

WERDEN SIE  
hairdesign **MANAGER!**

# MANAGEMENT SEMINARE

FÜR FRISEURE MIT LEIDENSCHAFT



## HERZLICH WILLKOMMEN

Professionelles Management erhöht auch im Friseurhandwerk die Marktchancen in dem sich ständig weiterentwickelndem Umfeld. In mehr als 30 Jahren Tätigkeit in der Friseurbranche, davon 20 Jahre als Unternehmer, habe ich mir viel Praxiswissen aneignen können. Meine Erfahrungen stammen aus Salons unterschiedlicher Größe und Lage. Ich weiß, dass ein gut funktionierendes Management den Freiraum schafft, den Sie für die Kundenorientierung und Ihre Kreativität benötigen.

Theorie und viele praxisbezogene Beispiele versetzen Sie in die Lage, Ihre eigenen konkreten Lösungen für Ihre Firma zu finden, um Ihre Marktchancen auszubauen. Die Bereiche sind:

- Strategieplanung
- ganzheitliches Dienstleistungskonzept
- Finanzen und Controlling
- Personalführung
- Marketing und Public Relations

Profitieren Sie von den Ideen und Tipps für den Unternehmeralltag aus erster Hand, fundiert und praxiserprobt.

Ich freue mich auf Sie und spannende Seminare.

Ihr LARS CORDES

**TIPP: Besuchen Sie auch unsere Management-Vorträge zu aktuellen Themen. Diese finden Sie auf Seite 17.**



LARS CORDES  
 Geschäftsführender Gesellschafter  
 Friseurmeister

## DIE BAUSTEINE DER PROFI HAIRDESIGNER KARRIERE



# hairdesign MANAGEMENT Seminare

## AUFBAU DER SEMINARREIHE

Vorausgesetzt, Sie möchten Ihren Erfolg nicht dem Zufall überlassen, dann ist es sinnvoll und unerlässlich, sich mit allen geschäftlichen Notwendigkeiten zu befassen.

Der hairdesign MANAGEMENT Kreislauf beinhaltet alle wesentlichen, erfolbringenden Geschäftsebenen. Jedes Modul steht unabhängig für sich und ist auch als Zwei-Tage-Einzelseminar buchbar.

Nach jedem Modul erhalten Sie ein Diplom. Absolvieren Sie den gesamten Management Kreislauf mit 6 x 2 Seminartagen, um für alle Fälle in Ihrem Salon gerüstet zu sein. Danach überreichen wir Ihnen das Zertifikat "HAIRDESIGN MANAGER".

