

wisoak professional

SEMINARE FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

2016|2017

www.wisoak.de

Neue Perspektiven einnehmen

Konkret. Aktuell. Praxisnah.

wisoak 

Wirtschafts- und Sozialakademie
der Arbeitnehmerkammer Bremen

HANS-WERNER STEINHAUS GESCHÄFTSFÜHRER



Wissen, Talente und Kompetenzen der Beschäftigten bleiben nach wie vor entscheidend für den Erfolg eines Unternehmens. Genau hier setzt *wisoak professional* an mit kompakten und praxisorientierten Intensivseminaren. In der vorliegenden Broschüre finden Sie einen Überblick über unser Seminarangebot 2016/2017.

wisoak professional bietet Seminare speziell für Fach- und Führungskräfte, die bereits Erfahrungen im Beruf gesammelt haben. Vor diesem Erfahrungshorizont erwarten unsere Teilnehmer und Teilnehmerinnen, dass auf ihren Wunsch an vertiefender Qualifizierung eingegangen wird. Diese Erwartung wird bei *wisoak professional* bedient.

Gerade Fach- und Führungskräfte sind darauf angewiesen, dass Seminare zuverlässig stattfinden, um zeitnah den aktuellen Weiterbildungsbedarf decken zu können. Deshalb führen wir unsere Seminare auch mit kleinen Teilnehmergruppen oder auf Wunsch auch als Coaching durch. Dies wird von unseren Kunden und Kundinnen sehr begrüßt. Das intensive und auf die individuellen Bedürfnisse ausgerichtete Training wird als effektiv und lohnend beschrieben.

Mit *wisoak professional* schaffen wir eine Ergänzung zu unseren traditionellen Angeboten der beruflichen Bildung.

Testen Sie unser Programm. Bei Fragen stehen wir gerne zur Verfügung und freuen uns auf Ihren Anruf.



Scannen Sie mit der Barcode-Scanner-App Ihres Smartphones diesen QR-Code und gelangen direkt auf die Homepage von *wisoak professional* mit weiteren Informationen zu unserem Angebot.

Impressum

Herausgeber
Wirtschafts- und Sozialakademie der
Arbeitnehmerkammer Bremen gGmbH
Bertha-von-Suttner-Straße 17
28207 Bremen

Geschäftsführung
Hans-Werner Steinhaus

Steuernummer
460 147 04661

Amtsgericht Bremen
HRB 9931

Konzeption,
Grafische Gestaltung, Layout
Designbüro Möhlenkamp & Schuldt
dm-bremen.de

Fotos
Jörg Michaelis, istockphoto,
Designbüro Möhlenkamp & Schuldt

Druck
das druckhaus, Bremen-Vegesack

2 Führung und Personal

Kompetent führen von Anfang an | Leistungskultur im Team schaffen | Zielvereinbarungs- und Beurteilungsgespräche | Generation Y erfolgreich führen | Führen ohne Weisungsbefugnis | Führung aus räumlicher Distanz | Führung 2.0 | Multiprojektmanagement | Internationale Projekte planen und organisieren | Psychologie als Führungskompetenz | Der Ausbilder als Coach | Personalcontrolling

16 Recht

Vertragsrecht für Nicht-Juristen | Internationales Vertragsrecht für Nicht-Juristen | Rechte und Pflichten des Prokuristen

20 Akquise und Vertrieb

Neue Kunden gewinnen | Aktives Verkaufen im Innendienst | Verkaufen für Techniker

24 Controlling

Controlling für Nicht-BWLER | Personalcontrolling | Strategisches Controlling | Unternehmenssteuerung mit Kennzahlen | Kostenrechnung im unternehmerischen Entscheidungsprozess

30 Wir über uns





Führung und Personal

Die Führung von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen und Teams stellt vielfältige Anforderungen an die Persönlichkeit der Führungskraft. Sichere und wertschätzende Kommunikation, der Aufbau erfolgreicher Teamstrukturen und die Reflexion der eigenen Führungsarbeit sind wesentliche Aspekte des Führungserfolgs. Besondere Fähigkeiten werden von Führungskräften erwartet, die ihre Aufgaben ohne Weisungsbefugnis oder auf Distanz, teilweise mit internationalen Teams erfüllen müssen.

63700 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Kompetent führen von Anfang an

Menschen zu führen ist eigentlich ganz einfach – theoretisch! Praktisch allerdings ist die Führungskraft täglich mit unterschiedlichen Menschen, Situationen, Anforderungen und einem Spannungsfeld unterschiedlicher Erwartungen und Rollenzuweisungen konfrontiert. Es gilt, die eigene Situation kritisch zu reflektieren und ein klares Rollen- und Selbstverständnis zu erarbeiten, um Akzeptanz zu erlangen. Die Führungskraft bezieht und vertritt von Anfang an eine eindeutige Position, ohne durch Konflikte mit den Mitarbeiter/innen die Zielerreichung zu gefährden. In dieser Situation souverän und selbstbewusst zu agieren, authentisch zu bleiben und die Mitarbeiter/innen im Interesse des Unternehmens sinnvoll zu führen, soll in diesem Workshop vermittelt werden.

Ihr Nutzen: → Sie lernen, was unmissverständliche Führung in der Praxis notwendig macht und wie Sie situativ führen. Sie haben die Möglichkeit, schwierige Führungssituationen zu reflektieren, Lösungsmöglichkeiten zu entwickeln und auszuprobieren. Sie erkennen, wie ein transparentes Rollenverhalten Konflikten zwischen Mitarbeiter/innen und Führungskraft vorbeugt bzw. schwierige Situationen lösen hilft.

