



Diese und  
weitere Themen  
auch individuell  
und Inhouse!

WEITERBILDUNGEN  
2026

# Auszubildende & Ausbilder/-innen



Akademie Koblenz  
Ausgezeichnet weiterkommen.

# Informationen und Beratung – Rund um unsere Angebote für Auszubildende und Ausbilder/-innen



## **Sarah Hentschel**

Produktmanagerin

Telefon 0261 30471-32

[hentschel@ihk-akademie-koblenz.de](mailto:hentschel@ihk-akademie-koblenz.de)

## **WIR STELLEN UNS VOR ...**

Die IHK-Akademie Koblenz als Bildungseinrichtung der IHK Koblenz stellt seit mehr als 50 Jahren qualifizierte und fachspezifische Weiterbildung im kaufmännischen sowie technischen Bereich bereit. Pro Jahr werden ca. 1.000 Veranstaltungen durchgeführt und rund 10.000 Teilnehmende an verschiedenen Veranstaltungsorten im nördlichen Rheinland-Pfalz weitergebildet.

Durch das vielfältige Angebot von berufsbegleitenden Lehrgängen sowie einer Vielzahl an ein- bis mehrtägigen Seminaren lassen sich die Bildungsangebote sehr gut in den Berufsalltag integrieren. Mit Blended-Learning-Konzepten bieten wir zeit- und ortsunabhängige Lernmöglichkeiten, um unseren Teilnehmenden eine größtmögliche Flexibilität zu ermöglichen. Zudem geben Coaching-Angebote und speziell auf Unternehmen zugeschnittene Weiterbildungen eine Möglichkeit, die Personalentwicklung zu individualisieren, um nah und bedarfsorientiert am Arbeitsplatz zu qualifizieren.

Die IHK-Akademie Koblenz ist aufgrund ihrer thematischen und räumlichen Nähe zu Unternehmen und deren Mitarbeitern die erste Adresse der beruflichen Bildung im nördlichen Rheinland-Pfalz. Zu allen Fragen der Weiterbildung sowie zur Unterstützung der unternehmensinternen Personalentwicklung beraten Sie die Mitarbeiter der IHK-Akademie gerne.

# INHALT

## ANGEBOTE FÜR AUSBILDER/-INNEN

Train the Trainer (IHK)	5
Ausbildung der Ausbilder	6
Aktuelles für Ausbilder	10
Erfolgreiches Azubimarketing	11
Feelgood-Management für Ausbilder	12

## ANGEBOTE FÜR AZUBIS

Arbeitsplatzorganisation und Zeitmanagement für Auszubildende	14
Buchführung für kaufmännische Auszubildende	15
Business-Etikette für Auszubildende und junge Mitarbeiter/-innen	16
Gute Umgangsformen und Kundenkommunikation für Auszubildende	17
Kosten- und Leistungsrechnung für Auszubildende	18
Lern- und Arbeitstechniken für Auszubildende	19
Mentale Stärke in der Ausbildung	20
Rechtschreibung für Auszubildende und junge Mitarbeiter/-innen	21
Telefontraining für Auszubildende und junge Mitarbeiter/-innen	22
Umgang mit Konflikten für Auszubildende	23

## PRÜFUNGSVORBEREITUNG

Alle aktuellen Prüfungsvorbereitungskurse 2026 finden Sie unter [www.ihk-akademie-koblenz.de](http://www.ihk-akademie-koblenz.de) in der Rubrik „Kaufmännische Azubis“, da die Kurse laufend ergänzt werden.

**JETZT ZUM NEWSLETTER ANMELDEN!**  
**IHK-AKADEMIE-KOBLENZ.DE/**  
**NEWSLETTER**







**Angebote für Ausbilder/-innen**

# Train the Trainer (IHK)

Webcode:  
601TT

Zeitraum & Ort:	<b>23. bis 27. Februar 2026 in Koblenz</b> <b>20. bis 24. April 2026 in Koblenz</b> <b>04. bis 08. Mai 2026 in Bad Kreuznach</b> <b>10. bis 14. August 2026 in Bad Kreuznach</b> <b>31. August bis 04. September 2026 in Koblenz</b> <b>26. bis 30. Oktober 2026 in Koblenz</b> <b>16. bis 20. November 2026 in Koblenz</b>
Dauer:	<b>5 Tage, jeweils von 8.30 bis 16.30 Uhr</b>
Referenten:	<b>Berthold Knichel und Alena Appel</b>
Preis:	<b>2.025 € (Umsatzsteuer fällt nicht an)</b>

## ZIELE

Auch Lehren und Trainieren will gelernt sein! Wer heute als interner/externer Trainer, Berater, Personalentwickler, Ausbilder, Coach oder als Fachkraft Workshops, Trainings oder Schulungen durchführt, braucht eine große Bandbreite von Kompetenzen. Vor allem didaktisches Können ist gefragt: Wie kann ich Lerninhalte bedarfsgerecht und wirkungsvoll gestalten? Wie kann ich Lernprozesse dauerhaft und nachhaltig begleiten? Wie kann ich Lerntransfer effektiv und nutzbringend sicherstellen? Dazu brauchen Sie grundlegendes Know-how. Also die Fähigkeit, den Lehrstoff, so trocken er auch sein mag, verständlich und lebendig zu vermitteln.

In diesem Seminar erlernen Sie die wesentlichen Tools und Techniken, um Trainings und Seminare effektiv und kundengerecht durchzuführen. Am Kursende können Sie mit einem Zertifikat abschließen. Mit diesem eröffnen sich neue Möglichkeiten für Sie, die Sie in Ihrem Job oder als freiberuflicher Trainer nutzen können.