## MANAGEMENT KREISLAUF



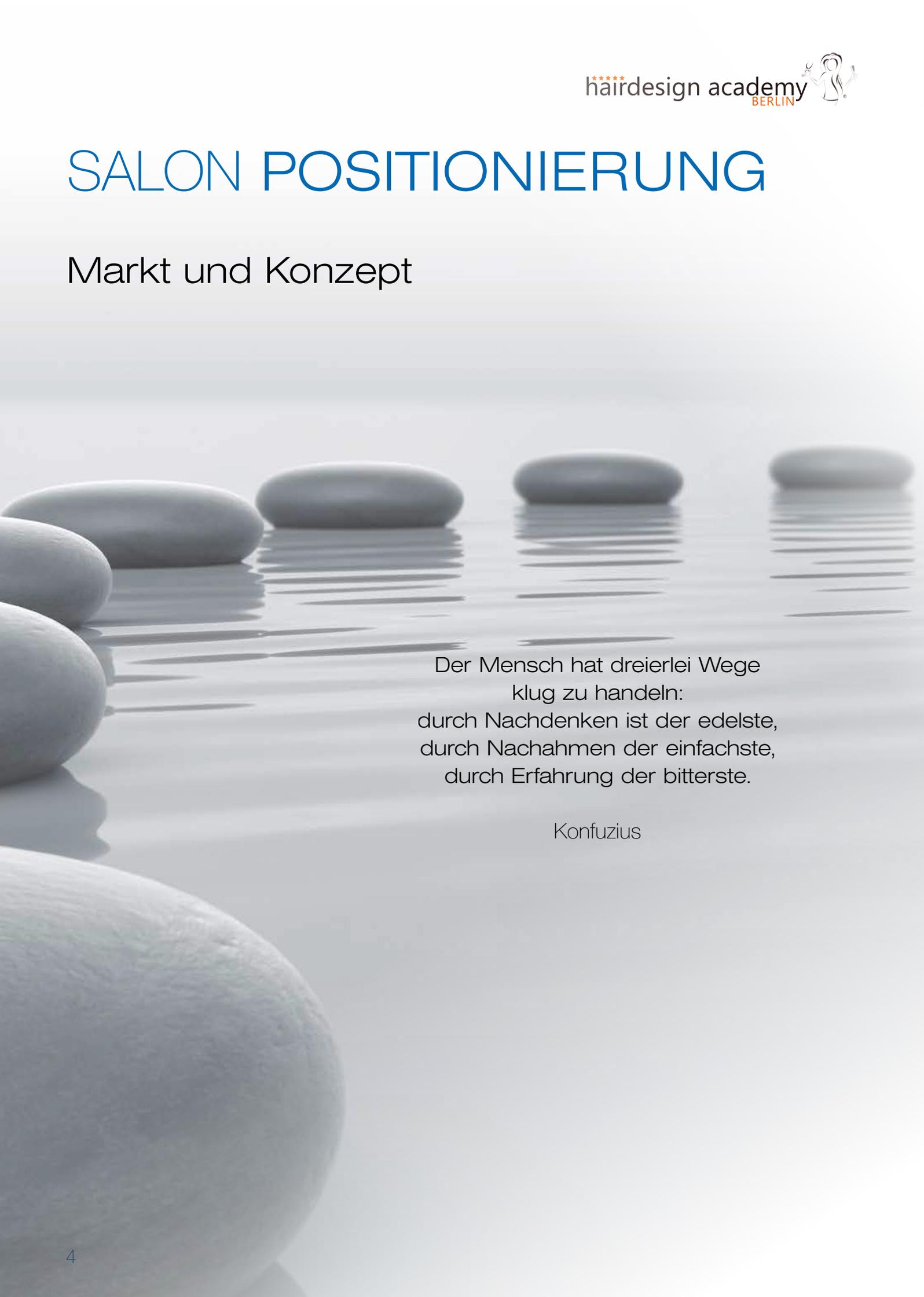
## hairdesign MANAGEMENT SEMINARE

SEITE

|     |                                   |                               |   |    |
|-----|-----------------------------------|-------------------------------|---|----|
| 1   | SALON POSITIONIERUNG              | MARKT UND KONZEPT             | 2 Tage, 295 € zzgl. MwSt.   | 5  |
| 2   | SALON STRATEGIE                   | VISION UND MISSION            | 2 Tage, 295 € zzgl. MwSt.   | 7  |
| 3   | SALON CONTROLLING                 | PLANUNG UND STEUERUNG         | 2 Tage, 295 € zzgl. MwSt.   | 9  |
| 4   | SALON ORGANISATION                | RICHTLINIEN UND TAGESGESCHÄFT | 2 Tage, 295 € zzgl. MwSt.   | 11 |
| 5   | SALON FÜHRUNG                     | COACHING UND ENTWICKLUNG      | 2 Tage, 295 € zzgl. MwSt.   | 13 |
| 6   | SALON EXPANSION                   | UNTERNEHMENSWACHSTUM          | 2 Tage, 295 € zzgl. MwSt.   | 15 |
| 1-6 | HAIRDESIGN MANAGER<br>in 12 Tagen | KOMPLETTER KURS               | Spezialpreis bei Komplettbuchung<br>aller 6 Module für nur 1.590 €<br>zzgl. MwSt. |    |

# SALON POSITIONIERUNG

## Markt und Konzept



Der Mensch hat dreierlei Wege  
klug zu handeln:  
durch Nachdenken ist der edelste,  
durch Nachahmen der einfachste,  
durch Erfahrung der bitterste.

