verlieren. Die Ansprüche steigen, Reklamationen sind an der Tagesordnung. Mitarbeiter/innen in Unternehmen stehen häufig unter Zeitdruck und sind tagtäglich vielfältigen kritischen und belastenden Gesprächssituationen ausgesetzt, die eine hohe gesprächstechnische Geschicklichkeit erfordern, um unnötige Eskalationen zu vermeiden.

Ziel:

Dieses Seminar dient neben der individuellen Stärkung der Sozialkompetenz sowie einer gesunden Frustrationstoleranz dem professionellen Umgang mit aufgetragenen Gesprächspartner/innen, sowohl am Telefon als auch im persönlichen Gespräch.

Inhalt:

- Grundregeln für eine erfolgreiche Kommunikation
- Servicekommunikation am Telefon
- Idealstruktur eines Gesprächs
- Reklamation – Chance zur Kundenbindung
- Positive Absicht
- Wahrnehmungspositionen im Reklamationsgespräch
- Tipps/Anregungen

REFERENT/IN:

Achim Dohmeier

Vertriebstrainer und Business-Coach
Dohmeier Personaltraining

ZIELGRUPPE:

Mitarbeiter/innen mit Kundenkontakt

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Management & Persönlichkeitsbildung

74. Projekttalente fördern – 3-Tage Kompaktqualifizierung für Assistenten mit Zertifikat

TERMINE UND ORTE

05.02.2026
9:00 – 16:00 Uhr
Online

12.02.2026
9:00 – 16:00 Uhr
Online

19.02.2026
9:00 – 16:00 Uhr
Online

Warum dieses Programm? Assistenten in Projekten stehen oft vor großen Herausforderungen: Sie sollen koordinieren ohne die passende Projektmethodik zu kennen, kommunizieren ohne Konfliktlösungsstrategien zu haben. Gleichzeitig ist gezielte Nachwuchsförderung ein wichtiger Motivationsfaktor für Ihre wertvollsten Mitarbeiter. Diese 3-Tage-Kompaktqualifizierung entwickelt gezielt das Projektmanagement-Potenzial Ihrer Assistenten. Sie erhalten anwendbares Wissen über Projektmethoden, stärken ihre sozialen Kompetenzen und lernen praxiserprobte Lösungsstrategien kennen.

Der Nutzen für Ihr Unternehmen:

- Assistenten werden zu wertvollen Projektunterstützern
- Projektleitungen erhalten kompetente Entlastung
- Bessere Projektorganisation und Kommunikation
- Anerkanntes Zertifikat als Nachweis der erworbenen Qualifikation
- Gezielte Nachwuchsförderung in nur 3 Tagen

Das Programm wird von einem erfahrenen Trainerteam von „Dranbleiben“ durchgeführt und kombiniert theoretisches Wissen mit praktischen Übungen. Den Abschluss bildet eine moderierte Prüfung mit Fallbeispielen und Wissensfragen.

Drei Tage, die gut investiert sind, um Projektassistenten sicherer zu machen und für die Zukunft zu motivieren. Das erworbene Zertifikat wird den Teilnehmern am Ende von der Creditreform Hannover-Celle Bissel KG zugeschickt.

REFERENT/IN:

Gitta Köllner

Psychologische Beraterin, Personal Coach

Patricia Korella

Coach / Dranbleiben Synergy Coaching,
Seminare, Human Design/64 keys Beratung

Beate Wiemann

Coach / Inhaberin Dranbleiben Umsetzungscoaching für Karrierewege und Herzensprojekte

ZIELGRUPPE:

Fach- und Führungskräfte, Projektleiter sowie Quereinsteiger, die ihre Kompetenzen in der Projektorganisation vertiefen oder neue Fähigkeiten für die Leitung von Projekten erwerben möchten

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 1995,00
Nichtmitglieder	€ 2495,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Management & Persönlichkeitsbildung

75. Chefentlastung – wie Sie und Ihr/e Vorgesetzte/r ein starkes Team werden

TERMINE UND ORTE

10.02.2026
9:00 – 13:00 Uhr
Online

Sie schreiben fehlerfreie Briefe und haben die Abläufe im Büro im Griff. Doch zur echten Chefentlastung – die auch Ihnen mehr Freiräume und Anerkennung verschafft – gehört heutzutage mehr.

Ihre Tätigkeiten als Assistent/in sind anspruchsvoller geworden, unternehmerisches Denken und Handeln ist gefordert. Führungskraft und Co-Manager/in, so wird die moderne Aufgabenverteilung oft umschrieben. Was es braucht und wie es gelingt, dass Sie diese Rolle souverän ausfüllen, ohne (noch mehr) Überstunden zu machen, erfahren Sie in diesem Seminar.

REFERENT/IN:

Gunna Schiprowski

Coach

Seminare . Beratung . Coaching

ZIELGRUPPE:

Assistenten/innen, Sekretäre/-innen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 135,00
Nichtmitglieder	€ 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Management & Persönlichkeitsbildung

76. Stress – nein, danke. Stressprävention am Arbeitsplatz.

TERMINE UND ORTE

16.02.2026
9:00 – 17:00 Uhr
Online

Steigern Sie Ihre Gesundheitskompetenz und nutzen Sie Ihren eigenen Weg mit Stress umzugehen. Die professionelle Bewältigung von Stress, Stressprävention und Selbstreflexion tragen erheblich zur Funktionsfähigkeit, Kostenminimierung, Leistungssteigerung, Zufriedenheit und der Weiterentwicklung einer Organisation bei. Die richtige Dosis ist entscheidend. Für die Zukunftsgestaltung und das Weiterkommen ist es daher entscheidend, das Leistungspotenzial und die Ressourcen zu erkennen und produktiv zu nutzen. Die Widerstandskraft zu steigern und Energie bewusst einzusetzen. Die richtige Dosis ist entscheidend: Stress in der richtigen Dosis erhöht die Leistung. Im Rahmen der Gesunderhaltung und Kompetenzsteigerung sind Stressprävention und Stressbewältigung zentrale Themen der Gegenwart und Zukunft. Allzu oft werden Situationen als Stress wahrgenommen – die Identifikation des Stressors, die Unterscheidung „produktiv und nonproduktiv“ bleiben hingegen unausgesprochen oder werden verallgemeinert. Entscheidend ist schließlich, welche Stressoren die Auslöser für positiven und negativen Stress sind und ob der Stressor – und das ist der wesentliche Punkt – mit den eigenen Ressourcen bewältigt werden kann. Daher beginnt das Seminar mit dem „Klarwerden“, wo der jetzige Standpunkt ist, was genau stresst und endet mit effektiven kurzfristigen und langfristigen Bewältigungsstrategien, Praxistipps und Methoden. Das persolog® Stress-Profil unterstützt und sorgt im Rahmen des Gesundheitsmanagements für die Entwicklung der individuellen Stressmanagement-Kompetenz. **Ziel:** • Entwicklung der individuellen Stressmanagement-Kompetenz • Gesunderhaltung und Stressprävention • Verhalten regulieren • Ressourcen nutzen • Kurz- und langfristige Stressbewältigungsstrategien

Wir starten mit dem „Klarwerden“ • Wo der jetzige Standpunkt ist, was genau stresst bzw. wie stark die Ausprägungen sind • und enden mit Bewältigungsstrategien.

Inhalt im Überblick: • Stress – ein Modewort? Was ist Stress? • Stress – auf die Dosis kommt es an • Stress hat zwei Gesichter: produktiv und nonproduktiv • Bewusstsein schaffen für unterschiedliche Situationen und Reaktionen • Was macht Stress mit mir? Signale und Reaktionen • Lernen Sie 11 verschiedene arbeitsbezogene Stressoren kennen und Ihr Stressverhalten • Ressourcen gegen Dauerstress nutzen • Mein nonproduktives Stressverhalten • Ich in Höchstleistungen: Wann entsteht produktives Stressverhalten? • Erstellen Sie Ihr persönliches Stress-Profil • Wo wollen Sie was ändern bzw. die „Notbremse“ ziehen? Mein individuelles Stressmanagement ermöglicht mir mit Stress umzugehen • Körperlich und seelisch fit: Kurzfristige Bewältigungsstrategien • Langfristige Bewältigungsstrategien – das persolog® Stress-Profil unterstützt und sorgt für die Entwicklung der individuellen Stressmanagement-Kompetenz.

REFERENT/IN:
Katrin Suhle
Trainerin & Coach
KSuhle. Erfolgsstrategien

ZIELGRUPPE:
Jedermann

GEBÜHREN:
für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Management & Persönlichkeitsbildung

77. Sicher und überzeugend auftreten in schwierigen Gesprächssituationen

TERMINE UND ORTE

17.02.2026
9:00 – 16:00 Uhr
Online

Was tun bei Auseinandersetzungen, unberechtigten Forderungen und verbalen Angriffen? Wie stoppt man Vielredner und beendet Dauergespräche bestimmt, aber freundlich?

Besonders in schwierigen Gesprächen kommt es auf sicheres Auftreten und gute Kommunikation an. Das Seminar behandelt Möglichkeiten, in diesen Situationen mit Kunden und Geschäftspartnern souverän zu reagieren und gelassener bleiben zu können. Sie bekommen wirkungsvolle Tipps zum Umgang mit Emotionen; verschiedene Kommunikationstechniken und konkrete Formulierungshilfen unterstützen Sie dabei, auch schwierige Gespräche zu meistern und zu Lösungen zu kommen.

REFERENT/IN:
Gunna Schiprowski
Coach
Seminare . Beratung . Coaching

ZIELGRUPPE:
Jedermann

GEBÜHREN:
für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Management & Persönlichkeitsbildung

78. Souverän auf Knopfdruck – Das Performance Coaching für Stimme, Präsenz und Wirkung

TERMINE UND ORTE

18.02.2026
9:00 – 11:00 Uhr
Online

Wie Sie als Führungskraft mit klarer Sprache, starker Stimme und sicherem Auftritt überzeugen. Souveränes Auftreten entsteht nicht durch Inhalt, sondern durch Haltung, Stimme und Klarheit. Dieses Coaching zeigt, wie Sie Ihre Präsenz gezielt steuern, innere Ruhe aktivieren und auch in kritischen Situationen überzeugend klingen. Sie lernen, wie Sie in Meetings, Präsentationen und Verhandlungen sicher, gelassen und authentisch wirken.

Inhalte:

- Stimme als Führungsinstrument – Wirkung steuern statt nur reden
- Körperspannung, Haltung und Atmung als Grundlage für Präsenz
- Stimm- und Energieeinsatz in Stress- und Konfliktsituationen
- Praktische Übungen mit Businessbezug: Auftakt, Präsentation, Entscheidungsgespräch
- Werkzeuge für den souveränen Auftritt – digital und live

Methodik:

Praxisorientiertes Online-Coaching mit gezielten Körper- und Stimmübungen, Live-Feedback und Reflexion.

Technische Voraussetzungen:

Computer oder Tablet mit Kamera und Mikrofon, stabile Internetverbindung, ruhige Umgebung.