Die Gruppengröße wird 8-10 Teilnehmer nicht überschreiten und gewährleistet ein intensives Arbeiten.

## INHALTE

### Kommunikation und Rhetorik/Präsentation

- Worte, Körpersprache, Stimme
- Argumentationstechniken
- Emotionale Rhetorik, Psychologische Grundlagen
- Gesprächsführungstechniken

### Lerntheorie und Didaktik

- Didaktische und lerntheoretische Modelle
- Reduktion

### Interaktion und Gruppendynamik

- Gruppendynamische Prozesse
- Störungen und Konflikte

### Moderation

- Die Grundlagen und Ablauf der Moderation
- Moderationstechniken

## ABSCHLUSS

Bei erfolgreichem Abschluss erhalten die Teilnehmer das Zertifikat „Train the Trainer (IHK)“.

# Ausbildung der Ausbilder

## VOLLZEIT-LEHRGÄNGE

Webcode: 601AdaT6

Vorbereitung auf die schriftliche und mündliche Prüfung incl. Prüfungssimulation

Ort	Termine	
<b>Altenkirchen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>26.01.2026 bis 03.02.2026</li> <li>20.04.2026 bis 28.04.2026</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>15.06.2026 bis 23.06.2026</li> <li>16.11.2026 bis 24.11.2026</li> </ul>
<b>Bad Kreuznach</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>23.02.2026 bis 03.03.2026</li> <li>22.04.2026 bis 30.04.2026</li> <li>08.06.2026 bis 16.06.2026</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>07.09.2026 bis 17.09.2026</li> <li>09.11.2026 bis 17.11.2026</li> </ul>
<b>Bad Neuenahr-Ahrweiler</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>17.03.2026 bis 26.03.2026</li> <li>15.06.2026 bis 24.06.2026</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>22.09.2026 bis 01.10.2026</li> <li>23.11.2026 bis 02.12.2026</li> </ul>
<b>Idar-Oberstein</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>21.01.2026 bis 29.01.2026</li> <li>20.04.2026 bis 30.04.2026</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>18.08.2026 bis 26.08.2026</li> </ul>
<b>Koblenz</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>12.01.2026 bis 20.01.2026</li> <li>28.01.2026 bis 05.02.2026</li> <li>23.02.2026 bis 03.03.2026</li> <li>16.03.2026 bis 24.03.2026</li> <li>13.04.2026 bis 21.04.2026</li> <li>05.05.2026 bis 13.05.2026</li> <li>01.06.2026 bis 10.06.2026</li> <li>17.06.2026 bis 25.06.2026</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>20.07.2026 bis 28.07.2026</li> <li>17.08.2026 bis 25.08.2026</li> <li>07.09.2026 bis 15.09.2026</li> <li>23.09.2026 bis 01.10.2026</li> <li>19.10.2026 bis 27.10.2026</li> <li>02.11.2026 bis 10.11.2026</li> <li>07.12.2026 bis 15.12.2026</li> </ul>
<b>Mayen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>09.03.2026 bis 19.03.2026</li> <li>15.06.2026 bis 24.06.2026</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>21.09.2026 bis 30.09.2026</li> <li>23.11.2026 bis 02.12.2026</li> </ul>
<b>Montabaur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>26.01.2026 bis 03.02.2026</li> <li>09.03.2026 bis 19.03.2026</li> <li>20.04.2026 bis 28.04.2026</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>15.06.2026 bis 24.06.2026</li> <li>21.09.2026 bis 30.09.2026</li> <li>23.11.2026 bis 02.12.2026</li> </ul>
<b>Neuwied</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>13.01.2026 bis 22.01.2026</li> <li>02.03.2026 bis 12.03.2026</li> <li>21.04.2026 bis 30.04.2026</li> <li>09.06.2026 bis 18.06.2026</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>08.09.2026 bis 17.09.2026</li> <li>03.11.2026 bis 12.11.2026</li> <li>01.12.2026 bis 10.12.2026</li> </ul>
<b>Simmern (Hunsrück)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>09.03.2026 bis 19.03.2026</li> <li>15.06.2026 bis 24.06.2026</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>21.09.2026 bis 30.09.2026</li> <li>23.11.2026 bis 02.12.2026</li> </ul>

Dauer:

**6 Tage, jeweils von 8.30 Uhr bis 16.00 Uhr**

Preis:

**965 € inkl. Lehrgangsunterlagen (Umsatzsteuer fällt nicht an)**

## CRASHKURSE

incl. Selbstlernphase

Webcode: 601AdAC

Ort	Termine	
Koblenz	■ 06.03.2026 bis 27.03.2026	■ 02.10.2026 bis 30.10.2026
	■ 21.08.2026 bis 04.09.2026	■ 20.11.2026 bis 18.12.2026

Dauer: **3 Termine, zwei von 08.30 bis 16.00 Uhr und einen von 08.30 bis 14.00 Uhr**  
**Eine Selbstlernphase zwischen dem 1. und 2. Termin wird vorausgesetzt!**