Konfuzius

## Markt und Konzept

Das Modul Positionierung fordert Sie auf, sich etwas intensiver mit dem Bevölkerungsumfeld, Ihrer Salonausrichtung und Ihren Kunden auseinander zu setzen.

Aus den vorhandenen Rahmenbedingungen ergeben sich notwendige Maßnahmen.

Sie erfahren, wie Sie durch konzeptionelle Anpassungen in den Themen Marketing, Preisfindung, Salonausstattung und Teamaufstellung noch erfolgreicher werden können.

### INHALTE:

- Entwicklung der Bevölkerung
- Entwicklung und Trends von Friseurkunden
- Veränderungen im Friseurmarkt
- Standort, Kaufkraft, Salonambiente
- Positionierung und Mitbewerber
- Inhaber und Marke, Corporate Identity und Unique Selling Proposition (USP)
- Dienstleistungskonzeption und Preis-Leistungs-System
- Arbeitgeber und Mitarbeitergewinnungskonzept

### ZIELGRUPPE:

Führungskräfte und Chefs

### TERMIN:

2 Tage, Termine siehe Terminkalender

### PREIS:

295,- EUR zzgl. MwSt. pro Person  
inkl. Mittagsimbiss, Getränke

### ORT:

Region Berlin oder Hamburg  
siehe letzte Katalogseite bzw. Anmeldebestätigung

### TRAINER:

Lars Cordes

# SALON STRATEGIE

## Vision und Mission

„Wer in der falschen Richtung geht,  
dem hilft auch Galoppieren nicht.“

Emil Oesch



# Modul 2: SALON STRATEGIE

## Vision und Mission

In diesem Seminarmodul geht es um Ihre Ziele im Unternehmen und persönlich. Getreu dem Motto, wer nicht weiß, wo er hin will, kann auch nicht ankommen.

Nach der Zielfindungsstrategie – wenn Sie Ihr Ziel klar vor Augen haben – benötigen Sie eine Navigationshilfe um zu erfahren, auf welchem Weg Sie Ihr Ziel am schnellsten oder am leichtesten erreichen können.

Entdecken Sie Ihre Lebensmission, entwickeln Sie realisierbare Ziele aus Ihren Visionen.

### INHALTE:

- Vision, Mission, Strategie
- Zielfindungsprozess und Lebensplanung
- Work Life Balance, Gesundheitsstrategie
- Persönlichkeitsentwicklung
- Nachhaltigkeit: Wirtschaft, Umwelt, Soziales
- Erfolgsmarketing
- Kundengewinnung und -loyalität
- Netzwerk und Kooperationen
- Konzept für Vergütung und Incentives, Wir-Trend
- Perspektive und Wachstumsstrategie

### ZIELGRUPPE:

Führungskräfte und Chefs

### TERMIN:

2 Tage, Termine siehe Terminkalender

### PREIS:

295,- EUR zzgl. MwSt. pro Person  
inkl. Mittagsimbiss, Getränke

### ORT:

Region Berlin oder Hamburg  
siehe letzte Katalogseite bzw. Anmeldebestätigung

### TRAINER:

Lars Cordes

# SALON CONTROLLING

Planung und Steuerung

Alles Leiden kommt  
aus Nichtwissen.

Dalai Lama



## Planung und Steuerung

Sie wissen genau, was Sie wollen und haben Ihre Visionen und Ziele definiert und festgelegt. Jetzt benötigen Sie eine zuverlässige Steuerung, um im Alltag nicht vom Weg abzukommen, den Kurs zu halten und das Ziel nicht aus den Augen zu verlieren.

Sie lernen sich „SMARTe“ Teilziele vorzunehmen, um diese Step by Step zu erreichen. Welche Kennzahlen hierfür nötig sind, zeigen wir Ihnen!