REFERENT/IN:

Laura Joeken

Coach für Sprachkompetenz

Laura Joeken Die Dialektwegmacherin

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Führungskräfte,
Unternehmer und Vertriebsverantwortliche

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Management & Persönlichkeitsbildung

79. Kommunikationstraining und Gesprächsführung professionalisieren (Intensiv-Coaching)

TERMINE UND ORTE

27.02.2026
9:00 – 17:00 Uhr
Hannover

Verstehen und verstanden werden – worauf es ankommt, damit es ankommt! Was ein „gutes“ Gespräch und eine wirkungsvolle Argumentation braucht, erfahren Sie in diesem Seminar! Lernen Sie die „Big 5“ kennen und professionalisieren Sie Vorbereitung und Gesprächsführung. Erfahren Sie, wie Sie Argumentationsketten aufbauen, mit dem „richtigen“ Argument starten, zielorientiert weitermachen und Ihre Gesprächspartner überzeugen. Die „wirkungsvolle Kommunikation“, Zuhör- und Fragekompetenz gilt es immer wieder zu regulieren und zu professionalisieren, um erfolgreich zu sein.

Ziel ist es, die eigene Kommunikationskompetenz zu erweitern, Spannungen zu reduzieren, Situation und Emotion zu trennen, angemessen zu reagieren und lösungsorientiert zu arbeiten. Techniken (Denken und Handeln) kennenlernen und in der Praxis anwenden. Souveränität und Ergebnisorientierung im Miteinander.

REFERENT/IN:

Katrin Suhle

Trainerin & Coach

KSuhle. Erfolgsstrategien

ZIELGRUPPE:

Jedermann

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 375,00
Nichtmitglieder € 425,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Management & Persönlichkeitsbildung

80. Grundlagen der Rhetorik

TERMINE UND ORTE

03.03.2026
9:30 – 17:00 Uhr
Dresden

Wer etwas zu sagen hat, sollte reden können. Rhetorik bezeichnet die Fähigkeit informativ, verständlich und überzeugend vor einer Menschengruppe zu sprechen und/oder einen Vortrag zu halten.

Professionelle Rhetorik fängt bei der richtigen Gestik und Haltung an und endet bei einer guten Artikulation des Sprechers.

Und Sie können all dies in diesem Tagesseminar erlernen. Es lohnt sich!

Schwerpunkte:

- Selbstpräsentation
- Körpersprache
- Sprechtempo und effektive Nutzung von Pausen
- Botschaft und Ziel

REFERENT/IN:

Gerrit Busmann

Berater Business-Coach Management
Trainer

ZIELGRUPPE:

Mitarbeiter aller Hierarchiegruppen,
alle Entscheider

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Management & Persönlichkeitsbildung

81. Professionelle Kommunikation und Schlagfertigkeit

TERMINE UND ORTE

04.03.2026
9:30 – 17:00 Uhr
Dresden

Ist Ihnen die Antwort wieder einmal zu spät eingefallen? Fühlen Sie sich manchmal sprachlich bloßgestellt oder überrollt? – Hier hilft Ihnen professionelle Kommunikation und Schlagfertigkeit.

Mit Hilfe verschiedenster Techniken und Strategien lernen Sie Ihren Gesprächspartner für sich einzunehmen und zu gewinnen. So können Sie Ihre persönliche Außenwirkung und damit auch Ihr Führungspotenzial optimal steigern.

Schwerpunkte:

- Sich selbst besser verstehen, die persönliche Einstellung zu anderen positiv verändern
- Argumentativ sicherer Umgang mit Angriffen/Manipulation
- Reaktionen auf unfaire Strategien/ Einwände in Gesprächen
- Optimierung der sprachlichen Ausdrucksfähigkeit
- Erweitern des aktiven Wortschatzes und praktische Übungen

REFERENT/IN:

Gerrit Busmann

Berater Business-Coach Management
Trainer

ZIELGRUPPE:

Mitarbeiter aller Hierarchiegruppen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Management & Persönlichkeitsbildung

82. Business-Knigge aktuell – gibt's da was Neues?

TERMINE UND ORTE

05.03.2026
9:00 – 16:00 Uhr
Hannover

Wer grüßt wann wen?
Wer stellt wen vor?
Wie verhalte ich mich souverän bei unterschiedlichen Anlässen?
Wie treffe ich den richtigen Ton?
Nach diesem Seminar werden Sie entspannter und sicherer in unterschiedlichen Situationen auftreten.

REFERENT/IN:

Gunna Schiprowski

Coach

Seminare . Beratung . Coaching

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber, Mitarbeiter

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Management & Persönlichkeitsbildung

83. Work-Life-Balance: Achtsamkeit und Resilienz

TERMINE UND ORTE

05.03.2026
9:30 – 17:00 Uhr
Dresden

Lernen Sie mit modernen Techniken Ihren Arbeitsalltag zu bewältigen und Ihren Akku mit neuen Energien aufzuladen. Meistern Sie ab jetzt Ihre beruflichen Herausforderungen mit spürbarer Leichtigkeit und beneidenswerter Stärke.

Ein ausgeglichener Mitarbeiter meistert Stresssituationen souverän und leistet qualitativ hochwertigere Arbeit. Geben Sie Acht auf sich und Ihr Team und setzen Sie ein Zeichen gegen schleichen den Burnout.

- Aktives & proaktives Stressmanagement
- Trance & Mentaltechniken
- Modernste Techniken aus der Neuropsychologie
- Motivationstechniken
- Zwei Leben im Einklang

Sie erhalten den Schlüssel zur inneren Stärke, Gelassenheit, Widerstandskraft und Resilienz.

REFERENT/IN:

Gerrit Busmann

Berater Business-Coach Management
Trainer

ZIELGRUPPE:

Jedermann

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Management & Persönlichkeitsbildung

84. Gesprächskompetenzen erweitern. Wie Gespräche gut gelingen – Theorie, Praxis und relevante psychologische Aspekte

TERMINE UND ORTE

10.03.2026
9:00 – 15:30 Uhr
Chemnitz

Gesprächskompetenzen sind wichtige Schlüsselqualifikationen in nahezu allen Berufsfeldern. Sie ermöglichen es uns, klar zu kommunizieren, Missverständnisse zu vermeiden und konstruktive Beziehungen zu Kollegen, Kunden und Vorgesetzten aufzubauen. Neben den Alltagsgesprächen in verschiedenen Situationen geht es auch mitunter darum, schwierige Gesprächssituationen zu lenken, Konfliktgespräche zu führen oder kritische Situationen sogar zu eskalieren. Das ist nicht immer leicht, aber mit fundiertem Wissen kann es gut gelingen.

Das Seminar unterstützt Mitarbeitende und Führungskräfte, die ihre Gesprächskompetenzen erweitern möchten. Neben grundlegenden Kommunikationsmodellen werden Gesprächstechniken aufgefrischt, vermittelt und ausprobiert. Darüber hinaus geht es aber insbesondere um psychologische Aspekte, die bedeutsam sind, damit relevante Inhalte in Gesprächen Platz haben und Kommunikation erfolgreich verläuft.

Mit dem bisherigen und dem neuen Wissen wird es Ihnen zukünftig in Gesprächen besser oder leichter gelingen, souverän und zielgerichtet zu guten Ergebnissen zu kommen und zufriedene Gesprächspartner zu verabschieden.

REFERENT/IN:

Katrin Just

Diplom-Psychologin
Psychologisches Business-Choaching

ZIELGRUPPE:

Jedermann

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Management & Persönlichkeitsbildung

85. Konflikte im Team – Das kriegen wir besser hin: Ursachen und Wirkungen von Konflikten in Teams

TERMINE UND ORTE

12.03.2026
9:00 – 15:30 Uhr
Chemnitz

Konflikte in Teams sind unvermeidlich, doch ihre konstruktive Lösung kann eine wertvolle Gelegenheit zur Weiterentwicklung und Stärkung der Zusammenarbeit sein. Ein gutes Teamklima – im kleineren Team oder im größeren Fachbereich – ist sehr bedeutsam für Mitarbeitende, da dieses die Zufriedenheit am Arbeitsplatz und die Bindung zum Unternehmen wesentlich bedingt. In diesem Seminar erfahren Sie praxisnah wichtige Grundlagen, um Konflikte in Teams und deren Dynamiken zu erkennen, zu analysieren und zu bewältigen. Durch dieses Verständnis können Sie die eigene Rolle im Konfliktmanagement besser wahrnehmen und Ihre Handlungsfähigkeit stärken, um ein positives und produktives Teamklima zu fördern. Wenn Sie als Führungskräfte daran interessiert sind, Konflikte frühzeitig zu erkennen, professionell zu handeln und eine wertschätzende Teamkultur zu fördern, dann finden Sie hier wertvolle Inhalte. Das Seminar umfasst Inputphasen, praxisnahe Bezüge und interaktive Reflexionen. Es bietet Raum für eigene Fragestellungen und den Austausch von Erfahrungen.

Themeninhalte:

- Ursachen, Arten und Dynamiken von Konflikten in Teams
- Konfliktkommunikation und praktische Bezüge
- Die Rolle der Führungskraft zur Regulierung von Konflikten
- Vorgehen zur Konfliktprävention

REFERENT/IN:

Katrin Just

Diplom-Psychologin
Katrin Just Psychologisches Business-Choaching

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber, Führungskräfte

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Management & Persönlichkeitsbildung

86. Gesprächsstruktur und -kultur – auch in Kritikgesprächen

TERMINE UND ORTE

19.03.2026
9:00 – 12:30 Uhr
Dresden

Eine konstruktive Gesprächskultur ist Schlüssel für Motivation und Zusammenarbeit. In diesem Modul entwickeln die Teilnehmenden Strategien, Gespräche klar zu strukturieren und Feedback konstruktiv einzusetzen. Sie üben, Kritikgespräche lösungsorientiert und wertschätzend zu führen – auch bei Widerstand. So schaffen sie Verbindlichkeit, stärken Vertrauen und fördern eine offene, respektvolle Teamkultur.

Schwerpunkte:

- Klassische Überzeugungsstrategien, ich Nutzen vs. Unsinn
- Konstruktiver Umgang mit Widerstand und Missverständnissen
- Sinnvolle Überzeugungsstrategien

REFERENT/IN:

Ralf Käßler
CEO
Tagodi GmbH

ZIELGRUPPE:

Führungskräfte, Teamleiter:innen und Personen mit Leitungs- oder Steuerungsfunktion, die ihre Gesprächsführung, Wirkung und Präsenz im Führungsalltag stärken möchten.