Preis: **745 € inkl. Lehrgangsunterlagen (Umsatzsteuer fällt nicht an)**

## LIVE-ONLINE-LEHRGÄNGE

Webcode: 601AdaT6

Vorbereitung auf die schriftliche und mündliche Prüfung incl. Prüfungssimulation

Ort	Termine	
Online	■ 21.01.2026 bis 29.01.2026	■ 18.08.2026 bis 26.08.2026
	■ 09.03.2026 bis 19.03.2026	■ 21.09.2026 bis 30.09.2026
	■ 20.04.2026 bis 30.04.2026	■ 23.11.2026 bis 02.12.2026
	■ 15.06.2026 bis 24.06.2026	



Dauer: **6 Tage, jeweils von 8.30 Uhr bis 16.00 Uhr**

Preis: **965 € inkl. Lehrgangsunterlagen (Umsatzsteuer fällt nicht an)**

Die Live-Onlinelehrgänge finden komplett online statt. In diesen sind Sie live online mit Ihrem Trainer und den anderen Teilnehmern verbunden. Wie in einem klassischen Seminar vor Ort, geht Ihr Trainer die Themen mit Ihnen gemeinsam durch. Sie hören und sehen den Trainer und seine Präsentation. Rückfragen können Sie per Mikrofon oder über das Chatsystem stellen.


## IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Sarah Hentschel | Telefon 0261 30471-32 | hentschel@ihk-akademie-koblenz.de

## FERNLEHRGÄNGE

Webcode: 601AdAF

Ort	Termine	
Online	■ 10.02.2026 bis 03.05.2026	■ 25.08.2026 bis 15.11.2026
	■ 29.04.2026 bis 19.07.2026	■ 03.11.2026 bis 21.02.2027



Dauer: **3 Monate mit ca. 100 Lernstunden, davon 6 Online-Veranstaltungen**

Preis: **678 € inkl. Lehrgangsunterlagen (Umsatzsteuer fällt nicht an)**

Das Lehrgangsformat, mit einer Kombination aus Selbstlernphasen und ergänzenden Online-Unterricht, eignet sich für Sie, wenn Sie sich überwiegend zeit- und ortsunabhängig eigenverantwortlich mit den Inhalten der Weiterbildung auseinandersetzen möchten, aber nicht auf eine optimale Betreuung und das Lernen in der Gruppe verzichten möchten. In den Selbstlernphasen werden Sie auf unserem Online Campus intensiv durch Lernbegleiter/-innen betreut. Ausführliche Lehrgangsunterlagen, Übungsaufgaben und Online-Inhalte unterstützen Sie beim Wissensaufbau. Die ergänzenden Online-Unterrichtsstunden bieten darüber hinaus weitere Möglichkeiten zum Austausch und Einüben der Inhalte. Der Lehrgang umfasst 3 Monate mit insgesamt ca. 100 Lernstunden, davon 7 Online-Veranstaltungen, jeweils abends ab 18.00 Uhr für ca. eine Stunde.

Der Lehrgang ist bei der staatlichen Zentralstelle für Fernunterricht (ZFU) unter der Nummer 5128621 zugelassen.

## IHRE ANSPRECHPARTNERIN FÜR FERNLEHRGÄNGE

Judith Naethe | Telefon 0261 30471-78 | [naethe@ihk-akademie-koblenz.de](mailto:naethe@ihk-akademie-koblenz.de)



## ZIELE

Ausbilder haben einen wichtigen Job im Unternehmen. Sie spielen eine zentrale Rolle darin, ob die betriebliche Ausbildung erfolgreich ist oder nicht. Dabei betreuen und beurteilen sie nicht nur die Auszubildenden, sondern müssen Probleme frühzeitig erkennen und bereits entstandene Konflikte lösen. Dies erfordert ein pädagogisches Grundlagenwissen.

Aus diesem Grund müssen angehende Ausbilder neben der beruflichen und persönliche Eignung auch ihre pädagogischen Fähigkeiten unter Beweis stellen. Dies geschieht in aller Regel durch die Prüfung nach der Ausbilder-Eignungsverordnung (AEVO), auf welche die Lehrgänge „Ausbildung der Ausbilder“ vorbereiten.

Des Weiteren gilt mittlerweile eine bestandene Prüfung nach Ausbilder-Eignungsverordnung als Mindestvoraussetzung zur Aufnahme der Lehrtätigkeit bei vielen Bildungseinrichtungen.

## INHALTE

Die berufs- und arbeitspädagogische Eignung umfasst die Kompetenz zum selbstständigen Planen, Durchführen und Kontrollieren der Berufsausbildung in den Handlungsfeldern:

- Ausbildungsvoraussetzungen prüfen/  
Ausbildung planen
- Ausbildung vorbereiten und bei der  
Einstellung von Auszubildenden mitwirken
- Ausbildung durchführen
- Ausbildung abschließen

## PRÜFUNG

Die Prüfung besteht aus einem schriftlichen und einem praktischen Teil. Die schriftliche Prüfung findet in der Regel am ersten Dienstag im Monat statt, die praktische Prüfung ca. ein bis drei Wochen später. Nähere Auskünfte zu Terminen und Prüfungsverfahren erteilt die prüfende Industrie- und Handelskammer (IHK). Die Gebühr für die Prüfung nach AEVO beträgt zurzeit bei den rheinlandpfälzischen Industrie- und Handelskammern 150 €. Sie wird von der prüfenden IHK gesondert berechnet und ist nicht in der Lehrgangsgebühr enthalten.

Zeitraum & Ort: **01. April 2026 in Koblenz**  
**23. September 2026 in Koblenz**

Dauer: **1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr**

Referentin: **Petra Reuter**

Preis: **465 €** (Umsatzsteuer fällt nicht an)

---

## ZIEL

Betriebliche Ausbilder und Ausbilderinnen werden überall dort gebraucht, wo Auszubildende in anerkannten Ausbildungsberufen ausgebildet werden sollen.