Dieses Seminarmodul berücksichtigt auch die Entwicklung von Teams: für Ihren Weg vom Ein-Personen-Chefsalon zum Team mit beliebig vielen Mitarbeitern.

### INHALTE:

- Szenarien-Planung
- Wirtschaftsplanung: Erlöse – Kosten = Ergebnis
- Step by Step-Zielvereinbarung
- Kommunikationsstrategie nach innen und außen
- Internet Marketing: Homepage und Social Media
- Lohn-Umsatz-Verhältnis, Miet-Umsatz-Verhältnis, Produkt-Umsatz-Verhältnis
- BWA, Rentabilitätsplanung, Kostenrechnung und Liquiditätsplanung
- Controlling und Management
- Emotion und Softskills, Team und Kunden, Wow-Effekt
- Qualitätsmanagement: ISO, Sterne, Aus- und Weiterbildung
- Preis und Leistung

### ZIELGRUPPE:

Führungskräfte und Chefs

### TERMIN:

2 Tage, Termine siehe Terminkalender

### PREIS:

295,- EUR zzgl. MwSt. pro Person  
inkl. Mittagsimbiss, Getränke

### ORT:

Region Berlin oder Hamburg  
siehe letzte Katalogseite bzw. Anmeldebestätigung

### TRAINER:

Lars Cordes

# SALON ORGANISATION

## Richtlinien und Tagesgeschäft

Der Managementfehler Nummer 1:  
Sich von der Routinearbeit  
verschleißen zu lassen.

Klaus Kobjoll

## Richtlinien und Tagesgeschäft

Ihre Ziele, die Strategie und die Stellhebel zur Steuerung sind klar definiert. Dann geht es im Tagesgeschäft endlich richtig los!

Hier fühlen Sie sich wohl, weil Sie als Friseur im Alltag routiniert sind. Damit steigt die Gefahr, betriebsblind zu werden. Erst durch den äußeren Blick aus der Vogelperspektive fallen die kleinen Missstände auf.

Dieses Seminar lässt Sie einen Blick aus der Ferne auf Ihr Geschäft werfen. Aber Vorsicht! Danach wissen Sie, welche Aufgaben anzugehen sind, um noch erfolgreicher zu werden.

### INHALTE:

- Ablauforganisation des Salontages
- Kassenanweisung und andere Richtlinien
- Arbeits-, Urlaubs- und Seminarorganisation
- Kennziffernverlauf und Monatsspiegel
- Kunden-Wohlfühl-Service und Ambiente unter Berücksichtigung der fünf Sinne
- Produktmanagement: Bestellung, Einsatz, Präsentation
- Einkaufsorganisation des täglichen Bedarfs
- Ordnung, Sauberkeit und Hygieneorganisation
- Instandhaltung und Arbeitsschutzorganisation

### ZIELGRUPPE:

Führungskräfte und Chefs

### TERMIN:

2 Tage, Termine siehe Terminkalender

### PREIS:

295,- EUR zzgl. MwSt. pro Person  
inkl. Mittagsimbiss, Getränke

### ORT:

Region Berlin oder Hamburg  
siehe letzte Katalogseite bzw. Anmeldebestätigung

### TRAINER:

Lars Cordes

# SALON FÜHRUNG

## Coaching und Entwicklung



Sei höflich zu allen,  
aber freundschaftlich mit wenigen;  
und diese wenigen  
sollen sich bewähren,  
ehe du ihnen Vertrauen schenkst.

George Washington

## Coaching und Entwicklung

Die größte Herausforderung an Sie selbst ist, mit sich und Ihren Mitmenschen erfolgreich zurechtzukommen! In diesem Modul geht es um Führung oder besser gesagt: um die Entwicklung von Menschen durch Coaching.

