kv nachrichten

Nein zu freien Ladenöffnungszeiten 4

Alumni-Veranstaltung 5

Kaufmännische Prüfungsbranche 7

I Juni 2013 Nummer 2

Organ des Kaufmännischen Verbands Luzern

kv luzern

Ihr Partner für Bildung und Arbeit in der Zentralschweiz

rental | systems | services

professionelle raumsteuerungssysteme

auviso
audio visual solutions

sternmatt 6, ch-6010 kriens / luzern
tel +41 (0)41 349 10 50

www.auviso.ch

KV Luzern
Berufsakademie

Beschleunigen Sie Ihre Karriere

Weiterbildung für Berufsleute

www.kvlu.ch

Diversity Management

Vielfalt bei den Mitarbeitenden – Vielfalt bei den Kunden

Liebe Leserin, lieber Leser

Diversity Management steht für die konstruktive Nutzung sozialer Vielfalt. Man meint damit Toleranz gegenüber individueller Verschiedenheit, die man im Sinne einer positiven Wertschätzung besonders hervorzuheben versucht. Zudem geht es darum, soziale Diskriminierung von Minderheiten zu verhindern.

Was ist Diversity Management?

Diversity Management entstand aus der Grassroot-Bewegung in den USA als Zusammenfluss der Frauenrechts- und der Bürgerrechtsbewegung. Es beinhaltet jedoch wesentlich mehr als Frauenförderung. Merkmale der Diversität werden viel weiter gefasst und enthalten sichtbare Elemente wie Alter, Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion und Bildungsstand (suface-level-diversity), aber auch nicht sichtbare Merkmale wie kulturelle Werthaltungen, sexuelle Orientierung und Erfahrungen (deep-level diversity).

Schub durch Globalisierungsprozess

Durch den Globalisierungsprozess erhielt das Thema neuen, zusätzlichen Schub. So beschäftigen heute zahlreiche, grosse Unternehmen wie Swisscom, Citibank, Swiss Re, Google, Credit Suisse Diversity-Beauftragte. Firmen wollen damit das Bewusstsein der Mitarbeitenden für diese Thematik sensibilisieren.

In der Zwischenzeit werden in der Schweiz bereits Lehrgänge zum Thema angeboten. In einem KMU stellt Diversity-Management eine Herausforderung für die Führungskraft dar. Nur wenn es gelingt, optimal auf die mit der Verschiedenheit einhergehenden unterschiedlichen Bedürfnisse einzugehen, schöpfen die Mitarbeitenden und somit die Unternehmung ihr volles Potenzial aus.

Diversity Management im Wandel

Beim «Defizitmodell», das auf den Umgang mit Minderheiten in der Organisation fokussiert, war das Thema die Vermeidung von Diskriminierungen. Doch zunehmend sieht man Diversity Management als strategische Zielsetzung, die darin besteht, durch eine Erhöhung der Anpassungsfähigkeit an sich verändernde Marktbedingungen ein einzigartiges, schwierig imitierbares Humankapital aufzubauen und damit einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil zu schaffen. Letztlich bedeutet es auch, durch Schaffung guter Rahmenbedingungen die Resultate zu optimieren.

Für den Kaufmännischen Verband ist Diversity Management eine Aktualisierung und Weiterentwicklung der Themen Gleichberechtigung und Minderheitenschutz. Wir stehen deshalb dafür ein.

Beat Schürmann
Geschäftsleiter

Inhalt

Nein zu freien Ladenöffnungszeiten S. 4

Alumni-Veranstaltung S. 5

Kaufmännische Prüfungsbranche S. 7

Seminare S. 8

NEIN ZUR RADIKALEN VOLKSINITIATIVE «FÜR FREIE LADENÖFFNUNGSZEITEN» AM 9. JUNI 2013

Unser Komitee vereint KMU-Detaillisten, Verkaufspersonal, Gewerkschaften, Verbände und Parteien, welche das Kredo «Konsum rund um die Uhr» nicht nachbeten. Gemeinsam mit dem Regierungsrat und einer Zweidrittelmehrheit des Kantonsrats sagen wir entschieden NEIN zur Initiative zur Totalliberalisierung der Ladenöffnungszeiten.

Nein zur Schwächung der KMU und Dorfläden

– Der gewerbliche Detailhandel bereichert über die Ladentüren hinaus Gemeinden, Dorfzentren und Quartiere – auch durch Steuern und dezentrale Arbeits- und Ausbildungsplätze.
– Eine Liberalisierung der Ladenöffnungszeiten schadet nachweislich dem KMU-Detailhandel und macht den Verkaufsberuf je länger je mehr unattraktiv.

Nein zu schlechteren Arbeitsbedingungen im Verkauf

– Im Verkauf arbeiten mehrheitlich Frauen, darunter viele alleinerziehende Mütter. Diese leiden besonders unter liberalisierten Ladenöffnungszeiten und Arbeit auf Abruf.
– Feierabend ist erst lange nach Ladenschluss. Und dieser soll nun abgeschafft werden? Über 90 % der im Detailhandel beschäftigten Angestellten lehnen eine Ausdehnung der Öffnungszeiten ab.