Sie aktualisieren Ihre Kenntnisse und tauschen Ihre gewonnenen praktischen Erfahrungen aus.

## INHALTE

- Rechtsgrundlagen der Berufsausbildung
- Ausbildungsverträge rechtskräftig abschließen
- Rechte und Pflichten von Ausbildungsbetrieb und Azubis
- Einhaltung von Schutzvorschriften
- Verlängerung – Verkürzung der Lehrzeit
- Berufsschulpflicht und Prüfungsanmeldung
- Zusammenarbeit mit Betriebsrat und Jugend- und Auszubildendenvertretung
- Erstellen von Ausbildungszeugnissen
- Aktuelle Fragen aus der Praxis der Teilnehmer
- Ausbildungspraxis
- Betriebliche und individuelle Ausbildungspläne erstellen
- Unterweisungseinheiten planen und strukturieren
- Aktuelle Lehr- und Lernmethoden einsetzen
- Lernerfolg sicherstellen
- Unterstützung bei Lernschwierigkeiten
- Umgang mit Leistungs- und Verhaltensstörungen
- Gezielte Prüfungsvorbereitung

## ABSCHLUSS

Die Teilnehmer erhalten eine Teilnahmebescheinigung.

# Erfolgreiches Azubimarketing

Webcode:  
607ErfolAA

Zeitraum & Ort: **02. April 2026 in Koblenz**  
**24. September 2026 in Koblenz**

Dauer: **1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr**

Referentin: **Petra Reuter**

Preis: **465 €** (Umsatzsteuer fällt nicht an)

---

## ZIELE

Es wird schwieriger, qualifizierte Auszubildende für viele Unternehmen zu finden, insbesondere in Berufen, die aktuell nicht im Trend liegen.

Das Ziel des Seminars besteht darin, den Teilnehmenden dabei zu helfen, die Stärken ihres Unternehmens und der angebotenen Ausbildungsberufe herauszuarbeiten. Durch den Austausch von Praxisbeispielen erfolgreicher Ausbildungsbetriebe können die Teilnehmenden ein eigenes Azubi-Marketingkonzept für ihr Unternehmen erstellen.

## INHALTE

- Die aktuelle Situation am Ausbildungsmarkt
- Meine Anforderungen und Wünsche an die zukünftigen Auszubildenden
- Employer-Brandung: Mein Unternehmen als exzellenten Ausbildungsbetrieb darstellen
- Die besten Azubis für meinen Betrieb gewinnen – moderne Strategien, die Bewerber ansprechen
- Welche Zusatzleistungen kann ich anbieten: Zusatzqualifikationen, monetäre Leistungen
- Erfolgreiche Beispiele anderer Betriebe
- Wenn der „Wunsch-Azubi“ nicht verfügbar ist, was dann?
- Erfahrungsaustausch

## ABSCHLUSS

Die Teilnehmer erhalten eine Teilnahmebescheinigung.

# Feelgood-Management für Ausbilder

Webcode:  
607FeelMan

Zeitraum & Ort: **13. April 2026 online**  
**09. November 2026 online**

Dauer: **1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr**

Referentin: **Helen Martini-Girnstein**

Preis: **465 €** (Umsatzsteuer fällt nicht an)

---

## ZIELE

Sehr häufig besetzen Ausbilder im Betrieb eine doppelte Funktion. Das heißt, zu ihrer Rolle in der fachlichen Funktion kommt ergänzend die Rolle als Ausbilder dazu.

Nach AEVO gehören fachliche sowie menschliche Aufgaben zu einer Ausbilderrolle und insbesondere die menschlichen Aufgaben können mit Herausforderungen verbunden sein. Es geht u. A. darum die Auszubildenden zu motivieren, ihre Bedürfnisse zu erkennen und nicht zuletzt als Ausbilder ein Vorbild zu sein.

In dieser Veranstaltung erfahren Sie, wie Sie mit Ansätzen des Feelgood Managements Ihre Auszubildende unterstützen können und zur Förderung einer gesunden Unternehmenskultur beitragen können.

## INHALTE

- Herausforderungen in Ausbildungsbetrieben
- Generationen und ihre Werte
- Unternehmenskultur und Unternehmenswerte
- Feelgood Management im Konzeptvergleich – wie beeinflusst die positive Psychologie das Feelgood Management
- Die Rolle des Ausbilders als Feelgood Manager
- Mit Wertschätzung und Menschlichkeit die Arbeitswelt von heute und morgen mitgestalten

## ABSCHLUSS

Die Teilnehmer erhalten eine Teilnahmebescheinigung.





**Angebote für Auszubildende**

# Arbeitsplatzorganisation und Zeitmanagement für Auszubildende

Webcode:  
607Orga

Zeitraum & Orte: **16. Januar 2026 in Koblenz**  
**3. März 2026 in Bad Kreuznach**  
**22. September 2026 in Koblenz**  
**20. Oktober 2026 in Bad Kreuznach**

Dauer: **1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr**

Referenten: **Ingo Etzbach und Alena Appel**

Preis: **465 €** (Umsatzsteuer fällt nicht an)

---

## ZIELE

Als Auszubildende werden Sie mit vielfältigen neuen Aufgaben konfrontiert. Von verschiedenen Kolleginnen und Kollegen werden Sie um Unterstützung und Zusammenarbeit gebeten. Dieses Seminar zeigt Ihnen mit praktischen Tipps Möglichkeiten auf, den Überblick zu behalten, nichts zu vergessen, Zettelwirtschaft zu vermeiden und die richtigen Prioritäten zu setzen.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer befassen sich mit dem Umgang ihrer Zeit. Sie erkennen Stärken und Schwächen der eigenen Arbeitsorganisation, bei der Terminplanung und in der Zusammenarbeit mit anderen.