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 135,00
Nichtmitglieder € 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Management & Persönlichkeitsbildung

87. Emotionsmanagement in schwierigen Gesprächssituationen

TERMINE UND ORTE

19.03.2026
13:30 – 17:00 Uhr
Dresden

Führung bedeutet auch, in kritischen Momenten gelassen zu bleiben. Die Teilnehmenden lernen, eigene Emotionen bewusst zu steuern und souverän auf emotionale Reaktionen des Gegenübers einzugehen. Sie entdecken Techniken zur frühzeitigen Entschärfung schwieriger Gespräche. Es gilt das eigene Emotionsgrit zu steuern. Dies stärkt Resilienz und schafft Sicherheit im Führungsalltag.

Schwerpunkte:

- Psycho-Logik besser verstehen – Gelassenheit und Klarheit bewahren
- Feedback muss möglich sein: Fachlich vs. Persönlich – sinnvolle Abgrenzungen
- Wie versetzte ich mich in einen guten Zustand auch wenn ich mich angegriffen sehe

REFERENT/IN:

Ralf Käßler
Geschäftsführer
tagodi GmbH

ZIELGRUPPE:

Führungskräfte, Teamleiter:innen und Personen mit Leitungs- oder Steuerungsfunktion, die ihre Gesprächsführung, Wirkung und Präsenz im Führungsalltag stärken möchten.

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 135,00
Nichtmitglieder € 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Management & Persönlichkeitsbildung

88. Intensivtraining: Steigere deine Wirksamkeit – Persönlichkeitskompetenz erweitern

TERMINE UND ORTE

20.03.2026
9:00 – 17:00 Uhr
Online

Mitten drin in Veränderungsprozessen! Diese gilt es zu meistern und nächste Schritte zu setzen, Ressourcen zu nutzen, das Verhalten zu flexibilisieren und sich von den ein und anderen „ausgetretenen Pfaden“ und Gewohnheiten zu trennen. Im Denken und im Handeln. Das bedeutet auch: die eigene „Wohlfühlzone“ anpassen. Während uns manches leicht von der Hand geht, „kleben“ wir an anderer Stelle an Gewohnheiten. Verhalten, dass auf der einen Seite oder in der Vergangenheit gut und produktiv war bzw. ist, kann auf der anderen Seite unproduktiv und hemmend sein. Erkenn Deine Stärken und Potenziale und das „richtige“ Maß und steigere deine zielorientierte Veränderungskompetenz. Das Seminar wird dich im Denken und Handeln in Veränderungsprozessen unterstützen, Möglichkeiten aufzeigen, leichter und zielorientierter den nächsten Schritt zu setzen. Sammle Tipps und leite Deine nächsten konkreten Schritte für mehr Erfolg, Wirksamkeit und Zufriedenheit ein.

Ziele/Nutzen: • Vorwärts statt Stillstand – was mich bewegt • Verhalten und Reaktionen besser verstehen – Verhaltensmuster und Konsequenzen erkennen • Erstell dein Profil – Selbstreflektion • Stärken und Potenziale erkennen – meine Landkarte, meine Werte, Motivatoren... • Mehr Flexibilität im Denken und Handeln, mehr Veränderungskompetenz • Die eigene „Wohlfühlzone“ und die von anderen „richtig“ deuten und persönliche Grenzen erweitern. Was wird erwartet? Was lebe ich (weiter)? • Bewegungen in eine Richtung • Veränderungen besser meistern: Möglichkeiten im Denken und Handeln erarbeiten • Warum „an einem Strang ziehen“ so viel Kräfte freisetzt! • Strategien für mehr Effektivität

Inhalt: • Wo stehe ich? Meine Wohlfühlzone • ... und welche Wohlfühlzonen haben andere? • Was machen Veränderungen mit mir? • Erstelle Dein Profil – Selbstreflektion und Interpretation • Verhaltensmerkmale in der Übersicht • Meine (Vor-) Einstellung, meine Werte und die Wirkung auf das Tun • Produktives und hemmendes Verhalten (in Veränderungsprozessen) • Perspektivwechsel – andere Blickwinkel?! • Wenn sich Gegebenheiten ändern ... • Wenn sich Erwartungen ändern und ich „alte Gewohnheiten lebe“? • Veränderung als Chance für die persönliche Weiterentwicklung: Chancen- oder Hindernisdenken? • Typische Fehler bei Veränderungsprozessen • Die „kleine Schritte“ Technik • Am Ball bleiben und mich immer wieder zielorientiert in Bewegung setzen ... – die Richtung ist entscheidend!

Zusatzinformationen Standortbestimmung mit dem persolog® Verhaltensprofil, inkl. Profil „unter Druck“.

REFERENT/IN:

Katrin Suhle
Trainerin & Coach
KSuhle. Erfolgsstrategien

ZIELGRUPPE:

Jedermann

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 375,00
Nichtmitglieder € 425,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.



WIR GEBEN DIR ALLE CHANCEN.

Bei ARTUS geben wir Dir
nicht nur eine Chance –
wir bieten Dir eine breite
Palette an beruflichen
Möglichkeiten.

Deine Zukunft wartet –
ergreife sie mit ARTUS.



Arbeiten bei ARTUS:
Jetzt bewerben!

Personal (HR) & Arbeitsrecht
89. Telefontraining für
Auszubildende (Azubi-Fit)

TERMINE
UND ORTE

12.01.2026
9:00 – 17:00 Uhr
Online

15.01.2026
9:00 – 17:00 Uhr
Hamburg

29.01.2026
9:00 – 17:00 Uhr
Online

13.02.2026
9:00 – 17:00 Uhr
Online

Du wirst Deine Sicherheit steigern, Gespräche strukturiert führen, die richtigen Fragen „richtig“ stellen und professionell Rückrufe vereinbaren und weiterleiten. Ihr werdet Euch wirkungsvoll „briefen“ und die Themen erarbeiten, abstimmen, offene Fragen klären und üben. Du bist die akustische Visitenkarte. Mehr über die Wirkung Deiner Stimme, über Deine Ausstrahlung, Sicherheit am Telefon und über Gesprächswerkzeuge erarbeitest Du an diesem Tag. Neben dem „Roten Faden“ für eine gute Struktur, dem Fingerspitzengefühl für die „richtigen“ Worte, lernst Du die wichtigsten Techniken kennen. Im Seminar wirst Du praxisorientiert arbeiten und vom „Live-Feedback“ profitieren. Daraus erstellen wir einen gemeinsamen Tipp-Geber.

Ziele:

- Professionell telefonieren • Hemmungen abbauen und Sicherheit bekommen • Kompetent in der Gesprächsführung • Eine „Beziehung“ zum Gegenüber aufbauen • Keine Panik sondern Freude • Einen Eindruck der positiv beeindruckt hinterlassen

Inhalte:

- Freundlichkeit, die ankommt (ein Lächeln im Gesicht) – Ihre Visitenkarte • Was will der Anrufer? Um was geht es? Zuhören ohne persönliche Bewertung • Der Gegenüber „beißt“ nicht • Die wichtigsten Gesprächswerkzeuge für die Praxis • „SMS-Sprache“ ist am Telefon tabu! Richtig melden. „Richtig“ sitzen – Notizen machen • Meine Einstellung, meine Haltung und meine Stimmung hört man! • Aktiv zuhören und aktiv fragen • Verstehen heißt noch nicht verstanden – um was geht es genau? • Gesprächsphasen, der „Rote Faden“ für das Telefonat • Die Inhalte in eine Struktur bringen • Das Telefonat lenken und schwierige Situationen souverän meistern • Fingerspitzengefühl für das „wie“ ich es sage und „was“ ich sage • Positiv und lösungsorientiert statt negativ und problemorientiert • Gespräche weiterleiten, Rückruf vereinbaren • Keine Sprachlosigkeit – geschickt überbrücken • Den richtigen Ton wählen, mit der Stimme wirkungsvoll arbeiten • Den Gesprächsabschluss gestalten • Mein Tipp-Geber für die Praxis und Nachhaltigkeit

REFERENT/IN:

Katrin Suhle
Trainerin & Coach
KSuhle. Erfolgsstrategien

ZIELGRUPPE:

Auszubildende, Studenten, Praktikanten

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 325,00
Nichtmitglieder	€ 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Personal (HR) & Arbeitsrecht
90. 1x1 der Umgangsformen, Verhaltensregeln und das Zusammenspiel.
Mit Stil positiv auffallen (Azubi-Fit)

TERMINE
UND ORTE

13.01.2026
9:00 – 17:00 Uhr
Online

22.01.2026
9:00 – 17:00 Uhr
Hannover

26.01.2026
9:00 – 17:00 Uhr
Hamburg

12.02.2026
9:00 – 17:00 Uhr
Online

Von Anfang an eine gute Orientierung, kleine Regieanweisungen „richtiges Verhalten und Umgangsformen“ für mehr Professionalität, Sicherheit, Eindruck, Haltung, Wirkung und eine gute und erfolgreiche Zusammenarbeit. Erhalte Deinen Tipp-Geber für „Gutes Verhalten und Benehmen“, worauf sollte ich ab heute achten? Erfahre Wissenswertes über Respekt und Wertschätzung, erkenne Fettnäpfchen erfahre was Du stattdessen tun solltest. Erlebe, worauf es im Alltag ankommt und lerne die Spiel- und Verhaltensregeln im Arbeitsalltag kennen, egal an welcher „Front“ Du jetzt gerade arbeitest. Aus „irgendwie“ machen wir „genau so! „Verhalten“ bewusst machen und an Leitlinien, Zielen, Erwartungen ausrichten, ist das „A und O“. Wir füllen „Respekt, Anstand, Wertschätzung, Toleranz und Akzeptanz“ mit konkreten Inhalten und steigern die Sensibilität.

Ziele:

- Bewusstsein schaffen für Verhalten, gutes Benehmen und die Wirkung; persönlich und in der digitalen Business-Welt • Benimm-Basics: Was macht man und was nicht! Sinn und Hintergrund Regeln kennen und leben • Sensibilität für „richtiges“ Verhalten gegenüber Kolleginnen und Kollegen und Vorgesetzten und allen, mit denen Du Kontakt hast • Sicherheit und Orientierung • Verantwortung für das eigene Verhalten einschl. Auswirkung übernehmen und sich reflektieren • Bewusstsein steigern für Verantwortung, Verpflichtungen und Konsequenzen • Den Umgang mit anderen verbessern • Praxiswissen sammeln und anwenden

Inhalte:

- Umgangsformen – Sinn und Nutzen • Die Landschaft von Benimm-Basics, persönlich und in der digitalen Welt • Der erste Eindruck – was ist wichtig? • Neu in der Abteilung – mein Start • Wichtige Verhaltensmerkmale und -regeln statt irgendwie und irgendwann! • Spielregeln im Alltag – kennen und anwenden • Denken, mitdenken und weiterdenken - souverän „rüberbringen“ • Teamarbeit – ich als Teamplayer, mein Beitrag • Sozialkompetentes Miteinander • Abhängigkeit, Vertrauen und Verantwortung • „Richtig“ verhalten in Meetings und Konferenzen • Wer kann mir helfen, wie helfe ich? • Pünktlichkeit, Vereinbarungen und Organisation • Was erwarten Kunden, Vorgesetzte, Dritte von mir, von uns? • Höflichkeit, Akzeptanz und Respekt – unter uns und im Umgang mit Dritten • Körpersprache – wie wirke ich? Was kommt an? Wie gucke ich? • Bin ich interessiert? Zeige ich Interesse und Engagement? • Holschuld oder Bringschuld? • Erklärungen und Zusagen verpflichten • Was habe ich verstanden? Was nicht? • Ausdrucksweise, Fragestellung, Feedback • Ja, ja. – und doch nicht zugehört? • Was kann ich anders machen? Was kann ich besser machen?