Neben sinnvoller Fachkenntnis sind die Kenntnisse aus den Management-Seminar-Modulen 1 – 4 notwendig, um aus subjektiver, oft übertrieben emotionaler Führung einen sachlichen, faktenbasierten Führungsstil zu entwickeln.

Wenn Sie sich ändern, ändert sich alles.

### INHALTE:

- Eigene Einstellung, Vorbildfunktion und Selbstführung
- Führungsgrundsätze, -stile und -aufgaben
- Kommunikations- und Führungswerkzeuge
- Gesprächsführung und Zielvereinbarung
- Teamentwicklung mit Coachingstrategie
- Managementkonzeption
- Motivationslehre und emotionale Momente
- Umgang mit unterschiedlichen Generationen und Sozialisationen

### ZIELGRUPPE:

Führungskräfte und Chefs

### TERMIN:

2 Tage, Termine siehe Terminkalender

### PREIS:

295,- EUR zzgl. MwSt. pro Person  
inkl. Mittagsimbiss, Getränke

### ORT:

Region Berlin oder Hamburg  
siehe letzte Katalogseite bzw. Anmeldebestätigung

### TRAINER:

Lars Cordes

# SALON EXPANSION

## Unternehmenswachstum

Wachstum ist wie reiner Sauerstoff  
in einem Unternehmen

Klaus Kobjoll

# Modul 6: SALON EXPANSION

## Unternehmenswachstum

Wachstum ist etwas sehr Natürliches und Organisches und gilt in Unternehmen als erstrebenswert. Auch die Zahl der Friseurbetriebe in Deutschland wächst, allerdings bei schrumpfender Mitarbeiterzahl pro Salon – oft bis auf den übrigbleibenden Chef oder die Chefin. Dieses Seminar ist für all diejenigen gedacht, die keine Lust auf den One-(Wo)Man-Salon haben und mit ihrem Unternehmen wachsen möchten. Dieses Modul behandelt Situationen und Abläufe unabhängig davon, ob Sie mit Ihrem Salon durch weitere Mitarbeiter wachsen oder durch weitere Filialen expandieren wollen. Ab dem 2. Mitarbeiter sind die Inhalte und Kenntnisse der Module 1 – 5 notwendig.

### INHALTE:

- Wachstum im Salon durch mehr Mitarbeiter
- Auslastung von Mensch und Raum
- Filialisierung: aus eins wird zwei ...
- Partnermodell für meine Besten
- Franchise – eine gute Möglichkeit, auch für Existenzgründer
- Vorteile und Nachteile verschiedener Gesellschaftsformen (wie GmbH, GbR ...)
- Beste Chancen im Ausbildungsmarkt durch Ausbildung mit System
- Gemeinschaft, Kultur durch das Community-Konzept
- Allgemeine Chancen und Risiken im Friseurmarkt