## ZIELGRUPPE

Auszubildende, die neu ins Berufsleben einsteigen

## INHALTE

### Erfolgreiches Selbstmanagement durch perfekte Arbeitsorganisation

- Realistische Zielsetzung bei der Arbeitsplanung
- Eigene Arbeitssysteme entwickeln
- Termine und Aufgaben mit Outlook/LotusNotes
- Prioritäten am Arbeitsplatz setzen und einhalten durch optimale Schreibtischorganisation

### Gekonntes Informationsmanagement

- Professionelle E-Mail-Organisation
- So organisieren Sie die E-Mail-Flut
- Arbeiten mit OneNote

### Effizient die Ablage gestalten

- Der Registraturplan: ohne Plan keine Effizienz
- Aufbewahrungsfristen beachten
- Ablage im PC: Utopie oder Wirklichkeit

### Die Zusammenarbeit steuern

- Wichtiges von Unwichtigem unterscheiden
- Gekonnt „Nein“ sagen
- Den Informationsfluss optimieren

## ABSCHLUSS

Die Teilnehmer erhalten eine Teilnahmebescheinigung.

# Buchführung für kaufmännische Auszubildende

Webcode:  
607Buch

Zeitraum & Orte: **03. März bis 19. März 2026 in Bad Kreuznach**  
**03. März bis 19. März 2026 in Koblenz**  
**08. September bis 24. September in Bad Kreuznach**  
**08. September bis 24. September in Koblenz**

Dauer: **6 Abende, jeweils dienstags und donnerstags von 17.30 Uhr bis 20.45 Uhr**

Referenten: **Armin Schneider, Riko Schwarz**

Preis: **470 €** (Umsatzsteuer fällt nicht an)

---

## ZIELGRUPPE

Kaufmännische Auszubildende, insbesondere im 2. Ausbildungsjahr, die die Grundlagen der Buchführung aufarbeiten möchten.

## INFORMATIONEN ZUR ANMELDUNG

Da die Anzahl der Seminarplätze begrenzt ist, bitten wir um frühzeitige Anmeldung.

## INHALTE

- Inventur, Inventar, Bilanz, Jahresabschluss
- Buchungen von Geschäftsvorfällen
- Die Umsatzsteuer in der Finanzbuchhaltung
- Privatentnahmen/ Privateinlagen
- Finanzwirtschaft
- Anlagenwirtschaft
- Buchungen im Lohn- und Gehaltsbereich
- Abgrenzungen zum Jahresende

## ABSCHLUSS

Die Teilnehmer erhalten eine Teilnahmebescheinigung.

# Business-Etikette für Auszubildende und junge Mitarbeiter/-innen

Webcode:  
607ETIK

Zeitraum & Orte: **5. Februar 2026 in Koblenz**  
**4. März 2026 in Bad Kreuznach**  
**23. April 2026 in Koblenz**  
**20. August 2026 in Koblenz**  
**26. August 2026 in Koblenz**  
**14. Oktober 2026 in Bad Kreuznach**

Dauer: **1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr**

Referenten: **Sabine Kramer, Thomas Esch**

Preis: **465 €** (Umsatzsteuer fällt nicht an)

---

## ZIELE

Neben den fachlichen Kompetenzen ist heute das persönliche Auftreten ein Erfolgsfaktor für den Berufsalltag. Bereits in der Berufsausbildung gehören Geschäftskontakte zum Alltag. Dieses Seminar vermittelt Ihnen viele praktische Tipps zu einem guten Erscheinungsbild und sicherem Auftreten.

## ABSCHLUSS

Die Teilnehmer erhalten eine Teilnahmebescheinigung.

## INHALTE

### Der Umgang mit Geschäftspartnern

#### Höflichkeit und Etikette

- Korrekte aktuelle Umgangsformen und Etikette-Regeln
- Begrüßen und Bekanntmachen

#### Persönliche Wirkungsmittel

- Gestik, Mimik, Haltung, Blickkontakt
- Stil und Kleidung - die äußere Erscheinung
- Small Talk – kleine Worte mit großer Wirkung

#### Gästebetreuung

- Ein kleines Gäste-ABC
- Unternehmensdarstellung

#### Verhalten in besonderen Situationen

- Ausländische Geschäftspartner



# Gute Umgangsformen und Kundenkommunikation für Auszubildende

Webcode:  
607GUmga

Zeitraum & Ort: **17. Juni 2026 in Koblenz**  
**23. November 2026 in Koblenz**

Dauer: **1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr**

Referentin: **Susanne Siekmeier**

Preis: **465 €** (Umsatzsteuer fällt nicht an)

## ZIELE

Knigge steht für mehr als Tischmanieren. Alle Mitarbeiter – auch Auszubildende – sind das Aushängeschild und die Visitenkarte eines Unternehmens. Deshalb werden gute Umgangsformen mit dem Start ins Berufsleben wichtig. Auszubildende die Kundenkontakt haben tragen durch ein höfliches Benehmen, sicheres Auftreten und ein gepflegtes Äußeres zum guten Ruf einer Firma bei.