Nein zur 24-Stunden-Konsumgesellschaft

– Das Luzerner Stimmvolk sagte bei jeder Abstimmung Nein zur Ausdehnung der Ladenöffnungszeiten. Das letzte Mal vor weniger als einem Jahr!
– Die Abschaffung der geregelten Ladenöffnungszeiten entspricht keinem Kundenbedürfnis, sondern dem Wunsch aggressiver Grossverteiler.
– Die Liberalisierer planen bereits Öffnungszeiten rund um die Uhr und mehr Sonntagsverkäufe. Welche Branche kommt nach dem Verkauf?

Co-Präsidium des Komitees «NEIN zur Totalliberalisierung der Ladenöffnungszeiten»: Heinz Bossert (DVL), Marcel Budmiger (LGB), Antonio Frei (Syndicom), Markus Gehrig (CVP), Christian Graber (SVP), Trudi Haldi (FDP), Paul Gemperle (Syna), Pius Müller (SVP), Giorgio Pardini (LGB), Giuseppe Reo (Unia), Louis Schelbert (Grüne), Beat Schürmann (KVL), Xaver Vogel (KAB), Felicitas Zopfi (SP)

Danke für Ihre Spende: Komitee «Nein zur Totalliberalisierung», IBAN: CH55 8120 3000 0097 0186 8

www.ladenschlussluzern.ch

Alumni-Veranstaltungen der KV Luzern Berufsakademie

Die KV Luzern Berufsakademie will den Kontakt zu den ehemaligen Absolvierenden gezielt pflegen. So werden sie einerseits mit fachlich wertvollen Inputs versorgt und andererseits wird der Rahmen für wertvolle Networking-Aktivitäten gelegt.

Erster erfolgreicher Alumni-Anlass der HFW

Den Anfang machte die Höhere Fachschule für Wirtschaft. HFW-Leiter Joe Häfliger durfte am 23. November 2012 rund 70 ehemalige HFW-Abgänger sowie auch aktuell Studierende zur ersten HFW-Alumni-Veranstaltung begrüssen.

In einem hochstehenden und spannenden Referat mit dem Titel «Leadership im Wandel» wurde durch den Referenten Marc Hasslinger, Geschäftsführer 2MAX AG, die Basis für die anschliessende Podiumsdiskussion gelegt.

Beim nachfolgenden Apéro konnten alle Teilnehmenden mit vielen neuen Ideen den Abend ausklingen lassen. Es wurde rege weiter über das spannende Thema debattiert und Erinnerungen aus vergangenen HFW-Zeiten aufgefrischt.

Über 180 Personen am Alumni-Event der Finanzakademie

Ein weiterer Alumni-Anlass zum topaktuellen Thema «Neues Rechnungslegungsrecht» fand am 22. Februar 2013 im Rahmen der Finanzakademie statt.

In einem rund zweistündigen Referat von Ruedy Bieri, CFO und Mitglied der Geschäftsleitung der Alimentana Shops AG sowie Lehrgangsleiter an der KV Luzern Berufsakademie, erhielten die über 180 Teilnehmenden wertvolle Informationen für ihre berufliche Tätigkeit.

Dass sich viele Anwesende beim Apéro bis gegen 21.00 Uhr weiter austauschten, zeigt, dass die Alumni-Events sehr geschätzt werden.

Hier könnte ihr Inserat stehen!

Für weitere Infos wenden sie sich an:
info@kvluzern.ch

Belebend frische Druckerzeugnisse

DRUCKEREI ODERMATT AG
Dorfplatz 2 · 6383 Dallenwil · Fon 041 629 79 00 · Fax 041 629 79 01
www.dod.ch · info@dod.ch
klimaneutral

Lehrlings-Usbildig
und Karriere-Planig
möchid mir gärn!
Bsuech üs uf
www.freylehrlinge.ch
FREY+CIE
ELEKTRO
Tel. 041/ 228 29 30

KV-Mitglieder profitieren:
Verlangen Sie Ihr persönliches Angebot!