### ZIELGRUPPE:

Führungskräfte und Chefs

### TERMIN:

2 Tage, Termine siehe Terminkalender

### PREIS:

295,- EUR zzgl. MwSt. pro Person  
inkl. Mittagsimbiss, Getränke

### ORT:

Region Berlin oder Hamburg  
siehe letzte Katalogseite bzw. Anmeldebestätigung

### TRAINER:

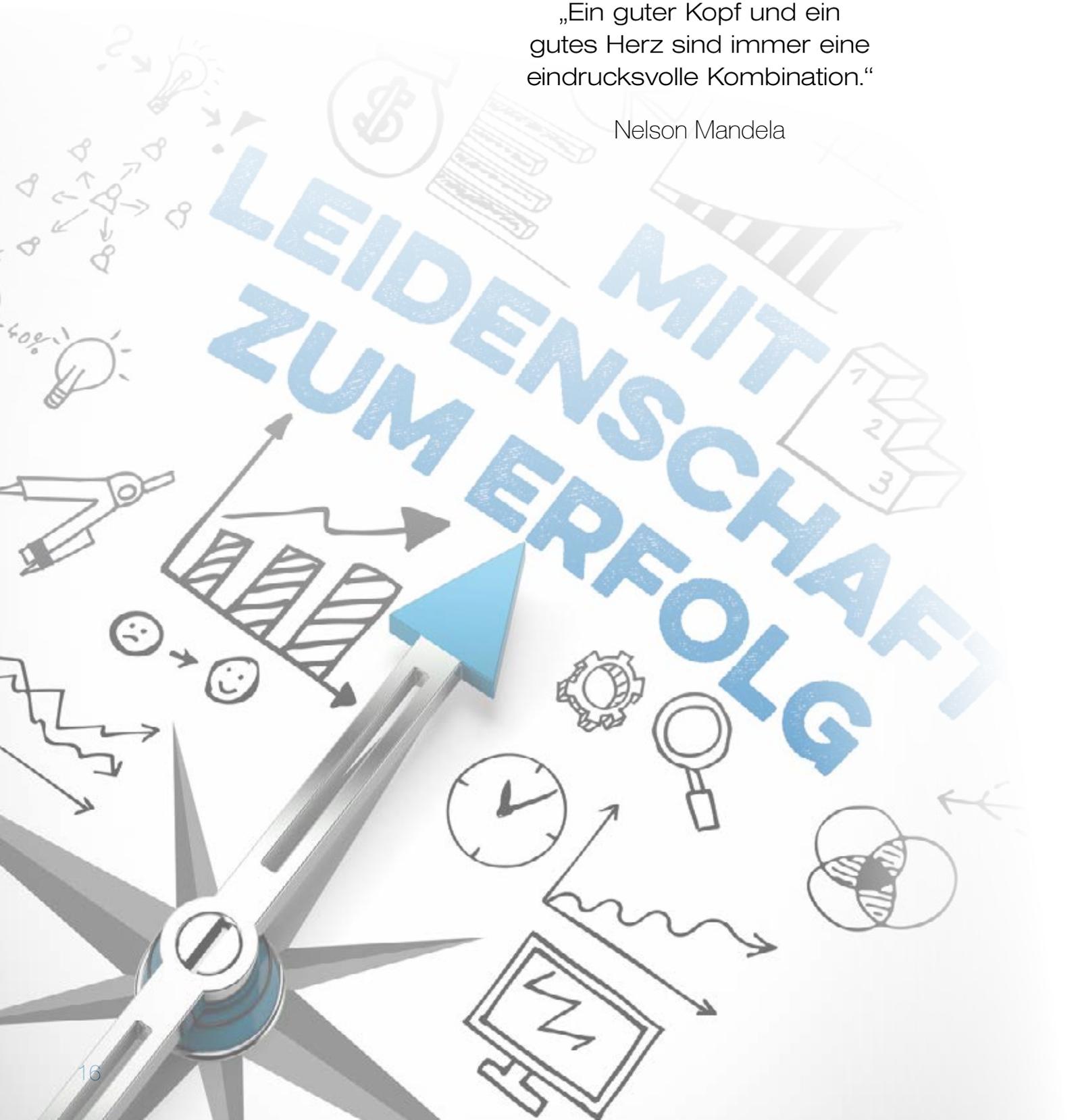
Lars Cordes

# MANAGEMENT VORTRÄGE

## AKTUELLE THEMEN

„Ein guter Kopf und ein  
gutes Herz sind immer eine  
eindrucksvolle Kombination.“

Nelson Mandela



LEIDENS MIT  
ZUM ERFOLG AUF

## KUNDEN MARKETING

### INHALTE:

#### KUNDEN BEGEISTERN und ZU FANS ENTWICKELN

Versetzen Sie sich in die Lage als Kunde! Unter diesem Blickwinkel wurde das Erfolgsmarketing System entwickelt.

Es ist einfach und logisch aufgebaut, eben mit System.

Nicht die sogenannte „Eierlegende Wollmilchsau“, sondern das Richtige richtig machen. Oft bringt gerade das Reduzierte, Positionierte und Einfache den Erfolg.