Der Start ins Berufsleben ist für viele Azubis mit Unsicherheiten angesichts des ungewohnten und neuen Terrains verbunden. Was kommt in der Ausbildung auf mich zu? Wie wird es im Unternehmen sein? Was mache ich, wenn ein Kunde vor mir steht? Kann ich überhaupt richtig und gut kommunizieren?

In diesem Seminar lernen Auszubildende des ersten bis dritten Lehrjahres die Grundlagen guter Umgangsformen. Ein sicheres und freundliches Auftreten gegenüber Kunden, Kollegen und Vorgesetzten ist das A und O für ein respektvolles Miteinander und trägt zu Akzeptanz und einem gesunden Selbstbewusstsein bei. Mehr und mehr sind auch die Auszubildenden ein wichtiger Bestandteil und Botschafter des Unternehmens und eine kompetente Kommunikation ist an jeder Stelle wichtig. Im Seminar werden die Grundlagen richtiger Kommunikation mit dem Kunden vermittelt. Die Auszubildenden lernen Gesprächsführung und das Verhalten in schwierigen Situationen kennen, um Ihr Unternehmen in jeder Hinsicht positiv präsentieren zu können.

Das Telefon gehört für jeden Dienstleister zum Arbeitsalltag und ist in der heutigen Zeit neben dem Computer unser wichtigstes Kommunikationsmittel. Ob Erstkontakte, Reklamationen, Routine- oder Konfliktgespräche – in jeder Situation und bei jedem Gesprächspartner professionell zu bleiben, ist eine hohe Kunst. Wer diese Kunst beherrscht ist nicht nur eine gute Visitenkarte für das Unternehmen, sondern schafft auch für sich selbst eine optimale Voraussetzung für ein positives, wertschätzendes und möglichst stressfreies Telefonverhalten.

## INHALTE

- Der Kunde ist König
- Der erste Eindruck zählt – Begrüßen will gelernt sein
- Sicheres Auftreten – Gute Umgangsformen
- Duzen und Siezen
- Angemessene Kleidung – optimales Outfit
- Umgang mit Medien: Handy, Telefon, Internet und E-Mail
- Kundenkommunikation
- Grundlagen serviceorientierter Kommunikation am Telefon
- Verhalten in schwierigen Gesprächssituationen

## ABSCHLUSS

Die Teilnehmer erhalten eine Teilnahmebescheinigung.

# Kosten- und Leistungsrechnung für Auszubildende

Webcode:  
607KLR

Zeitraum & Orte: **05. Mai bis 21. Mai 2026 in Koblenz**  
**02. Juni bis 18. Juni 2026 in Bad Kreuznach**  
**20. Oktober bis 03. November 2026 in Koblenz**  
**05. November bis 19. November 2026 in Bad Kreuznach**

Dauer: **5 Abende, von 17.30 Uhr bis 20.45 Uhr, jeweils dienstags und donnerstags**

Referenten: **Armin Schneider und Brigitte Pappe**

Preis: **420 €** (Umsatzsteuer fällt nicht an)

---

## ZIELGRUPPE

Kaufmännische Auszubildende (insbesondere Auszubildende der Berufe Industriekaufrau/-mann und Kaufrau/-mann für Büromanagement), die die Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung aufarbeiten möchten.

## INFORMATIONEN ZUR ANMELDUNG

Da die Anzahl der Seminarplätze begrenzt ist, bitten wir um frühzeitige Anmeldung.

## INHALTE

- Aufgaben und Bestandteile des Rechnungswesens
- Finanzbuchführung als Grundlage für die Kosten- und Leistungsrechnung
- Abgrenzungsrechnung, Kostenartenrechnung, Kostenstellenrechnung, Kostenträgerrechnung, Teilkostenrechnung, Deckungsbeitragsrechnung

## ABSCHLUSS

Die Teilnehmer erhalten eine Teilnahmebescheinigung.

Zeitraum & Ort: **08. April 2026 in Koblenz**  
**30. September 2026 in Koblenz**

Dauer: **1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr**

Referentin: **Petra Reuter**

Preis: **465 €** (Umsatzsteuer fällt nicht an)

---

## ZIELE

Um eine Ausbildung erfolgreich zu absolvieren, ist nicht nur das praktische Kennenlernen von Arbeitsabläufen und Tätigkeiten im Betrieb wichtig, sondern auch die theoretischen Kenntnisse eines Berufsbildes, die die Berufsschule vermittelt. Da heute viele Klassenarbeiten und Prüfungen in Form von Situationsaufgaben erfolgen, wird den Azubis eine Transferleistung abverlangt, nämlich das selbstständige Übertragen des theoretischen Wissens auf den betrieblichen Alltag. Hier ist Eigenleistung der Azubis gefragt: Viele komplexe Inhalte müssen selbstständig erarbeitet und praktisch angewendet, die zur Verfügung stehende Lernzeit effektiv genutzt werden. Hierbei unterstützt das Seminar „Lern- und Arbeitstechniken für Azubis“

## INHALTE

### Wie lerne ICH am besten?

- Individuelles Lernen für unterschiedliche Lerntypen
- Merken von Inhalten, Formeln, Zahlen
- Viel Stoff – schnell und gründlich Erarbeiten
- Erstellen von Lernkarteien
- Konzentrations- und Gedächtnistraining

### Strukturiert lernen mit Zeit- & Arbeitstechniken

- Lernpläne erstellen – Inhalte und Zeitplanung
- Klassenarbeiten und Prüfungen vorbereiten
- Lernen in der Gruppe
- Abbau von Stress und Anspannung

### Keine Angst vor dem „Blackout“ – Umgang mit Prüfungsstress

## ABSCHLUSS

Die Teilnehmer erhalten eine Teilnahmebescheinigung.