Die **Mobiliar**
Versicherungen & Vorsorge

Generalagentur Luzern, Toni Lötscher
Pilatusstrasse 38, 6002 Luzern
Telefon 041 227 88 88, Telefax 041 227 87 44
luzern@mobi.ch, www.mobiluzern.ch

120112B07GA

Huwiler
Getränke +
Transporte AG

Schlösslistrasse 13
6030 Ebikon

Telefon 041 440 61 41
Telefax 041 440 61 66

PAPETERIE
DONNINI

Papeterie Bürobedarf
Bundesstrasse 34 6003 Luzern
Tel. 041 210 04 76 Fax 041 210 40 06
e-mail: donnini@bluewin.ch
internet: www.donnini.ch

Bunt. Schnell. Preiswert

BOCHSLER
KUVERT PRINT

Direkt vom Spezialisten für Sie

Kuverts drucken, adressieren, verpacken und mehr . . . .

www.bochsler-kuverts.ch - Tel. 041 444 12 22

Zusammenspiel USM Möbelbausysteme sind feste Werte für flexible Lösungen.

waldis
planen wohnen arbeiten

Waldis Büro und Wohnen AG
Büro/Objekt: Zürichstrasse 43
Wohnen: Schweizerhofquai 5
6004 Luzern
www.waldis-ag.ch
info@waldis-ag.ch

USM
Möbelbausysteme

Die grösste kaufmännische Prüfungsbranche rückt näher an den Kaufmännischen Verband

Die igkg.lu/ow/nw ist die Trägerschaft der grössten kaufmännischen Prüfungsbranche (Dienstleistung und Administration) und wurde 2002 als Folge des neuen Berufsbildungsgesetzes gegründet.

Die Führung und Administration der igkg.lu/ow/nw wird künftig näher zum Kaufmännischen Verband Luzern rücken, der für die entsprechenden Aufgaben die notwendigen Ressourcen und Services zur Verfügung stellen wird. Dieser Entscheid ist sowohl mit der IGKG Schweiz als auch den Kantonen Luzern, Ob- und Nidwalden abgesprochen. Ebenso hat der KV Luzern bereits erfahrene Personen für die neue Aufgabe eingestellt, die viel Know-how in der Kursorganisation mitbringen.

Die Zusammenarbeit zwischen der igkg.lu/ow/nw und der Ruth Waldburger AG wird auf Wunsch von Ruth Waldburger per 30. Juni 2013 beendet. Die Ruth Waldburger AG hat seit der Gründung der igkg.lu/ow/nw die überbetrieblichen Kurse fachlich und pädagogisch geleitet und sich um die Organisation der Kurse und Prüfungen gekümmert.

Beat Schürmann
Präsident igkg.lu/ow/nw

Öffnungszeiten über die Sommerferien im Sekretariat des Kaufmännischen Verbands.

Vom 8. Juli 2013 – 16. August 2013 hat das Sekretariat jeweils bis 17.00 Uhr geöffnet.

Impressum

Erscheint viermal im Jahr,
Auflage 5 700 Ex.
Herausgeber
Kaufmännischer Verband Luzern
Redaktion
Beat Schürmann
Adresse
Kaufmännischer Verband Luzern
Postfach 3166
6002 Luzern
Telefon 041 210 20 44
Telefax 041 210 78 50
info@kvluzern.ch
www.kvluzern.ch
Postkonto 60-595-8
Realisation
SE IMPULS !
www.seimpuls.ch
Inserate
Kaufmännischer Verband Luzern
Abonnementspreise
NM Fr. 20.– pro Jahr, Einzelnummer Fr. 5.–

SKS Stellenvermittlung – eine Ära geht zu Ende

Nach der strategischen Neuausrichtung und der Restrukturierung vor gut zwei Jahren ist es gelungen, den Turnaround zu schaffen, die Umsatzkurve zeigte einen deutlichen Aufwärtstrend, doch die ambitionierten Ziele des Businessplans konnten im schwierigen Marktumfeld nicht ganz erreicht werden. Der Verwaltungsrat der SKS Schweiz AG hat deshalb beschlossen, die Firma per Ende Dezember 2012 zu schliessen.

Wir danken bei dieser Gelegenheit der langjährigen Leiterin, Edith Züger, und ihrer Kollegin Muriel Mellier für ihr grosses Engagement und ihre Verdienste zu Gunsten des KV Luzern. Edith Züger wird sich vorzeitig pensionieren lassen, Muriel Mellier wird sich einer neuen Herausforderung bei der igkg.lu/ow/nw stellen.

Office-Management für Profis

Montag, 10. Juni, und Dienstag, 11. Juni 2013,
08.30 – 17.00 Uhr

Leitung
Susanne Mouret, Kauffrau, dipl. Erwachsenenbildnerin aeb / HF, Zert. Klärungshelferin, Mediatorin BM i.A., Selbständige Trainerin in Kommunikation, Konflikten, Arbeitstechnik

Die Anforderungen in Sekretariat und Administration haben sich in den letzten Jahren stark verändert. Neue Kommunikationsmittel beeinflussen die Arbeitsabläufe und die Zusammenarbeit. Vielfältige und anspruchsvolle Tätigkeiten verlangen einen gezielten Methodeneinsatz und ein hohes Mass an kommunikativen und sozialen Kompetenzen. In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über gängige und neue Arbeitstechniken, Sie überprüfen den Einsatz Ihrer elektronischen wie manuellen Arbeitstechniken, um diese künftig angemessen zu verändern. Zudem gewinnen Sie durch erhöhtes Bewusstsein und Training mehr Sicherheit in Ihrem Kommunikationsverhalten.