- Kunden gewinnen und begeistern
- hairdesigner statt „nur“ Friseur
- Dienstleistungskreislauf
- Faszinierende Aktionen
- Beauty Positionierung
- Innovationsmarketing
- Qualitätsmanagement
- Stimmiges Preis-Leistungs-Konzept

### ZIELGRUPPE:

Führungskräfte und Chefs

### TERMIN:

½ Tag, Termine auf Anfrage

### PREIS:

69,- EUR zzgl. MwSt. pro Person inkl. Mittagsimbiss, Getränke

### ORT:

Region Berlin oder Hamburg  
siehe letzte Katalogseite

### TRAINER:

Lars Cordes

## MITARBEITER MARKETING

### INHALTE:

#### MITARBEITER FINDEN, GEWINNEN und HALTEN

Wenn Sie wenige Bewerber haben und/oder unmotivierte, wenig engagierte und oft kranke Mitarbeiter, dann ist das genau Ihr Seminar.

Treten Sie dieser Entwicklung entgegen, nutzen Sie praxiserprobte Lösungsansätze und finden Sie den „positiven Dreh“. Das ist der erste Schritt in die richtige Richtung.

- Wie „tickt“ die neue Generation?
- Motivationstechniken
- Neue Mitarbeiter gewinnen
- Mitarbeiter halten
- Salonpositionierung
- Stellenbeschreibung
- Zeitungsanzeige, Social media
- Vergütungssystem, Mindestlohn

### ZIELGRUPPE:

Führungskräfte und Chefs

### TERMIN:

½ Tag, Termine auf Anfrage

### PREIS:

69,- EUR zzgl. MwSt. pro Person inkl. Mittagsimbiss, Getränke

### ORT:

Region Berlin oder Hamburg  
siehe letzte Katalogseite

### TRAINER:

Lars Cordes

## GRÜNDUNGS- UND EXPANSIONSSTRATEGIE

### INHALTE:

#### SALON GRÜNDEN, ERÖFFNEN und WACHSEN

Filialisierung oder Gründung? In diesem Vortrag erhalten Sie Antworten zur Vorgehensweise. Lernen Sie aus Fehlern anderer und sparen Sie Geld und Enttäuschung.

Gewinnen Sie einen ersten Eindruck, worauf es ankommt, und „schnuppern“ Sie in den Managementkurs hinein, um die endgültige Entscheidung für Ihr Vorhaben zu treffen.

- Was ist ein Businessplan?
- Konzept, Standort, Einrichtung
- Kosten des Salons
- Wieviel Umsatz ist notwendig?
- Mitarbeiter, Kunden, Werbung
- Verträge und Vorschriften
- Soll ich ausbilden?
- Teilzeitkräfte: Pro & Contra

### ZIELGRUPPE:

Führungskräfte und Chefs

### TERMIN:

½ Tag, Termine auf Anfrage

### PREIS:

69,- EUR zzgl. MwSt. pro Person inkl. Mittagsimbiss, Getränke

### ORT:

Region Berlin oder Hamburg  
siehe letzte Katalogseite

### TRAINER:

Lars Cordes

# COACHING PARTNER



Die Zukunft hat viele Namen:  
für Schwache ist sie das Unerreichbare,  
für die Furchtsamen das Unbekannte,  
für die Mutigen die Chance.

Victor Hugo

# ☆☆☆ COACHING PARTNER VEREINBARUNG

## TREUE, DIE SICH LOHNT

Sparen Sie bares Geld.