REFERENT/IN:

Katrin Suhle
Trainerin & Coach
KSuhle. Erfolgsstrategien

ZIELGRUPPE:

Auszubildende, Studenten, Praktikanten

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 325,00
Nichtmitglieder	€ 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Personal (HR) & Arbeitsrecht

91. Jobstarter-Training: Souverän und professionell telefonieren

TERMINE UND ORTE

14.01.2026
9:00 – 16:00 Uhr
Online

16.03.2026
9:00 – 16:00 Uhr
Online

In der jungen Generation läuft Kommunikation hauptsächlich über Text- und Sprachnachrichten, deren Inhalt man sich vorher überlegen kann. Spontane Anrufe und die unvorbereitete Kommunikation per Telefon empfinden viele oft als überfordernd. Als Berufsanfänger stellt einen dies vor eine Herausforderung, denn im Job kann man Telefonsituationen kaum vermeiden. In diesem Seminar geht es darum, Ängste abzubauen, Telefonate selbstsicherer zu führen und auch bei schwierigen Themen einen positiven Eindruck beim Gesprächspartner zu hinterlassen.

Die Teilnehmenden bekommen viele Tipps, wie sie eine gute Gesprächsatmosphäre schaffen, Stimme und Wortwahl überzeugend einsetzen und welche Formulierungen und Fragetechniken hilfreich sind. Dabei wird auf unterschiedliche Situationen eingegangen, wie beispielsweise Beratung und Umgang mit Beschwerden.

Hinweis: Dieses Seminar wird interaktiv gestaltet, während der gesamten Dauer findet ein Austausch mit den Teilnehmenden statt. Für die Online-Teilnahme ist daher die Nutzung von Mikrofon und Kamera erforderlich.

REFERENT/IN:

Gunna Schiprowski

Coach

Seminare . Beratung . Coaching

ZIELGRUPPE:

Auszubildende, Uniabsolvent*innen, Praktikant*innen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Personal (HR) & Arbeitsrecht

92. Zeitmanagement und Selbstorganisation (Azubi-Fit)

TERMINE UND ORTE

14.01.2026
9:00 – 17:00 Uhr
Online

03.02.2026
9:00 – 17:00 Uhr
Online

19.02.2026
9:00 – 17:00 Uhr
Online

Wie Du die täglichen Dinge im Alltag noch besser „geregelt“ bekommst, Deine Zeit besser managst, gut vorbereitest, ob auf das Gespräch, die anstehenden Aufgaben, das Projekt, das Meeting, die Routinen oder die Prüfung ist.

Wie Du zielorientiert planst und Dich selbst, die Aufgaben, den Arbeitsplatz besser organisierst, auch mit digitalen Medien, erfährst Du in diesem Seminar.

Methoden, Tipps und Anregungen für Zeiteinteilung und Aufgabenplanung, das Bearbeiten und Abarbeiten, das Vorbereiten und Befassen von Aufgaben, „über den Tellerrand schauen“ und mitdenken. Die Ausbildung, das Lernen, Gestaltung, Freizeit und Hobby, Selbst- und Arbeitsplatzorganisation, stehen im Mittelpunkt des Seminars. Lerne Techniken, Strukturen und Prozesse kennen wie Du „gut“ planst, Deine Prioritäten setzt und neu anpasst, Vereinbarungen festhältst und umsetzt, und wie Du den nächsten Schritt festlegst und umsetzt!

REFERENT/IN:

Katrin Suhle

Trainerin & Coach

KSuhle. Erfolgsstrategien

ZIELGRUPPE:

Auszubildende, Studenten, Praktikanten

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Personal (HR) & Arbeitsrecht

93. Intensivtraining

„Kündigungsgespräche souverän und empathisch führen“

TERMINE UND ORTE

16.01.2026
8:30 – 14:30 Uhr
Online

In diesem kompakten Intensivtraining erhalten Sie das notwendige Wissen und praktische Werkzeuge, um Trennungsgespräche professionell, klar und empathisch zu führen. Der Fokus liegt auf einer ausgewogenen Mischung aus theoretischem Input und praxisnahen Übungen. Sie lernen, schwierige Botschaften respektvoll zu übermitteln, auf emotionale Reaktionen souverän zu reagieren und Ihre eigene Resilienz zu stärken.

Inhalte:

- Grundlagen und Struktur: Rechtliche Basis, Ablauf eines professionellen Gesprächs
- Kommunikationstechniken: Klare und empathische Gesprächsführung, Umgang mit emotionalen Reaktionen
- Praxisübungen: Simulationen von Trennungsgesprächen mit intensivem Feedback
- Resilienz: Reflexion und Stärkung der persönlichen Belastbarkeit

Methoden:

Interaktive Fachinputs, Simulationen, Selbstreflexionstools und Gruppenarbeit.

Ziele:

Nach dem Training sind Sie in der Lage, Trennungsgespräche professionell und sicher zu führen, schwierige Situationen souverän zu meistern und wertschätzend mit den Beteiligten umzugehen.

REFERENT/IN:

Vera Dorschner
Dorschner Consulting

ZIELGRUPPE:

Führungskräfte, HR-Professionals und Personen, die in kurzer Zeit praxisorientierte Kompetenzen für Trennungsgespräche erwerben oder vertiefen möchten.

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Personal (HR) & Arbeitsrecht

94. Mitarbeiter-(Jahres-)Gespräche – mit Magnetkraft führen

TERMINE UND ORTE

20.01.2026
13:00 – 17:00 Uhr
Dresden

Die Kraft klarer und zugleich methodisch guter Gespräche verbessert nicht nur die Unternehmenskultur, sie ist heute Teil der professionellen Unternehmens- und Zukunftsplanung.

Was hält wichtige Mitarbeiter im Unternehmen? Gerade wenn materielle Zuwendungen an ihre Grenzen stoßen: Stärken Sie die persönliche Bindung Ihrer Mitarbeiter zum Unternehmen in diesem Seminar!

Subjektiv empfundenes, psychologisches Vertrauen bei den Mitarbeitern ist das Entscheidende für den Erfolg Ihrer Teams. Vier-Augen-Gespräche zwischen Führungskraft und Mitarbeiter, als Jahres-Mitarbeitergespräch und kürzer auch im Betriebsalltag: so schaffen Sie Verlässlichkeit, Bindung und motivieren zu effektiveren Arbeiten.

Schwerpunkte:

- Gesprächstechniken für Führungsgespräche
- Konzepte und Planung für mitarbeiterbindende Gespräche
- Klarheit geben bei Schwierigkeiten ohne miteinander zu brechen
- Auf Augenhöhe gehen und trotzdem Chef bleiben

REFERENT/IN:

Bernhard Holfeld
Kommunikationstraining und Kreativcoach
fairsprechen & verstehen

ZIELGRUPPE:

Geschäftsleitung, Führungskräfte der 1. und 2. Führungsebene, Leiter und Mitarbeiter im Personalwesen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 135,00
Nichtmitglieder € 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Personal (HR) & Arbeitsrecht

95. Kritikgespräche mit Mitarbeitenden besser führen

TERMINE UND ORTE

22.01.2026
9:00 – 13:00 Uhr
Online

10.03.2026
9:00 – 13:00 Uhr
Hannover

Das Seminar gibt Ihnen Tipps zur Gesprächsführung und dem Umgang mit Emotionen in schwierigen Situationen mit Mitarbeitern.

Fachliche Fehler, Streit im Team oder Verhalten, das zu Konflikten führt:

Als Vorgesetzte/r werden Sie dann mit Ihren Mitarbeitern kritische Gespräche führen. Besser, als diese lange aufzuschieben oder „irgendwie“ hinter sich zu bringen ist es, sich gut darauf vorzubereiten.

In diesem Seminar erhalten Sie Tipps zur Kommunikation und dem Umgang mit Emotionen in solchen Situationen, damit Sie Eskalationen vermeiden und nachhaltige Veränderung erreichen.

REFERENT/IN:

Gunna Schiprowski

Coach

Seminare . Beratung . Coaching

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber, Leiter und Mitarbeiter Personalwesen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 135,00
Nichtmitglieder € 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Personal (HR) & Arbeitsrecht

96. Gestärkt durch die Ausbildung – mit Persönlichkeit und Haltung

TERMINE UND ORTE

26.01.2026
9:00 – 16:00 Uhr
Online

Wir stärken Fachkräfte von morgen! Auszubildende stehen täglich vor neuen Herausforderungen – im Beruf, in der Kommunikation und in ihrer persönlichen Entwicklung. Wer seine eigenen Stärken, Werte und Ziele kennt, kommuniziert klarer, geht gelassener mit Stress um und gestaltet den eigenen Berufsweg selbstbewusster. In diesem Seminar geht es darum, die Persönlichkeit zu stärken und die Selbstreflexion zu fördern. Neben praktischen Übungen bietet das Seminar psychologisches Hintergrundwissen, Impulse zur Selbstmotivation und Strategien zur Stärkung der eigenen Resilienz. Das Seminar schafft einen geschützten Raum für Austausch, Standortbestimmung und neue Perspektiven.

Schwerpunkte:

- Eigene Stärken erkennen und gezielt einsetzen
- Entdecken der eigenen Antreiber und Glaubenssätze
- Wertearbeit
- Ich & das Team: Persönlichkeitstypen
- Resilienz stärken: Stress verstehen – persönliche Schutzfaktoren kennen und nutzen
- Ziele setzen & individuelle Handlungsschritte definieren

REFERENT/IN:

Bettina Tolle

Lehrerin & Trainerin für Persönlichkeitsentwicklung

Ilka Raven-Buchmann

Business Coach, Trainerin & Beraterin

ZIELGRUPPE:

Auszubildende im 1.–3. Lehrjahr aller Branchen, die ihre persönliche Entwicklung gezielt fördern möchten

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Personal (HR) & Arbeitsrecht

97. Jobstarter-Training: Umgangsformen am Arbeitsplatz

TERMINE UND ORTE

02.02.2026
9:00 – 16:00 Uhr
Hamburg

Sich in die neue Rolle am Arbeitsplatz einzufinden, sich dort wohlfühlen und sich möglichst schnell und gut ins Team zu integrieren, ist für Berufsstarter eine Herausforderung, auf die sie oft nicht gut vorbereitet sind.

Das Seminar unterstützt dabei, mit ungewohnten Situationen besser umzugehen und die eine oder andere „Klippe“ erfolgreich zu umschiffen.