Ziel
- Wissen um Methoden und Entwicklungen im Büro-/Office-Management aktualisieren
- Berufliche Durchsetzungskraft und Effizienz steigern

Inhalt
Tag 1
- Einblick in den Einsatz moderner Kommunikationsmittel vom Mail bis zu integrierten Systemen, Business-Mapping, Datenmanagementsysteme
- Zeit- und Entschleunigungsmanagement
- Eigenes Rollenverständnis
- Ist-/Soll-Analyse: Aktionsplan

Tag 2
- Arbeitstechniken, Informationsmanagement, Ablagesysteme Event- und Projektorganisation, u.a. nach Teilnehmer/-innen-Bedarf
- Kommunikation in schwierigen Situationen
- Konstruktiver Umgang mit Kritik

Arbeitsweise
Theorie-Input, Erfahrungsaustausch, Gruppenarbeiten, Rollenspiele, Praxis-/Fallbeispiele

Zielgruppe
Beschäftigte im Office-Management, in GL-Assistenz oder qualifizierter Sachbearbeitung

Kosten
Fr. 590.– für KV-Aktivmitglieder aller Sektionen,
Fr. 670.– für KVL-Firmen- und Passivmitglieder,
Fr. 750.– für andere Personen

Protokollführung

Donnerstag, 13. Juni 2013,
09.00 – 16.45 Uhr

Leitung
Daniel L. Ambühl, eidg. dipl. Kaufmann K + A

Schritt für Schritt zum guten Protokoll: Protokollrahmen, Titel und Schluss, Verhandlungsteil, Begrüssung, Traktanden, Anträge, Beschlüsse und Wahlen, Korrekturen und Kürzungen, Sprachübungen

Ziel
Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer werden mit einer zeitgerechten Protokolltechnik vertraut gemacht. Sie lernen die Arten von Protokollen kennen, werden auf die formalen Elemente aufmerksam gemacht und gewinnen dadurch Sicherheit.

Zielgruppe
Alle, die beruflich und privat Protokolle verfassen müssen

Unterlagen
Es werden ein Skript und ein Präsentationshandout abgegeben.

Kosten
Fr. 300.– für KV-Aktivmitglieder aller Sektionen,
Fr. 340.– für KVL-Firmen- und Passivmitglieder,
Fr. 380.– für andere Personen

Führung von Lernenden, – eine besondere Aufgabe, Teil 2

Dienstag, 25. Juni 2013,
09.00 – 16.45 Uhr

Leitung
Vera Class-Bachmann, eidg. dipl. Kommunikationsleiterin, Ausbildnerin mit eidg. FA, Cert. Integral und dipl. Business Coach, langjährige Erfahrung als Berufsbildnerin und Berufsbildungsexpertin

Die Führung von Lernenden ist eine wichtige und anspruchsvolle Aufgabe. Wir wissen, Ziele und Bedürfnisse von Lernenden einerseits und Betrieb bzw. Ausbildende anderseits passen nicht immer zusammen: der Ausgangspunkt für viele Konflikte. Als Berufsbildende müssen wir nicht nur inhaltlich und fachlich für die korrekte Ausbildung, sondern auch auf der Beziehungsebene für Dialog und Verständigung sorgen. Gefordert sind Einfühlungsvermögen, Fingerspitzengefühl und das Gespür für die richtige Intervention zum richtigen Zeitpunkt. Die intensive Auseinandersetzung mit Kommunikationsmethoden und Coachingtechniken verfeinert unseren Zugang zu den jungen Menschen, ermöglicht Förderung und verleiht unserer Führungsaufgabe neue Impulse!

Ziel
Ziel des Seminars ist es, neuen Impulse für die Führungsarbeit mit Lernenden mitzunehmen und direkt in die Praxis umsetzen zu können.

Inhalt
- Dialog mit der SMS-Generation?
- Kommunikation als zentrales Führungsinstrument
- Konflikte mit Jugendlichen – konstruktiver Umgang mit «Dauerbrennern»
- «Heikle Situationen» – und jetzt?
- Lösungs- und zielorientierte Gesprächsführung
- Motivation – Wollen, können, dürfen?
- Ein Ausflug in die Anerkennungen – Wertschätzung, aber wie?
- Führung durch Begleitung – fördernde Coachingtechniken
- Praxistools

Arbeitsweise
Theoretische Inputs, Vermittlung von Praxiswissen, Arbeiten an Fällen, Gruppen- und Einzelarbeiten, Erfahrungsaustausch

Zielgruppe
Berufsbildner/-innen, Praxisbildner/-innen, Vorgesetzte und weitere, die ihr Wissen über die besondere Aufgabe, Lernende zu führen, vertiefen wollen

Besonderes
Die beiden Seminare «Führung von Lernenden» können unabhängig voneinander besucht werden. Beim Besuch von beiden Seminaren empfehlen wir, mit Teil 1 zu beginnen.