# Mentale Stärke in der Ausbildung

Webcode:  
607Ment

Zeitraum & Ort: **11. Mai 2026 in Koblenz**  
**14. September 2026 in Koblenz**

Dauer: **1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr**

Referent: **Tobias Mache**

Preis: **465 €** (Umsatzsteuer fällt nicht an)

---

## ZIELE

Mit der Berufsausbildung beginnt häufig ein spannender Lebensabschnitt. Neben einem neuen beruflichen Umfeld kommen auch Veränderungen im privaten sozialen Netzwerk auf Auszubildende zu. Neue Anforderungen und Prüfungsstress können dabei schnell zu Verzweiflung und Misserfolg führen, wenn man nicht vorbereitet ist.

Umso besser, wenn Auszubildende sich hier nicht von äußeren Faktoren beeinflussen und runterziehen lassen, sondern das Heft des Handels selbst in die Hand nehmen!

Neben der fachlichen Ausbildung ist die Förderung der Persönlichkeit der Auszubildenden immer mehr in den Vordergrund getreten. Soft Skills werden genauso gefordert, wie die für den Beruf benötigten fachlichen Fähigkeiten.

In diesem Workshop lernen die Auszubildenden verschiedene Wege kennen ihre sozialen Skills in Bezug auf ihre mentale Stärke zu trainieren.

## INHALTE

- Was bedeutet es, mental stark zu sein?
- Die eigene Persönlichkeit definieren und stärken
- Faktoren für mentale Stärke im Alltag erkennen und entwickeln
- Praktische Tipps und Tricks zur Integration eigener Stärken in den (Berufs-)Alltag

## ABSCHLUSS

Die Teilnehmer erhalten eine Teilnahmebescheinigung.



# Rechtschreibung für Auszubildende und junge Mitarbeiter/-innen

Webcode:  
607Recht

Zeitraum & Ort: **04. Mai 2026 in Koblenz**  
**23. September 2026 in Koblenz**

Dauer: **1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr**

Referentin: **Susanne Siekmeier**

Preis: **465 €** (Umsatzsteuer fällt nicht an)

---

## ZIELE

Das Unternehmen vermittelt internen und externen Kunden, dass auch Auszubildende in ihrem Verantwortungsbereich kompetente Mitarbeiter sind. Das Seminar unterstützt Auszubildende und junge Mitarbeiter, die das notwendige Handwerkszeug zur erfolgreichen schriftlichen Kommunikation im Kundenkontakt lernen möchten.

## INHALTE

- Groß- und Kleinschreibung
- Getrennt- und Zusammenschreibung
- Wann schreibt man s, ss und ß
- Worttrennungen
- Fremdwörter
- Zeichensetzung
- Schreiben nach dem Stammprinzip

## ABSCHLUSS

Die Teilnehmer erhalten eine Teilnahmebescheinigung.

# Telefontraining für Auszubildende und junge Mitarbeiter/-innen

Webcode:  
607Tel

Zeitraum & Orte: **31. März 2026 in Bad Kreuznach**  
**08. April 2026 in Koblenz**  
**30. April 2026 in Koblenz**  
**03. September 2026 in Koblenz**  
**07. Oktober 2026 in Koblenz**  
**13. Oktober 2026 in Bad Kreuznach**

Dauer: **1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr**

Referenten: **Andreas Merfels und Thomas Esch**

Preis: **465 €** (Umsatzsteuer fällt nicht an)

---

## ZIELE

Das Telefonverhalten der Auszubildenden ist mit Beginn der Ausbildung auf die Kundenorientierung des Unternehmens ausgerichtet. Das Unternehmen vermittelt internen und externen Kunden, dass auch Auszubildende in ihrem Verantwortungsbereich kompetente Mitarbeiter sind.

## INHALTE

- Die klare und eindeutige Meldeformel – der erste Eindruck am Telefon
- Was tun, damit sich der Anrufer wohl fühlt
- Aktiv zuhören und die Wünsche des Anrufers erkennen
- Floskeln am Telefon vermeiden und zeitgemäße Formulierungen verwenden
- Wie man den persönlichen Eindruck am Telefon aktiv und positiv beeinflussen kann
- Was tun, wenn der Kunde reklamiert?
- Wie man verärgerte / aufgebrachte Anrufer beruhigt
- Wie man sich im Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern verhält

## ABSCHLUSS

Die Teilnehmer erhalten eine Teilnahmebescheinigung.

# Umgang mit Konflikten für Auszubildende

Webcode:  
607KonAz

Zeitraum & Orte: **16. März 2026 online**  
**07. Dezember 2026 online**

Dauer: **1 Tag, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr**

Referentin: **Helen Martini-Girnstein**

Preis: **465 €** (Umsatzsteuer fällt nicht an)

---

## ZIELE

Konflikte entstehen immer wenn Zielsetzungen, Wertvorstellungen und Interessen von Personen oder Gruppen miteinander nicht vereinbar sind. Letztlich sind Konflikte im beruflichen Kontext unvermeidbar. Gerade wenn sich Arbeitsstrukturen ändern, ist die Wahrscheinlichkeit eines Konfliktes erhöht. Ziel dieser Veranstaltung ist, unterschiedliche Techniken zu lernen die helfen, Spannungen frühzeitig zu erkennen und gewinnbringend mit den Beteiligten aufzulösen.