Dabei geht es um eigene Erwartungen und die des neuen Umfeldes, um allgemeine Umgangsformen, die Bedeutung von jobangemessenem Outfit und Verhalten, die Akzeptanz hierarchischer Strukturen, das Verhalten gegenüber Vorgesetzten und älteren Kollegen sowie Kommunikation und Verhalten im beruflichen Alltag.

Hinweis: Dieses Seminar wird interaktiv gestaltet, während der gesamten Dauer findet ein Austausch mit den Teilnehmenden statt. Für die Online-Teilnahme ist daher die Nutzung von Mikrofon und Kamera erforderlich.

REFERENT/IN:

Gunna Schiprowski

Coach

Seminare . Beratung . Coaching

ZIELGRUPPE:

Auszubildende, Uniabsolvent*innen, Praktikant*innen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Personal (HR) & Arbeitsrecht

98. Die 5 häufigsten Fehler im modernen Recruiting – Welche Stolperfallen Sie kennen und vermeiden sollten

TERMINE UND ORTE

09.02.2026
9:00 – 10:30 Uhr
Online

Erfolgreiches Recruiting ist heute für Unternehmen jeder Größe und Branche relevant. Trotzdem werden immer wieder Fehler gemacht, die Zeit, Geld und dringend benötigte Fachkräfte kosten. In diesem Seminar erfahren Sie, welche typischen Fehler Unternehmen beim Recruiting neuer Mitarbeiter begehen und wie Sie diese erfolgreich vermeiden.

Inhalte:

- Die 5 häufigsten Fehler im modernen Recruiting
- Stellenausschreibungen richtig formulieren
- Kandidaten nachhaltig überzeugen
- Digitalisierung der Recruitingprozesse – Chancen und Grenzen
- Lösungsansätze für eine zukunftsgerichtete Personalgewinnung

REFERENT/IN:

Daniel Drzewiecki

Gründer und Inhaber

my-scale digitale GmbH

ZIELGRUPPE:

Führungskräfte, Personalverantwortliche, Geschäftsführer sowie Unternehmer aller Branchen, die ihre Personalgewinnung modernisieren und optimieren möchten.

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Personal (HR) & Arbeitsrecht

99. Jobstarter-Training: Kommunikation mit Kunden

TERMINE UND ORTE

25.02.2026
9:00 – 16:00 Uhr
Online

„Aller Anfang ist schwer“ – aber mit der richtigen Vorbereitung kann jeder Anfang leichter gelingen. Für Auszubildende und Job-Einsteiger sind die Erwartungen im Kundenumgang oft ungewohnt.

Das Seminar bereitet darauf mit diesen Inhalten und unterschiedlichen, praxisbezogenen Übungen vor: Auftreten und Wirkung, erster Eindruck, äußeres Erscheinungsbild und Verhalten. Begrüßung und Gespräch mit Kunden, sicherer Umgang mit anspruchsvollen Kunden und Verhalten bei Beschwerden.

Was bedeutet Kundenorientierung? Was erwartet ein Kunde? Was macht gute Kommunikation aus?

Hinweis: Dieses Seminar wird interaktiv gestaltet, während der gesamten Dauer findet ein Austausch mit den Teilnehmenden statt. Für die Online-Teilnahme ist daher die Nutzung von Mikrofon und Kamera erforderlich.

REFERENT/IN:

Gunna Schiprowski

Coach

Seminare . Beratung . Coaching

ZIELGRUPPE:

Auszubildende, Uniabsolvent*innen, Praktikant*innen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Personal (HR) & Arbeitsrecht

100. Frühjahrsupdate Arbeitsrecht

TERMINE UND ORTE

03.03.2026
9:00 – 10:30 Uhr
Online

Auch im Frühjahr 2026 wollen wir Sie auf den aktuellen Stand im Arbeitsrecht bringen. Neben dem klassischen Thema Kündigung/Aufhebungsvertrag wollen wir auf die neuesten Entscheidungen zu Vertragsklauseln und AGB-Recht hinweisen, damit Sie Ihre Arbeitsverträge „auf Stand“ bringen können. Auch auf das immer wichtiger werdende Alltagsthema „Datenschutz“ gehen wir ein.

Das folgende Programm ist geplant:

- Ausgewählte aktuelle Rechtsprechung zum Kündigungsschutz
- Ausgewählte aktuelle Rechtsprechung zu Vertragsklauseln/AGB, Urlaub, Datenschutz
- Aktuelle Gesetzesvorhaben

REFERENT/IN:

Dr. Roland Klein

Rechtsanwalt, Fachanwalt für
Arbeitsrecht / Partner
RSM Ebner Stolz

ZIELGRUPPE:

Führungskräfte und Mitarbeiter im
Bereich Personal/Human Resources

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Personal (HR) & Arbeitsrecht

101. Azubi-Workshop: Verantwortung im Rechnungsprozess. Richtig erstellen, prüfen, mahnen

TERMINE UND ORTE

05.03.2026
9:00 – 11:00 Uhr
Online

Dieser Workshop vermittelt Ihren Auszubildenden, wie Rechnungen und Mahnungen fachlich korrekt erstellt, geprüft und verarbeitet werden – von Pflichtangaben auf Rechnungen über Zahlungsziele, Skonti und Verzugszinsen bis zu Mahnstufen. Die relevanten rechtlichen Grundlagen (u. a. BGB, HGB, Datenschutz) werden verständlich eingeordnet; typische Fehlerquellen und deren mögliche Konsequenzen (formale Mängel, Verzugsfolgen, Prozess- und Reputationsrisiken) werden klar benannt.

Ziel: Ihre Auszubildenden verhalten sich im Unternehmen pflichtbewusst und regelkonform, beherrschen die Abläufe sicher und können die Wirkung ihres Handelns besser einschätzen. Zugleich werden sie im privaten Umfeld dafür sensibilisiert, Rechnungen fristgerecht zu bezahlen, Verträge einzuhalten und verantwortungsvoll mit Verbindlichkeiten umzugehen.

REFERENT/IN:

Fabian Mackel

Kundenbetreuer

Creditreform Gießen Hain KG

ZIELGRUPPE:

Auszubildende

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Personal (HR) & Arbeitsrecht

102. Refresher für Ausbilder und Ausbildungsbeauftragte (Intensiv-Coaching)

TERMINE UND ORTE

09.03.2026
9:00 – 17:00 Uhr
Online

Sie wollen sich als Ausbilder/-in oder als Ausbildungsbeauftragte/-r einfach mal updaten?

Dann lassen Sie uns diesen Tag für die wesentlichen Inhalte nutzen.

Ausbilder und Ausbildungsbeauftragte planen und strukturieren. Sie sind Lernbegleiter und regelmäßig im Kontakt mit ihren Auszubildenden. Sie führen eine Vielzahl von geplanten, ungeplanten und anlassbezogenen Gesprächen. Daher ist die Professionalität im Auftritt, in der Ausstrahlung, Gesprächsführung und Vorbereitung wichtig und schließlich die Vereinbarung und Nachhaltigkeit von besonderer Bedeutung. Machen Sie sich bewusst, was die Z-Generation von Ihrem Unternehmen und Ihnen erwartet und welchen Einfluss Ihr Verhalten, Ihre Haltung und Ihre Einstellung auf die Ausbildung und die Entwicklung haben. Und was eine gute Ausbildung heute braucht.

REFERENT/IN:

Katrin Suhle

Trainerin & Coach

KSuhle. Erfolgsstrategien

ZIELGRUPPE:

Ausbilder und Ausbildungsbeauftragte

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 375,00
Nichtmitglieder € 425,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Personal (HR) & Arbeitsrecht

103. Umgangsformen am Arbeitsplatz für Auszubildende und Berufseinsteiger – gut ankommen im Beruf

TERMINE UND ORTE

12.03.2026
9:00 – 16:00 Uhr
Hagen

Umgangsformen am Arbeitsplatz für Auszubildende und Berufseinsteiger – gut ankommen im Beruf.

Sich in die neue Rolle am Arbeitsplatz einzufinden und sich möglichst schnell und gut ins Team zu integrieren, ist für Auszubildende eine Herausforderung, auf die sie oft nicht gut vorbereitet sind. Das Seminar unterstützt sie dabei, mit ungewohnten Situationen besser umzugehen und die eine oder andere „Klippe“ erfolgreich zu umschiffen.

Inhalte:

- Äußeres Erscheinungsbild, Auftreten und Wirkung
- Allgemeine Umgangsformen
- Gute Kommunikation
- Akzeptanz hierarchischer Strukturen, Verhalten gegenüber Vorgesetzten und älteren Kollegen
- Professionelles Verhalten im beruflichen Alltag
- Tipps für das Verhalten in Stresssituationen und bei Kritik
- Umgangsformen Kunden gegenüber
- Verhalten am Telefon

REFERENT/IN:

Gunna Schiprowski

Coach

Seminare . Beratung . Coaching

ZIELGRUPPE:

Auszubildende und Berufseinsteiger

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Personal (HR) & Arbeitsrecht

104. Selbstbewusste und resiliente Auszubildende

TERMINE UND ORTE

12.03.2026
9:00 – 16:00 Uhr
Hannover

Der Start in die Ausbildung bedeutet oft den Beginn einer neuen Lebensphase, mit vielen Herausforderungen. Neue Menschen, neue Erwartungen und neue Verantwortung. In diesem interaktiven Workshop lernen Auszubildende, wie sie mit Selbstvertrauen, Struktur und mentaler Stärke ihren Alltag im Betrieb souverän meistern. Trainer Kemal Yilmaz zeigt auf authentische und humorvolle Weise, wie junge Menschen ein gesundes Selbstbewusstsein entwickeln, ohne dabei überheblich zu wirken. Die Teilnehmenden erfahren, wie sie ihre Stärken und Schwächen erkennen, sich richtig vorstellen, mit Kolleginnen, Kollegen und Kunden kommunizieren und mit Stress, Kritik und Rückschlägen besser umgehen. Das Seminar vermittelt praxisnah, was in Schule und Elternhaus oft zu kurz kommt. Persönliche Haltung, Resilienz, Eigenverantwortung und der bewusste Umgang mit dem eigenen Umfeld, für einen starken Start ins Berufsleben.

Schwerpunkte:

- Entwicklung eines authentischen und gesunden Selbstbewusstseins • Mentale Widerstandskraft (Resilienz) im Ausbildungsalltag • Eigenverantwortung übernehmen und Motivation fördern • Professionelles Auftreten und Kommunikation im Berufsleben • Strukturen schaffen: Planung, Organisation und Stressmanagement

Inhalte:

- Selbstbewusstsein verstehen und gezielt stärken
- Wirkung, Auftreten und Kommunikation im Berufsalltag • Umgang mit Kolleg:innen, Vorgesetzten und Kund:innen • Zu viel oder zu wenig Selbstvertrauen? – die gesunde Balance finden • Resilienz: stark bleiben bei Stress, Kritik und Fehlern • Persönliche Organisation – Planung, Struktur und Prioritäten • Eigenverantwortung und Umfeld: Wer zieht mich runter, wer pusht mich?