Kosten
Fr. 300.– für KV-Aktivmitglieder aller Sektionen,
Fr. 340.– für KVL-Firmen- und Passivmitglieder,
Fr. 380.– für andere Personen

Überzeugend argumentieren und verhandeln

In Zug!

Dienstag, 25. Juni 2013,
09.00 bis 16.45 Uhr

Leitung
Daniel L. Ambühl, eidg. dipl. Kaufmann K + A, Präsident Schweiz. Verband für interne Kommunikation und Federation of European business communicators associations

Ob im Gespräch mit den Vorgesetzten oder einem Mitarbeiter, in einer Sitzung, einem Verkaufsgespräch oder bei der Präsentation eines Projektes – immer geht es darum, Ihre Argumente überzeugend darzulegen und Ihre Anliegen wirksam zu vertreten. Dabei wollen Sie das Gespräch erfolgreich führen und abschliessen, ohne Verlierer zurückzulassen. Verfügen Sie über geeignete Werkzeuge dazu? Im Seminar lernen Sie, Ihre Argumentation systematisch zu entwickeln und Verhandlungen zielführend zu gestalten. So werden Sie auch heikle Probleme in einer guten Gesprächskultur wirksam los.

Ziele
Gesprächssituationen und deren Auswirkungen kennen, zweckdienlich argumentieren und verhandeln, zwischen manipulativer und echter Kommunikation unterscheiden, korrektes Verhalten in Konfliktsituationen, Verhandlungen erfolgreich führen

Inhalt
– Grundlagen
– Grundsätze der Information und der zwischenmenschlichen Kommunikation, Kommunikation in der Praxis
– Das richtige Mass an mündlicher Kommunikation, Verhandeln in der Praxis
– Beide Seiten gewinnen, Konflikte vermeiden oder beheben
– Die bessere Kommunikation in der Praxis gewinnt

Arbeitsweise
Referate, praxisorientierte Übungen, Fallstudien, Rollenspiele

Zielgruppe
Personen mit selbstständigem Arbeitsbereich oder mit Führungsaufgaben, Personen, die beruflich oder privat häufig Anliegen vertreten oder verhandeln müssen

Kosten
Fr. 300.– für KV-Aktivmitglieder aller Sektionen,
Fr. 340.– für KVL-Firmen- und Passivmitglieder,
Fr. 380.– für andere Personen

Feedback – ehrlich und nachhaltig

Dienstag, 3. September 2013,
09.00 – 16.45 Uhr

Leitung
Mona Ziegler, Redetrainerin

Hand aufs Herz. Haben Sie nicht auch schon geschwiegen, wo Sie dachten, dem sag ich's jetzt? Im Büro, auf dem Sportplatz, im Verein oder zu Hause – immer wieder gibt es Situationen, wo ein Feedback wichtig wäre. Tun Sie es! Ein gutes Feedback klärt Situationen und verändert den Umgang miteinander positiv. In unserem Tagesseminar lernen Sie, Feedback zu geben und anzunehmen.

Ziel
Die Teilnehmenden
– kennen die Regeln einer guten Feedbackkultur
– können die wichtigsten Ansätze anwenden
– fühlen sich sicher beim Feedback geben und erhalten
– Sind sich der Wichtigkeit von Feedback im Umgang mit andern bewusst

Inhalt
– Die 6 Feedback-Regeln
– Die verschiedenen Persönlichkeitsbereiche
– Selbstwahrnehmung und Fremdwahrnehmung
– Praktische Übungen
– Praxiserprobte Gesprächsstrukturen

Arbeitsweise
Seminar mit Workshop-Charakter und praktischen Übungen

Zielgruppe
Menschen, die ihre Sozialkompetenz schulen wollen

Kosten
Fr. 300.– für KV-Aktivmitglieder aller Sektionen,
Fr. 340.– für KVL-Firmen- und Passivmitglieder,
Fr. 380.– für andere Personen

Neues und Bewährtes im BVG (Mit Exkurs «Vermögensanlagen»)

Donnerstag, 12. September 2013,
08.30 – 17.00 Uhr

Leitung
– Doris Krummenacher, Betriebsökonomin FH, Pensionsversicherungsexpertin, Geschäftsführerin AND consulting & communication, Oberägeri
– Jörg Gubler, lic. oec. et dipl. Hdl. HSG, CEFA, Leiter Institutionelle Kunden, Vizedirektor, Luzerner Kantonalbank

Die Pensionskasse ist nicht nur eine bewährte Institution für die Durchführung der beruflichen Vorsorge, sie gewinnt auch zunehmend an Bedeutung als Teil der Anstellungsbedingungen. Die Entscheidungsträger/-innen wollen mehr Fach-Know-how gewinnen, so dass sie aktiv mitreden und an der Gestaltung ihrer Pensionskasse mitwirken können. Welche Bestimmungen im BVG sind zwingend, wo hat es Spielraum? Welche sind die Hauptakteure, wie ist ihre Verantwortung beschrieben? Welches sind die entscheidenden Fragestellungen bei den Leistungen und deren Finanzierung? Welche Überlegungen sind anzustellen bei Fragen zu WEF oder bei der Form der Altersleistungen? Welche Vorteile bietet die flexible Pensionierung, wie kann sie ausgestaltet werden? Wie gehen Sie vor, um die Zufriedenheit der Versicherten steigern zu können?