Bei Buchung von Seminaren im Wert von mehr als 2.000 Euro (netto) erhalten Sie bei uns einen Bonus. Gern können Sie auf Wunsch auch Ratenzahlung vereinbaren.

| Summe €  | Bonus € | Sie zahlen € | Bonus in % | Monatliche Rate € |
|----------|---------|--------------|------------|-------------------|
| 2.000 €  | 200 €   | 1.800 €      | 10 %       | 150,00 €          |
| 3.000 €  | 450 €   | 2.550 €      | 15 %       | 212,50 €          |
| 4.000 €  | 600 €   | 3.400 €      | 15 %       | 283,33 €          |
| 5.000 €  | 750 €   | 4.250 €      | 15 %       | 354,17 €          |
| 6.000 €  | 1.200 € | 4.800 €      | 20 %       | 400,00 €          |
| 7.000 €  | 1.400 € | 5.600 €      | 20 %       | 466,67 €          |
| 8.000 €  | 1.600 € | 6.400 €      | 20 %       | 533,33 €          |
| 9.000 €  | 2.250 € | 6.750 €      | 25 %       | 562,50 €          |
| 10.000 € | 2.500 € | 7.500 €      | 25 %       | 625,00 €          |
| 11.000 € | 2.750 € | 8.250 €      | 25 %       | 687,50 €          |

Die Coaching Partner Vereinbarungen gelten ausschließlich auf die regulären Preise der hairdesign academy BERLIN. Bereits reduzierte Sonder- und Aktionspreise sind hier nicht gültig. Alle Preise verstehen sich als Nettopreise zzgl. MwSt.

### SEMINARANMELDUNG

Seminaranmeldungen sollten schriftlich erfolgen, außer bei kurzfristiger Buchung.

Gern buchen wir ein Hotelzimmer auf Selbstzahlerbasis für Sie. Bitte informieren Sie uns mit Ihrer Anmeldung entsprechend.

Nach der Anmeldung informieren wir Sie zeitnah über den genauen Seminarort.

### HINWEIS

Die Seminare beginnen pünktlich um 9.30 Uhr und enden gegen 18.00 Uhr.

### ANMELDESTORNIERUNG

Bei Stornierung bis 4 Wochen vor Seminarbeginn entstehen Ihnen keine Kosten.

Danach stellen wir folgende Bearbeitungskosten bzw. Stornogebühren in % der Teilnehmergebühren in Rechnung:

- 28 – 15 Tage vor Seminarbeginn: 25%
- 14 – 8 Tage vor Seminarbeginn: 50%
- 1 – 7 Tage vor Seminarbeginn: 75%
- Bei Nicht-Erscheinen am Seminartag: 100%

Die Bearbeitungskosten bzw. Stornogebühren entfallen, wenn Sie für dieses Seminar einen anderen Teilnehmer benennen.

## STANDORT REGION BERLIN



hairdesign academy BERLIN  
Am Borsigturm 9  
13507 Berlin



030 - 43 60 47 75



office@hairdesign-academy-berlin.de

www. hairdesign-academy-berlin.de



mit den Buslinien der BVG:  
133 + 32



Linie S 25  
bis Bahnhof Tegel



Autobahn A 111,  
Ausfahrt Holzhauser Straße oder  
Ausfahrt Waidmannsluster Damm



Parkhaus Hallen am Borsigturm



Linie U6 bis U-Bahnhof Borsigwerke

## KONTAKT

academy hotline 030 - 43 60 47 75

office hotline 030 - 40 10 45 07

office telefax 030 - 40 10 45 41

## STANDORT REGION HAMBURG



LARS CORDES hairdesign  
Bahnhofstraße 9-11  
21629 Neu Wulmstorf



040 - 70 38 50 40



office@hairdesign-academy-berlin.de

www. hairdesign-academy-berlin.de



mit den Buslinien des HW:  
140 + 240



Linie S 3  
bis Bahnhof Neu Wulmstorf



Autobahn A 7, Ausfahrt Heimfeld,  
dann B73 Richtung Stade / Cuxhaven  
Autobahn A 1 Ausfahrt Rade, dann  
Richtung Neu Wulmstorf



Parkplätze vor und hinter dem Haus

## ANSPRECHPARTNER

Lars Cordes

E-Mail l.cordes@hairdesign-academy.de

★★★★★  
hairdesign academy  
BERLIN



www.hairdesign-academy.de