Methoden:

Impulsvortrag, Gruppenarbeit, praktische Übungen, Rollenspiele, Reflexion, kurze Aktivphasen mit Humor und Bewegung

REFERENT/IN:

Kemal Yilmaz

Geschäftsführender Gesellschafter
KEM Gold GmbH

ZIELGRUPPE:

Auszubildende, Berufseinsteiger:innen und junge Mitarbeitende

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Personal (HR) & Arbeitsrecht

105. Was ist Ihr Trumpf beim Thema Mitarbeiterbindung & Recruiting?

TERMINE UND ORTE

17.03.2026
9:00 – 10:30 Uhr
Online

Was hält Ihre Mitarbeiter/innen in der Firma, warum sollte jemand zu Ihnen wechseln?

Wenn es nur das Geld ist, das Sie bezahlen, werden Sie damit dauerhaft anfällig für überzogene Forderungen und Abwerbung sein. Wichtiger als die Entlohnung ist vielen Mitarbeitenden das Betriebsklima, das Team und das Gefühl an etwas sinnhaften zu arbeiten. Nur so entwickelt sich Bindung und Leistungsbereitschaft.

Wir haben Ideen und Möglichkeiten zusammengetragen, denn in dieser Frage gibt es leider kein Patentrezept. Es gilt Wirkungskreise zu finden, die alle Mitarbeiter/innen mitnehmen und Vorteile verschaffen, die nur ein Arbeitgeber gewähren kann. Unternehmen haben hier eine Schlüsselposition, die genutzt werden sollte.

REFERENT/IN:

Anke Wendt

Unternehmensberaterin Spezialisierung
Mitarbeiterbindung
Personal Finanz Unternehmensberatung

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber, Personalverantwortliche

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Personal (HR) & Arbeitsrecht

106. Unruhe im Team, und nun? Zusammenarbeit führungsstark fördern

TERMINE UND ORTE

18.03.2026
13:00 – 17:00 Uhr
Dresden

Guten Teamgeist kann man nicht konservieren. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ist er ein wesentliches Argument, gute Mitarbeiter im Unternehmen zu halten - mit Incentives ist es nicht allein getan.

Teams sind immer in Veränderung und Entwicklung. Guter Teamgeist muss immer wieder erarbeitet werden. Warum ist das so? In welcher Phase meines Teams muss ich als Führungskraft was tun, um die Motivation und Zusammenarbeit hoch zu halten?

Schwerpunkte:

- Welchen Gesetzmäßigkeiten folgt die Arbeit im Team?
- Was sind die Haupttriebkkräfte, damit Mitarbeiter sich einbringen?
- Welche typischen Verhaltensweisen behindern Teamarbeit, wie begegne ich Konflikten und wie beuge ich ihnen vor?

REFERENT/IN:

Bernhard Holfeld

Kommunikationstraining und
Kreativcoach
fairsprechen & verstehen

ZIELGRUPPE:

Geschäftsleitung, Mitarbeiter mit
Führungsverantwortung, Leiter und
Mitarbeiter im Personalwesen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 135,00
Nichtmitglieder € 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Personal (HR) & Arbeitsrecht

107. Digitalisierung der Arbeitswelt

TERMINE UND ORTE

24.03.2026
9:00 – 11:00 Uhr
Online

Die Digitalisierung sorgt für zahlreiche Rechtsfragen, die arbeitsrechtlich erst noch zu klären sind bzw. verstärkt bei den Arbeitsgerichten auflaufen.

Es werden zusammenhängend aktuelle Rechtsfragen besprochen, die sich aus der Digitalisierung der Arbeitswelt ergeben, z. B. zu Mobile Office, Workation, Employer of Record, elektronischer Gehaltsabrechnung, neuen AG-Pflichten beim Einsatz von KI, Mitbestimmung des Betriebsrats beim Einsatz von HR-Software, Datenschutzrecht bei der digitalen Stellensuche, der Geltendmachung von Ansprüchen etc.

REFERENT/IN:

Dr. Roland Klein

Rechtsanwalt, Fachanwalt für
Arbeitsrecht / Partner
RSM Ebner Stolz

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber,
Personalverantwortliche

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Recht

108. Risiko Insolvenzanfechtung

TERMINE UND ORTE

21.01.2026
9:30 – 17:00 Uhr
Hagen

17.03.2026
9:30 – 17:00 Uhr
Dortmund

Insolvenzverwalter können unter bestimmten Umständen Zahlungen an Lieferanten und Dienstleister aus Geschäften zurückfordern, die bis zu zehn Jahre vor dem Insolvenzantrag getätigt wurden. Im Extremfall kann das für betroffene Unternehmen existenzbedrohend sein. Durch die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs wird den Insolvenzverwaltern die Durchsetzung der Insolvenzanfechtung gegen die Geschäftspartner des insolventen Unternehmens erleichtert. Daher häufen sich solche Fälle. Es gibt verschiedene Möglichkeiten diesen Risiken rechtzeitig vorzubeugen und sich gegen die Anfechtung eines Insolvenzverwalters zu verteidigen.

Themen und Ablauf:

- Einführung und Übersicht zur Insolvenzanfechtung
- Zahlreiche Praxisbeispiele zu Insolvenzanfechtungen
- Forderungsmanagement und Präventionsstrategien für Gläubiger
- Tipps zum Umgang mit Insolvenzverwaltern, Beweislastfragen, Verjährungsfragen
- Für Ihre Praxis viele Musterschreiben und Übersichten

REFERENT/IN:

Dr. Martin Gogger

Richter a. D.

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber, Mitarbeiter
Finanzen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Recht

109. Risiko Kundeninsolvenz – Ihre Möglichkeiten als Gläubiger

TERMINE UND ORTE

22.01.2026

9:30 – 17:00 Uhr

Hagen

03.03.2026

9:30 – 17:00 Uhr

Regensburg

18.03.2026

9:30 – 17:00 Uhr

Dortmund

Wie können Sie bereits im Vorfeld einer Insolvenz durch sinnvolle Sicherheiten Ihre Forderungen schützen?

Das Seminar vermittelt Tipps und Strategien zu Sicherungsmöglichkeiten, zur Vermeidung des totalen Forderungsverlustes und zu Fallstricken des Rechts.

Themen:

- Forderungssicherung im Vorfeld einer Insolvenz
- Rechte von Gläubigern in der Insolvenz
- Handlungsalternativen
- Richtig reagieren in der finanziellen Krise des Kunden
- Musterschreiben und Übersichten

REFERENT/IN:

Dr. Martin Gogger
Richter a.D.

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber, Mitarbeiter
Finanzen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Recht

110. Kauf und Verkauf von Unternehmen – Praxisnah erklärt

TERMINE UND ORTE

03.02.2026

13:00 – 17:00 Uhr

Dresden

Sie erhalten erste Handlungsempfehlungen, was man bei der Vorbereitung von Nachfolgeregelungen - sowohl in der Familie als auch an extern - beachten muss. Wir zeigen Ihnen mögliche Hürden auf und geben Tipps, was zu tun ist, wenn sich trotz aller Bemühungen kein Interessent findet. Eine Unternehmensgründung funktioniert bis auf wenige Ausnahmen recht gut. Doch der Kauf oder Verkauf eines laufenden Geschäftes kann mit der ein oder anderen Hürde verbunden sein. Das Unternehmen entwickelt sich, die spannende Frage ist nun, wie soll und kann es weiter gehen? Ab hier müssen viele zur Kenntnis nehmen, dass sie selbst oft nur 50 % zur Lösung beitragen können. Es ist demnach geschickt, die Situation und das Unternehmen so attraktiv zu gestalten, dass es für Nachfolger interessant und umsetzbar wird.

Schwerpunkte:

- Kaufpreis und Unternehmenswert – Was ist realistisch?
- Unternehmenskauf – Was ist zu beachten?
- Nachfolge familienintern planen und umsetzen
- Nachfolge extern planen und umsetzen
- Notfall und Vorsorge – Warum und was ist wichtig?

REFERENT/IN:

Ulf Herfurth
Geschäftsführer
Freier Sachverständiger für
Unternehmensnachfolgen

ZIELGRUPPE:

Geschäftsleitung

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 135,00
Nichtmitglieder € 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Recht
111. Insolvenztage

TERMINE
UND ORTE

12.02.2026
9:00 – 15:00 Uhr
Hannover

Der Vortrag gibt einen Überblick über den Ablauf eines Insolvenzverfahrens, die Grundlagen des Insolvenzanfechtungsrechts nach § 129 ff. InsO und einen Überblick über die Rechte und Pflichten der Gläubiger im Insolvenzverfahren.

1. Ablauf eines Insolvenzverfahrens:

Der Vortrag gibt einen Überblick über den Ablauf eines Insolvenzverfahrens und stellt die unterschiedlichen Verfahrenstypen (Regelverfahren, Eigenverwaltungsverfahren, Schutzschirmverfahren, StaRUG) mit den jeweiligen Vor- und Nachteilen dar.

2. Insolvenzanfechtungsrecht: Es werden die Grundlagen des Insolvenzanfechtungsrechts nach § 129 ff. InsO erörtert und aktuelle Urteile zu den jeweiligen Anfechtungsnormen erläutert und besprochen.

3. Gläubigerstrategie: Die Rechte der Gläubiger sind in der Insolvenzordnung an unterschiedlichen Stellen geregelt. Der Vortrag gibt einen Überblick der Rechte und Pflichten der Gläubiger im Insolvenzverfahren. Zugleich werden Handlungsoptionen des Gläubigers vor Insolvenzantragsstellung, während des Insolvenzanfechtungsverfahrens und nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens vorgestellt und anhand von aktueller Rechtsprechung erörtert.

REFERENT/IN:

Ole Häger
Rechtsanwalt
ECKERT Rechtsanwälte Steuerberater Partnerschaftsgesellschaft mbB

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber, Verantwortliche Mitarbeiter des Finanz- und Rechnungswesens, Mitarbeiter der Rechtsabteilungen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Recht
112. Rechtssicherer Umgang mit sozialen Medien für Unternehmen und Freiberufler

TERMINE
UND ORTE

24.02.2026
9:00 – 12:00 Uhr
Online

Soziale Medien sind schon lange als fester Bestandteil in Unternehmen angekommen. Ihre Nutzung kann insbesondere für Werbemaßnahmen neue Möglichkeiten und Kundenkreise eröffnen. Allerdings sind die Anforderungen mit dem Umgang sozialer Medien für Unternehmen andere, als für Privatpersonen. Kenntnisse über die rechtssichere Einbindung und Gestaltung sozialer Medien sowie ihre Nutzung sind dafür voraussetzend.

Schwerpunkte:

- Gestaltung einer Social Media Seite
- Verwendung von Bild, Memes, Videos und Zitaten
- Gewinnspiele
- Haftung
- Werbung
- Datenschutz

In diesem Seminar werden Sie für die rechtlichen Voraussetzungen und Nutzung von sozialen Medien sensibilisiert. Sie erhalten mehr Rechtssicherheit um auf Abmahnungen zu reagieren und Haftungsfälle einzuschätzen und zu vermeiden.