Dieses praxisorientierte Seminar bietet Ihnen Einblick in das Schaffen von zwei Fachspezialisten auf dem Gebiet der beruflichen Vorsorge. Eine Spezialeinlage «Vermögensanlagen und Governance-Bestimmungen in der Praxis» vermittelt einen Blick hinter die Kulisse der Anlageberatung für Pensionskassen.

Ziel

Nach Abschluss des Seminars sind die Teilnehmenden in der Lage, die berufliche Vorsorge im eigenen Unternehmen besser zu verstehen und die wichtigsten Fragen zu beantworten. Sie verfügen zudem – dank dem Exkurs zu den Vermögensanlagen – über ein wertvolles Verständnis über die Zusammenhänge und die Verantwortlichkeiten im Anlagebereich bei einer Pensionskasse.

Zielgruppe

Mitglieder von Stiftungsräten, Personal- und Vorsorgekommissionen, Angestellte im Personal- und Rechnungswesen, Mitarbeitende in Pensionskassen, interessierte Versicherte und Arbeitgebende

Kosten

Fr. 340.– für KV-Aktivmitglieder aller Sektionen,
Fr. 380.– für KVL-Firmen- und Passivmitglieder,
Fr. 420.– für andere Personen

Das Arbeitsverhältnis endet – Rechtsprobleme beginnen

In Zug!

Mittwoch, 25. September 2013,
09.00 – 12.00 Uhr

Leitung

Prof. Dr. inr. Edi Class, Rechtsanwalt

Auseinandersetzungen zwischen Arbeitnehmenden und Arbeitgebenden führen regelmässig zu Konflikten und zur Auflösung der Arbeitsbeziehung. Da es in diesem sensiblen Bereich häufig zu Gerichtsverfahren kommt, ist es wichtig, die rechtlichen Rahmenbedingungen zu kennen. Wie ist bei einer Kündigung vorzugehen? Welche Einschränkungen ergeben sich auf dem gesetzlichen Kündigungsschutz? Wie können Gerichtsverfahren verhindert werden? Wann ist ein Prozess unausweichlich?

Ziel

Sie kennen die rechtlichen Rahmenbedingungen rund um die Beendung eines Arbeitsverhältnisses.

Inhalt

- Verschiedene Formen der Beendigung des Arbeitsverhältnisses
- Besonderheiten
  - Die Kündigung vor Stellenantritt
  - Wann gilt die Kündigung als zugestellt?
  - Die Kündigung in den Ferien
- Ordentliche Kündigung
  - Missbräuchliche Kündigung und ihre Sanktionen
  - Sperrfristen bei Kündigung zur Unzeit wie z.B. Krankheit, Unfall, Militär, Schwangerschaft
- Fristlose Kündigung durch den Arbeitgeber
  - Wichtige Gründe
  - Fortsetzung des Arbeitsverhältnisses nicht mehr zumutbar?
  - Verwarnung oder fristlose Kündigung?
  - Rechtsfolgen einer ungerechtfertigten fristlosen Entlassung
- Fristlose Kündigung durch den Arbeitnehmenden (ungerechtfertigtes Nichtantreten oder Verlassen des Arbeitsplatzes)
- Freistellung oder Aufhebungsvertrag/Abgangsentschädigungen
- Konkurrenzverbot
- Massenentlassungen

Zielgruppe

Geschäftsleitende, Personalverantwortliche, Teamleitende und weitere Interessierte

Kosten

Fr. 160.– für KV-Aktivmitglieder aller Sektionen,
Fr. 190.– für KVL-Firmen- und Passivmitglieder,
Fr. 210.– für andere Personen

Körpersprache erfolgreich einsetzen

Donnerstag, 17. Oktober 2013,
09.00 – 16.45 Uhr

Leitung

Michael Schmidt-Purrmann, Coach und New-/Outplacementberater

Der Körper zeigt oft unbewusst, aber dafür meist überdeutlich, wie wir uns fühlen und was wir denken. So kann beispielsweise eine ablehnende Haltung trotz versuchter Höflichkeit an kleinen, nonverbalen Signalen festgemacht werden. Menschen, die einem so begegnen, empfinden wir als nicht authentisch, wir vertrauen ihnen nicht und fühlen uns nicht wohl mit ihnen.
In diesem Seminar setzen Sie sich mit Ihrer inneren Haltung in verschiedenen Situationen mit unterschiedlichen Menschen und Rahmenbedingungen auseinander. Sie untersuchen Ihre Urteile und Vorurteile und deren Auswirkung auf Ihre Körpersprache, um Situationen und Menschen immer wieder offen zu begegnen und neu zu bewerten.