## INHALTE

- Woran werden Konflikte als solche erkannt?
- Unterschiedliche Formen von Konflikten
- Formen der Konfliktlösung
- Verhandlungstaktiken

## ABSCHLUSS

Die Teilnehmer erhalten eine Teilnahmebescheinigung.





# Prüfungsvorbereitungskurse



# GUT VORBEREITET ZUR PRÜFUNG... PRÜFUNGSVORBEREITUNG MIT DER IHK-AKADEMIE KOBLENZ

Als junger Mensch in der Berufsausbildung haben Sie sicherlich das Ziel mit einem guten Ausbildungsabschluss den Grundstein für eine erfolgreiche Karriere zu legen. Dabei unterstützen wir Sie, sowohl vor der Zwischen- als auch vor der Abschlussprüfung, mit unseren Intensivlehrgängen bei der Wiederholung und Vertiefung der Inhalte der zurückgelegten Ausbildung. Die Kurse tragen dazu bei, Wissens- und Verständnislücken zu ermitteln und zu schließen. Inhaltlich orientieren sich die Lehrgänge an den berufsspezifischen Prüfungsfächern.

Für die Kursbelegung ist Voraussetzung, dass Sie sich die Ausbildungsinhalte im Großen und Ganzen bereits während der Berufsschulzeit angeeignet haben und bereit sind, auch außerhalb des Lehrganges an der Vervollständigung ihrer Kenntnisse und Fertigkeiten zu arbeiten.

Machen Sie sich bereit für den Endsprint – je früher, umso besser.

## FÜR FOLGENDE AUSBILDUNGSBERUFE WERDEN PRÜFUNGSVORBEREITUNGSKURSE ANGEBOTEN:

- Fachkraft für Lagerlogistik
- Immobilienkaufleute
- Industriekaufleute Teil 1 und Teil 2 (Neue Verordnung 2024)
- Industriekaufleute Abschlussprüfung - alte Verordnung
- Kaufleute für Büromanagement
- Kaufleute für Spedition und Logistikdienstleistungen
- Kaufleute im E-Commerce
- Kaufleute im Einzelhandel
- Kaufleute im Gesundheitswesen
- Kaufleute im Groß- und Außenhandelsmanagement (Vo 2020)
- verschiedene IT-Berufe



*Alle Angebote  
auf einen Blick*

Alle aktuellen Prüfungsvorbereitungskurse finden Sie unter  
**[www.ihk-akademie-koblenz.de](http://www.ihk-akademie-koblenz.de)**  
in der Rubrik „**Kaufmännische Azubis**“, da die Kurse laufend ergänzt werden.

# Notizen



# INHOUSE-TRAININGS: WEITERBILDUNG NACH MASS

Es gibt Situationen, in denen eine maßgeschneiderte Weiterbildung die beste Lösung ist: Haben Sie eine größere Gruppe an Teilnehmenden? Haben Sie eine bestimmte Herausforderung, welche der aktuelle Weiterbildungsmarkt nicht lösen kann? Oder möchten Sie Ihren Mitarbeitern einfach etwas ganz besonderes bieten? Mit uns haben Sie die Möglichkeit, Ihre Weiterbildung – vom Tagesseminar bis hin zum IHK-Zertifikatslehrgang – nach Ihren Wünschen und Vorstellungen zu gestalten. Wir stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite!

## IHRE VORTEILE



Sie sind **frei und flexibel** in der Wahl der Inhalte, der Schwerpunkte und der Ziele Ihres Trainings.



Sie haben die **Sicherheit**, dass genau die Lernziele erreicht werden, welche Sie sich wünschen.



Sie sind an der Trainerauswahl beteiligt und können sich vorab **individuell** mit dem Trainer abstimmen.



Sie sparen **Zeit**, weil Sie die Dauer und den Termin des Trainings selbst festlegen können.



Sie erhalten maximalen **Komfort**, da Sie den Ort Ihres Trainings selbst bestimmen können. Sie haben die freie Wahl: Ob bei Ihnen vor Ort, in unseren modernen Schulungsräumen oder anderen Tagungszentren.



Sie **sparen Ressourcen**, dadurch dass 100% der geschulten Inhalte wirklich relevant für Sie sind.



Sie schaffen eine noch **höhere Zufriedenheit innerhalb Ihres Unternehmens**, da Ihnen Lösungen geboten werden, welche Sie effektiv nutzen und umsetzen können.

## IHRE ANSPRECHPARTNERIN FÜR INHOUSE-TRAININGS IM BEREICH AUSBILDUNG



Sarah Hentschel

0261 30471-32

[hentschel@ihk-akademie-koblenz.de](mailto:hentschel@ihk-akademie-koblenz.de)

## IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Sarah Hentschel  
Telefon 0261 30471-32

[hentschel@ihk-akademie-koblenz.de](mailto:hentschel@ihk-akademie-koblenz.de)

IHK-Akademie Koblenz  
Josef-Görres-Platz 19  
56068 Koblenz

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



[facebook.com/  
IHKAkademieKoblenz](https://facebook.com/IHKAkademieKoblenz)



[instagram.com/  
ihkademiekoblenz](https://instagram.com/ihkademiekoblenz)



[ihk-akademie-koblenz.de/newsletter](mailto:ihk-akademie-koblenz.de/newsletter)