REFERENT/IN:

Laura Baum
abante Rechtsanwälte Kins Lohmann
PartG mbB

ZIELGRUPPE:

Leiter und Mitarbeiter im Marketing und im Vertrieb, sowie Mitarbeiter die mit den eigenen Produkten auf sozialen Plattformen betraut sind

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 105,00
Nichtmitglieder € 155,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Recht

113. Grundlagenseminar Mietrecht

TERMINE UND ORTE

10.03.2026
9:00 – 12:30 Uhr
Dresden

In diesem Seminar erarbeiten Sie sich – kompakt und praxisorientiert – das nötige Grundwissen rund um das aktuelle Mietrecht, mit Fokus auf dem Wohnraummietrecht, inklusive neuester mietrechtlicher Änderungen.

Dabei soll der Bogen gespannt werden vom korrekten Mietvertragsabschluss über die Abrechnung der Betriebskosten bis zur Beendigung von Mietverträgen. Ziel des Seminars ist, Grundlagenwissen zu vertiefen bzw. aufzufrischen, um so die abzuschließenden Mietverträge sinnvoll zu gestalten, Rechte und Forderungen durchzusetzen und Mieteinnahmen zu sichern.

Schwerpunkte:

- Verträge richtig abschließen (unter anderem Schriftform, Befristung und Kündigungsausschluss)
- Mietvertragsklauseln sinnvoll gestalten (unter anderem Schönheitsreparaturen, Haftungsausschlüsse, Kleinreparaturen)
- Betriebskosten korrekt abrechnen (unter anderem umlegbare Kosten, Abrechnungszeitraum und -fristen, Umlageschlüssel und Anforderungen an die Abrechnung)
- Mängel der Mietsache (unter anderem Flächenabweichung, Schimmelbildung, Mietminderung und andere Mieterrechte)
- Beendigung von Mietverhältnissen (unter anderem Kündigungsfristen, Kündigungsgründe, Rückgabe)

REFERENT/IN:

Ines Garamszegi
Rechtsanwältin
Münzer & Kollegen
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

ZIELGRUPPE:

Mitarbeiter aus dem Bereich Bestandsbewirtschaftung und Vermietung, Verwalter, Immobilienmakler

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 135,00
Nichtmitglieder € 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Recht

114. Expertenforum Mietrecht – aktuelle Rechtsprechung

TERMINE UND ORTE

10.03.2026
13:30 – 17:00 Uhr
Dresden



In diesem Seminar diskutieren Sie die aktuelle Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs bzw. wichtige Entscheidungen anderer Gerichte zu den verschiedenen Stufen, die im Mietvertragsrecht durchlaufen werden.

Im Laufe der letzten Jahre gab es zahlreiche gerichtliche Entscheidungen, die auf die tägliche Praxis Auswirkungen und wesentlichen Einfluss auf den Ablauf eines Mietverhältnisses haben können. Diese zu kennen und auf dem neusten Stand zu sein, erleichtert die tägliche Arbeit und gibt Sicherheit bei Entscheidungen.

Aktuelle Rechtsprechung zu

- Vertragsabschluss
- Mietvertragsklauseln und deren Gestaltung
- Betriebskostenabrechnungen und Gewährleistungsrechte
- Instandhaltung und Modernisierung
- Beendigung von Mietverhältnissen und Rückgabe des Mietobjektes

REFERENT/IN:

Ines Garamszegi
Rechtsanwältin
Münzer & Kollegen
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

ZIELGRUPPE:

Leiter und Mitarbeiter aus dem Bereich Bestandsbewirtschaftung und Vermietung, Verwalter, Immobilienmakler

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 135,00
Nichtmitglieder € 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Recht

115. Was macht eine GmbH & Co. KG so interessant?

TERMINE UND ORTE

10.03.2026
14:00 – 17:00 Uhr
Dresden

Die GmbH & Co. KG ist die häufigste Rechtsform im gewerblichen Bereich. Sie verbindet die Vorteile einer personenbezogenen Gesellschaft mit dem Erfordernis einer Haftungsbegrenzung.

Diverse Gesetzesänderungen, umfangreiche Verwaltungsanweisungen und die neue Rechtsprechung müssen bei dieser Rechtsform beachtet werden.

Schwerpunkte:

- Gesellschaftsrecht
- Rechnungswesen und Bilanzierung
- Steuern

REFERENT/IN:

Katja Kaltschmidt

Steuerberaterin + Dipl.-Kauffrau
PURAKON GmbH Steuerberatungsgesellschaft

ZIELGRUPPE:

Geschäftsleitung, Selbstständige Unternehmer, Mitarbeiter im Rechnungswesen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 105,00
Nichtmitglieder € 155,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Recht

116. Insolvenzverwalter und Insolvenzanfechtung: Warum nicht alle Ansprüche begründet sind

TERMINE UND ORTE

12.03.2026
9:00 – 11:30 Uhr
Online

Das Seminar gibt einen Überblick über den Ablauf eines Insolvenzverfahrens und die Tatbestandsvoraussetzungen der Insolvenzanfechtung gem. §§ 129ff InsO.

Beleuchtet werden insbesondere Verteidigungsmöglichkeiten gegen Insolvenzanfechtungsansprüche des Insolvenzverwalters. Zugleich werden auch Hinweise/ Lösungsvorschläge zur Vermeidung bzw. Verminderung von Insolvenzanfechtungsansprüchen im Vorfeld der Insolvenz erörtert.

REFERENT/IN:

Ole Häger

Rechtsanwalt
ECKERT Rechtsanwälte Steuerberater
Partnerschaftsgesellschaft mbB

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Inhaber, Mitarbeiter
Finanzen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 105,00
Nichtmitglieder € 155,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Recht

117. Der Prokurist – Aufgaben, Verantwortung, Haftung

TERMINE UND ORTE

18.03.2026
9:00 – 12:00 Uhr
Hannover



Die Position des Prokuristen ist mit besonderen Rechten, Pflichten und Haftungsrisiken verbunden. Er genießt durch seine weitreichende Vollmacht sowie durch seine umfangreiche Verantwortung, die nur wenig hinter der des Geschäftsinhabers zurückbleibt ein hohes Ansehen. Ziel des Seminars ist, die Aufgaben, Verantwortung und Haftung des Prokuristen ausführlich darzustellen und Empfehlungen zur Vertragsgestaltung und zur Absicherung von Haftungsrisiken zu geben.

Seminarinhalte:

- Grundlagen der Stellvertretung
- Stellung des Prokuristen im Unternehmen
- Die Prokura im Detail
- Widerruf und Erlöschen der Prokura
- Haftung und Verantwortlichkeit des Prokuristen
- Der Prokurist als – leitender – Angestellter
- Der Arbeitsvertrag des Prokuristen

REFERENT/IN:

Dr. Nicolas W. Garstka

Rechtsanwalt/Gesellschafter
Gehrke Econ Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

ZIELGRUPPE:

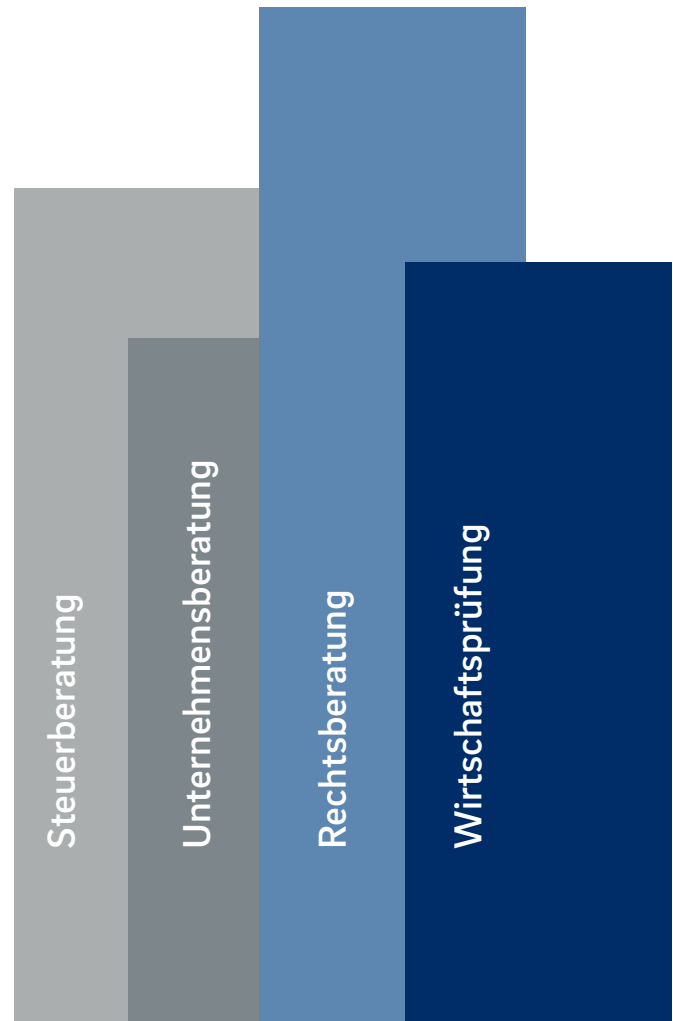
Führungskräfte, die demnächst Prokura erhalten werden, bereits Prokurist sind, bzw. demnächst zu Geschäftsführern bestellt werden, Geschäftsführer und Inhaber die Prokura erteilen und ihr Wissen auf den neuesten Stand bringen wollen

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 105,00
Nichtmitglieder € 155,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

So nah.
So gut.

Erfolg lässt sich vervierfachen!



Vertrieb und Marketing

118. Telefonische Terminvereinbarung im Vertrieb

TERMINE UND ORTE

26.01.2026
9:00 – 16:00 Uhr
Hannover

26.02.2026
9:00 – 16:00 Uhr
Online

Dieses Seminar zeigt Ihnen, mit welcher inneren Einstellung Sie sicher an die Kaltakquise herangehen, welche Vorbereitungen Sie im Vorfeld eines Telefonkontakts treffen müssen, wie Sie das Gespräch aktiv beeinflussen, um einen qualifizierten Verkaufstermin zu vereinbaren. Viele Verkäufer, insbesondere in harten Verdrängungsmechanismen, waren in der Vergangenheit gezwungen, sich beruflich zu verändern, weil sie den größten Engpass, nämlich eine genügende Anzahl von qualifizierten Verkaufsterminen nicht beheben konnten. Auch wenn der Verkäufer eine noch so charismatische Ausstrahlung besitzt, in seiner Präsentationstechnik perfekt ist, über eine hohe Identifikation mit seinem Produkt und seinem Unternehmen verfügt und auch noch die Fähigkeit hat, den Kunden zielsicher zum Abschluss zu führen, so hat er ohne Termin kaum Chancen, diese verkäuferischen Stärken einzusetzen!