Ziel

- Auf-/Ausbau der eigenen Kenntnisse über Körpersprache
- Aufmerksame Wahrnehmung der nonverbalen Signale eines oder mehrerer Gesprächspartner
- Verbesserte Sensibilität für die eigenen nonverbalen Signale
- (Weiter-)Entwicklung der Fähigkeit, den eigenen nonverbalen Ausdruck unmittelbar zu korrigieren
- Schnelle Aufnahme und Verarbeitung von körpersprachlichen Signalen, als Voraussetzung, aktiv auf eine Gesprächssituation einwirken zu können

Arbeitsweise

- Gruppen- und Einzelarbeit
- Feedback-Gespräche
- Entspannungsübungen
- Umfangreiches Arbeitsmaterial

Kosten

Fr. 330.– für KV-Aktivmitglieder aller Sektionen,
Fr. 370.– für KVL-Firmen- und Passivmitglieder,
Fr. 410.– für andere Personen

KV-Lernende rekrutieren und begleiten

Freitag, 18. Oktober 2013,
09.00 – 16.45 Uhr

Leitung

Vera Class-Bachmann, eidg. dipl. Kommunikationsleiterin, Ausbildnerin mit eidg. FA, Cert. Integral und dipl. Business Coach, langjährige Erfahrung als Berufsbildnerin und Berufsbildungsexpertin

Jugendliche befinden sich auf dem Sprung in die Erwachsenenwelt. Zwischen Bewerbungsgespräch

und Lehrbeginn verändern sie sich oft noch stark. Ein Lehrvertrag wird ausserdem für eine fest vereinbarte Dauer von 3 Jahren abgeschlossen. Die professionelle Auswahl von Lernenden ist daher besonders wichtig. Es muss nicht nur die «Chemie» stimmen. Berufsbildner/-innen müssen wissen, welche Kriterien ihnen am Herzen liegen, was für den Lehrbetrieb besonders wichtig ist und welche Voraussetzungen die Berufsfachschule fordert. Im Seminar nehmen wir uns Zeit, den Rekrutierungsprozess durchzugehen. Zudem blicken wir nach vorne in Richtung Qualifikationsverfahren (Lehrabschlussprüfung) und auf die Schlüsselfunktion von Begleitpersonen während und nach dieser Zeit. Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, angehende Lernende zu rekrutieren und Ihre Lernenden auch beim Abschluss der Lehre kompetent zu begleiten.

Ziel

Ziel des Seminars ist es, sich auf die Rekrutierung von Jugendlichen vorzubereiten und das Auswahlverfahren professionell durchführen zu können. Darüber hinaus werden Inputs für die Zeit des Qualifikationsverfahrens und die weitere Berufslaufbahn von Lernenden nach Lehrende vermittelt.

Inhalt

Der Berufswahlprozess – eine Übersicht
- Anforderungsprofile für die kaufmännische Lehre
- Profilwahl und Profilwechsel
- Selektionsverfahren und -instrumente, Tests und ihre Grenzen
- Berufswahlpraktika, Selektionspraktika (Schnupperlehren)
- Bewerbungsdossiers und Vorstellungsgespräche – Dos und Don'ts!
- Zu- und Absagen
- Fairplay, Lehrvertragsabschluss, Welcome-Day
- Qualifikationsverfahren
- Weiterbeschäftigung und Fördermassnahmen
- Bildungslandschaft Schweiz – Anschlussmöglichkeiten!

Arbeitsweise

Vermittlung von Praxiswissen, Erfahrungsaustausch, Einzel- und Gruppenarbeiten

Zielgruppe

KV-Berufsbildner/-innen, Praxisbildner/-innen, Personalverantwortliche, Vorgesetzte und weitere Interessierte, die Lernende rekrutieren und begleiten

Kosten

Fr. 300.– für KV-Aktivmitglieder aller Sektionen,
Fr. 340.– für KVL-Firmen- und Passivmitglieder,
Fr. 380.– für andere Personen

Hinweis

Sämtliche Seminare, falls nichts anderes angegeben, finden im KV-Haus, Seminarraum (Parterre), Frankenstrasse 4, 6003 Luzern, bzw. im Kaufmännischen Bildungszentrum, Aabachstrasse 7, 6300 Zug, statt. In den Seminarkosten inbegriffen sind sämtliche Kursunterlagen sowie bei Tagesseminaren die Pausenerfrischungen und das Mittagessen mit Getränken. Bei unentschuldigtem Fernbleiben oder Abmeldung innerhalb einer Woche vor Seminarbeginn sind die gesamten Seminarkosten zu entrichten. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Anmeldetalon

Bitte über www.kvluzern.ch anmelden oder Talon einsenden an: Kaufmännischer Verband Luzern, Postfach 3166, 6002 Luzern. Ich melde mich für folgendes Seminar an:

☐ Office-Management für Profis | Montag, 10. Juni 2013, und Dienstag, 11. Juni 2013, 08.30 – 17.00 Uhr
☐ Protokollführung | Donnerstag, 13. Juni 2013, 09.00 – 16.45 Uhr
☐ Führung von Lernenden, Teil 2 | Dienstag, 25. Juni 2013, 09.00 – 16.45 Uhr
☐ Überzeugend argumentieren und verhandeln | KBZ Zug, Dienstag, 25. Juni 2013, 09.00 – 16.45 Uhr
☐ Feedback – ehrlich und nachhaltig | Dienstag, 3. September 2013, 09.00 – 16.45 Uhr
☐ Neues und Bewährtes im BVG | Donnerstag, 12. September 2013, 08.30 – 17.00 Uhr
☐ Das Arbeitsverhältnis endet – Rechtsprobleme beginnen | Mittwoch, 25. September 2013, 09.00 – 12.00 Uhr
☐ Körpersprache erfolgreich einsetzen | Donnerstag, 17. Oktober 2013, 09.00 – 16.45 Uhr
☐ KV-Lernende rekrutieren und begleiten | Freitag, 18. Oktober 2013, 09.00 – 16.45 Uhr

Name/Vorname _____

Strasse _____

PLZ/Ort _____

Telefon (tagsüber) _____

E-Mail _____

Arbeitgeber/-in und Adresse _____

_____

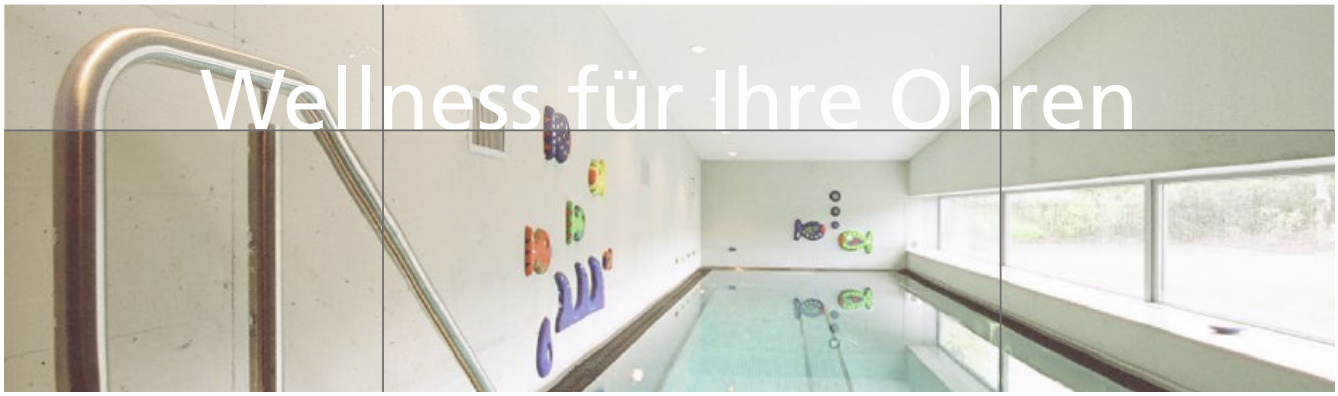
KV-Mitglied	☐ aktiv	☐ passiv/Firma	☐ nein
Mittagessen vegetarisch	☐ ja	☐ nein	
Rechnung an	☐ Privat	☐ Geschäft	

MARKETING UND KOMMUNIKATION: SEIMPULS.CH **SE IMPULS !**

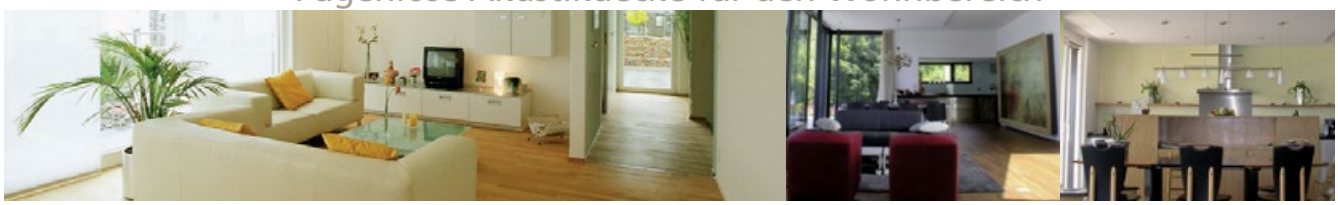
4 JAHRE

RÖÖSLI AG

DECKENVERKLEIDUNGEN



Fugenlose Akustikdecke für den Wohnbereich



RÖÖSLI AG
DECKENVERKLEIDUNGEN

Röösli AG
Decken- & Wandverkleidung

Buzibachstrasse 20
6023 **Rothenburg**

Allmendstrasse 20
8320 **Fehraltorf**

www.akustikdecken.ch