Bei der Tätigkeit am Telefon geht es letztendlich um die Fähigkeit des Verkäufers, seine Authentizität zu vermitteln, psychologisch und rhetorisch geschickt auf Standardsituationen zu reagieren und so auf den Dialog Einfluss zu nehmen.

Dieses Seminar zeigt Ihnen:

- mit welcher inneren Einstellung Sie sicher an die Kaltakquise herangehen,
- welche Vorbereitungen Sie im Vorfeld eines Telefonkontakts treffen müssen und
- wie Sie das Gespräch aktiv beeinflussen, um einen qualifizierten Verkaufstermin zu vereinbaren

Nur ein solcher Termin ist das erfolgreiche Sprungbrett zu mehr Umsatz. Besonders nützlich: zahlreiche Formulierungsbeispiele für Gesprächseröffnung und Einwandbehandlung, individuell anpassbar an den persönlichen Praxisalltag.

REFERENT/IN:

Achim Dohmeier

Vertriebstrainer und Business-Coach
Dohmeier Personaltraining

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Prokuristen, Inhaber, Vertriebsmitarbeiter

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 325,00
Nichtmitglieder	€ 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Vertrieb und Marketing

119. Neukundengewinnung im Vertrieb

TERMINE UND ORTE

28.01.2026
9:00 – 17:00 Uhr
Nürnberg

Die gezielte Gewinnung von Neukunden ist eine der zentralen Herausforderungen im Vertrieb – besonders in kleinen und mittelständischen Unternehmen. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihren Vertriebsalltag strukturieren, Ansprechpartner gezielt kontaktieren und Verhandlungen sicher führen. Mit zahlreichen Praxisbeispielen und erprobten Methoden, speziell für den Mittelstand.

Schwerpunkte:

- Was ist Vertrieb? – Grundlagen die wirken
- Der Vertriebsprozess – Von der Zielgruppe bis zum Abschluss
- Strategien zur Neukundengewinnung
- Ansprechpartner finden und kontaktieren
- Kommunikation und Umgang mit Entscheidern
- Verhandlungstechniken aneignen, die Sicherheit geben

In diesem Seminar erfahren Sie:

- wie Sie den Einstieg in den Vertrieb professionell vorbereiten
- wie Sie schneller Erfolge erzielen und Ihre Effektivität steigern
- und wie Sie mit klaren Prozessen und Methoden nachhaltig Neukunden gewinnen

REFERENT/IN:

Adrian Leti

Vertriebscoach & Berater
Adrian Leti

ZIELGRUPPE:

Neu- und Quereinsteiger im Vertrieb, Trainees, Account Manager, Mitarbeiter im Innen- und Außendienst, Geschäftsführer, Inhaber

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform	€ 325,00
Nichtmitglieder	€ 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.	

Vertrieb und Marketing

120. Crefo Cold Calls – Soft Skills & Überzeugungstechniken für Terminvereinbarung und Vertragsabschluss

TERMINE UND ORTE

11.02.2026
9:00 – 13:00 Uhr
Online

Neben praktisch relevanten Elementen der Überzeugungspsychologie wird das gezielte Anpassen von Form und Inhalt („pacing“) auf den Gesprächspartner und die bewusste Gesprächsführung („leading“) vermittelt. Dabei werden zunächst Argumentationen vorgestellt, mit denen dem Kunden kurz seine realen Risiken verdeutlicht werden, um dann effektiv passende Nutzenargumentationen mit den eigenen Produkten und Dienstleistungen zu verbinden und so die Kaufentscheidung vorzubereiten. Hierbei wird die Kompetenz vermittelt, den eigenen Zustand („state“) bewusst lenken zu können, um den Kunden auch emotional in seinem Entscheidungsprozess zu unterstützen und ein höheres Maß an Entschlossenheit und Begeisterungsfähigkeit zu entwickeln. Basics aus der Verkaufspsychologie und dem Hypno-Selling werden anhand von Anwendungsbeispielen aus dem Creditmanagement vorgestellt, um dann in der Gruppe Grundlagen für die Erstellung bzw. Optimierung individueller Telefonleitfäden und Vorgehensweisen zu erarbeiten.

REFERENT/IN:

L.L.M. Andreas Püschel

Creditreform Gießen Hain KG

ZIELGRUPPE:

Geschäftsführer, Unternehmer, Mitarbeiter/-innen der Vertriebsabteilung

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 135,00
Nichtmitglieder € 185,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Vertrieb und Marketing

121. Social Media Marketing mit ChatGPT: Der Redaktionskalender der Zukunft

TERMINE UND ORTE

12.02.2026
10:00 – 12:00 Uhr
Online

Was wäre, wenn sich dein Redaktionsplan von selbst füllen würde? Stell dir vor, deine besten Content-Ideen entstehen automatisch. Deine Posts schreiben sich praktisch selbst. Und dein Feed läuft endlich so strategisch, wie du ihn dir immer gewünscht hast.

In diesem Event erlebst du, wie KI dein Social Media Marketing grundlegend verändern kann – ohne deinen Stil zu verlieren.

Was du bekommst: **Redaktionskalender 2.0**

Vergiss klassische Redaktionspläne – du baust dir dein eigenes KI-gestütztes System, das Ideen generiert, Beiträge formuliert und sogar Content-Lücken früh erkennt. Dabei schauen wir uns an, wie CustomGPTs mühsame Aufgaben übernehmen – von der Themenfindung bis hin zur intelligenten Postplanung.

Smarter Content statt Massenware:

Lerne, wie du Posts erstellst, die nicht wie KI-Posts wirken. Überraschungseffekte, stärkere Engagement-Raten und Content, der echte Resonanz erzeugt.

Bilder, die auffallen – mit SORA:

Erzeuge in Minuten hochwertige Visuals, die zu deinem Brand passen, Aufmerksamkeit sichern und mehr Interaktionen anstoßen.

Hands-On Umsetzung:

Nach dem Workshop hast du alles in der Hand für einen funktionierenden, KI-gestützten Redaktionsplan – inklusive CustomGPT-Prompts für deine eigenen Workflows.

Warum das anders ist als andere Seminare:

• Statt Tool-Tipps gib'ts echte Prozesse, die langfristig funktionieren. • Statt „nur schneller posten“ geht es um Content-Qualität und strategische Automatisierung. • Statt Einheitsbrei entwickelst du Content-Systeme, die deinen Stil und deine Ziele spiegeln. • Statt reiner Theorie setzt du schon im Seminar Dinge um, die du am nächsten Tag live nutzen kannst.

Was du am Ende kannst:

• Eigene GPT-Redaktionssysteme bauen und einsetzen • Themenfindung, Post-Planung und Contenterstellung automatisieren • Visuellen Content effizient mit SORA erstellen • KI-Tools effektiv in deinen Alltag integrieren, ohne deinen Stil zu verlieren • Redaktions-Workflows entwickeln, die auch in sechs Monaten noch funktionieren

REFERENT/IN:

Joshua Troczynski

Social Media Manager

Doppelweiss DataScience GmbH & Co. KG

ZIELGRUPPE:

Marketing-Teams, Social Media Manager:innen, Agenturen und Unternehmer:innen, die Social Media smarter steuern wollen. Voraussetzung: Chat GPT Plus Abo

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 75,00
Nichtmitglieder € 115,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Vertrieb und Marketing

122. Reklamationsmanagement – Kundenkommunikation par excellence!

TERMINE UND ORTE

25.02.2026
9:30 – 17:00 Uhr
Dresden

Kein Unternehmen kann es sich leisten, verärgerte Kunden zu verlieren. Die Ansprüche steigen, Reklamationen sind an der Tagesordnung. Mitarbeiter in Unternehmen stehen häufig unter Zeitdruck und sind tagtäglich vielfältigen kritischen und belastenden Gesprächssituationen ausgesetzt, die eine hohe gesprächstechnische Geschicklichkeit erfordern, um unnötige Eskalationen zu vermeiden.

Schwerpunkte:

- Grundregeln für eine erfolgreiche Kommunikation
- Servicekommunikation am Telefon – Idealstruktur eines Gesprächs
- Reklamation – Chance zur Kundenbindung
- Positive Absicht
- Wahrnehmungspositionen im Reklamationsgespräch
- Tipps/Anregungen

REFERENT/IN:

Bernhard Holfeld

Kommunikationstraining und
Kreativcoach
fairsprechen & verstehen

ZIELGRUPPE:

Alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt

GEBÜHREN:

für Mitglieder der Creditreform € 325,00
Nichtmitglieder € 375,00
pro Person zzgl. der gesetzlichen MwSt.



meine **Creditreform** - Ihr Kundenportal

- Die eigene Bonitätsauskunft aktualisieren
- Inkassomandate übergeben und Sachstände einsehen
- Bonitätsauskünfte über Unternehmen und Personen abrufen
- Unternehmen kostenfrei auf eine Watchlist setzen und bei Adress- und Bonitätsänderungen auf dem Laufenden sein

Das sagen unsere Kunden

"Für uns besonders wertvoll ist die einfache Handhabung bei der Übergabe von Inkassofällen. Ich muss nur noch meine Rechnungen hochladen, das ist eine enorme Zeitersparnis für mich."

Mehr Informationen unter
[meine.creditreform.de](https://www.meine.creditreform.de)

[illegible]

Anmeldungen

Bitte benutzen Sie unser zentrales
Online-Buchungsportal auf:
seminarverbund.crefoseminare.net
Gerne können Sie auch das Anmelde-
formular verwenden oder sich per Telefon,
Fax oder Mail zu einem Seminar anmelden
(siehe unten).



Anmeldefrist

7 Tage vor der Veranstaltung
Die Anmeldebestätigung erhalten Sie
direkt nach Ihrer Anmeldung.

Absagen

Wenn Sie nicht teilnehmen können, dann geben Sie uns bitte kurzfristig Bescheid. Anmeldungen können bis 7 Kalendertage vor dem Seminartermin kostenfrei storniert werden.

Darüber hinaus ist eine Kostenerstattung nicht mehr möglich.

Haben Sie Fragen?
Dann wenden Sie sich bitte
an unsere Ansprechpartnerin
für den Seminarverbund:

Frau Barbara Podolski
Tel.: 0511 5408-209
Fax: 0511 5408-4209
Seminare@hannover.creditreform.de

Oder direkt hier anmelden!



Anmeldeformular

Firma

Straße, Nr./PLZ, Ort

☐ Mitgliedschaft bei Creditreform

Unsere Mitgliedsnummer: _____

☐ Keine Mitgliedschaft

Seminar-Nr.

Seminar-Nr.

Ort

Ort

Termin

Termin

Teilnehmer

Teilnehmer

Name

Name

Vorname

Vorname

Funktion

Funktion

Telefon

Telefon

Fax

Fax

E-Mail

E-Mail

Datum/Firmenstempel/Unterschrift Datum/Firmenstempel/Unterschrift

Bitte kopieren oder heraustrennen!