DR. MATHIAS HEIN



ist seit 1995 Berater und Trainer. Seine Tätigkeits-schwerpunkte liegen in der Konzeption, Durchführung und Evaluation von Personalentwicklungsprozessen und Trainingsmaßnahmen zu den Themen Change Management, Führung, Managementtheorien und Kommunikation. Er moderiert Workshops und Teamentwicklungsprozesse. Außerdem

führt er Einzel- und Teamcoachings durch. Seine jahrelange Tätigkeit macht ihn zu einem erfahrenen Trainer, der souverän in allen Situationen und komplexen Anforderungen agieren kann. Dr. Mathias Hein ist Mitbegründer des Kompetenznetzwerkes Blauschwert, das sich auf Beratungs- und Trainingsleistungen im Themenfeld Führung, Unternehmensentwicklung und Zusammenarbeit spezialisiert hat.

Inhalt:

- Rolle und Aufgabe von Führung – Standortbestimmung und Positionierung
- Erwartungen der Mitarbeiter/innen an die Führungskraft erkennen, bewerten und managen
- Führungsgrundlagen für die Zielerreichung
- Orientierungsrahmen für Mitarbeiter/innen schaffen, Eigenverantwortung fördern
- Umgang mit schwierigen Führungssituationen
- Selbstmanagement der Führungskraft
- Führung im Unternehmenszusammenhang verstehen

Methoden:

- Moderierte Diskussion, fachlicher und methodischer Input, Einzel- und Gruppenarbeit

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de

Teilnahmegebühr:
€ 915,- KammerCard € 900,-

63400 Buchungsnr. | Info-Code

2-Tagesseminar

Leistungskultur im Team schaffen – Was motiviert meine Mitarbeiter?

FÜHRUNG VON TEAMS ZU TOPLEISTUNG

Jede Führungskraft möchte eine optimale Leistungskultur etablieren. Die Stellschrauben wie Planungsinstrumente, Marktstrategie, Investitionen, Arbeitsorganisation, Kostenniveau, Anreizsysteme sind allein keine Erfolgsgaranten – oft genug scheinen sie auch schon an ihre Grenzen zu stoßen. Darüber hinaus klagen viele Mitarbeiter/innen über permanenten Leistungsdruck und Führungskräfte über Mitarbeiter/innen, die nicht ›mitziehen‹. Trotz allem gibt es Topleistungen und Hochleistungsteams. Was motiviert Mitarbeiter/innen und Teams zur Hochleistung? Dieser Workshop geht der Frage nach, wie die Führungskraft eine Leistungskultur im Team entwickeln und konsequent etablieren kann.

Ihr Nutzen: → Sie analysieren die Strukturen und Bedingungen in Ihrem Team und entwickeln einen detaillierten Fahrplan und Maßnahmen zur Entwicklung einer Leistungskultur.

DR. MATHIAS HEIN



ist seit 1995 Berater und Trainer. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Konzeption, Durchführung und Evaluation von Personalentwicklungsprozessen und Trainingsmaßnahmen zu den Themen Change Management, Führung, Managementtheorien und Kommunikation. Er moderiert Workshops und Teamentwicklungsprozesse. Außerdem

führt er Einzel- und Teamcoachings durch. Seine jahrelange Tätigkeit macht ihn zu einem erfahrenen Trainer, der souverän in allen Situationen und komplexen Anforderungen agieren kann. Dr. Mathias Hein ist Mitbegründer des Kompetenznetzwerkes Blauschwert, das sich auf Beratungs- und Trainingsleistungen im Themenfeld ›Führung, Unternehmensentwicklung und Zusammenarbeit‹ spezialisiert hat.

Inhalt:

- Leistungshemmende und leistungsfördernde Strukturen in Teams und Arbeitsgruppen
- Wie kann die Führungskraft leistungshemmende Strukturen verändern?
- Was prägt das Denken und Handeln von Mitgliedern eines Teams mit einer geringen, bzw. hoch entwickelten Leistungskultur?
- Einflussgrößen einer ›kategorischen‹ Leistungskultur
- Führungsinstrumente und deren Anwendungen

Methoden:

- Moderierte Diskussionen, fachlicher und methodischer Input, Einzel- und Gruppenarbeit

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de

Teilnahmegebühr:
€ 915,- KammerCard € 900,-

Zielvereinbarungs- und Beurteilungsgespräche

ALS FÜHRUNGSKRAFT ZIELVEREINBARUNGS- UND BEURTEILUNGSGESPRÄCHE FÜHREN

Das Beurteilungsgespräch mit Zielvereinbarung ist ein wichtiges Instrument kooperativer Führung und ein Beitrag zum Unternehmenserfolg. Führungskräfte brauchen neben dem zielgerichteten Gebrauch der Führungsinstrumente Zielvereinbarung und Beurteilungsgespräch auch eine gute Gesprächsführung, die von der zielgerichteten Aufnahme des Gesprächs bis hin zum Meistern schwieriger Situationen reicht. Denn Sie erreichen als Führungskraft Ihr Ziel nur dann, wenn Sie die Gespräche strukturiert vorbereiten und mit den Mitarbeiter/innen klar, professionell und ergebnisorientiert sprechen.

Ihr Nutzen: → Sie setzen Ihr Wissen praxisorientiert und mit zahlreichen eigenen Erfahrungsmöglichkeiten um. Sie lernen, auch unterschiedliche Einschätzungen von Arbeitsleistung und Zusammenarbeit lösungsorientiert auszutauschen. Erfahrungen und Problembereiche werden gezielt angesprochen und erörtert. Gutes Arbeitsklima und effiziente Arbeitsleistung können geschaffen und erhalten werden.

DAGMAR SCHEUERER



(Jahrgang 1961) ist Diplom-Psychologin und hat eine Weiterbildung zur systemischen Beraterin absolviert. Mehrere Jahre arbeitete sie in einer Personalberatung, wo die Suche und Auswahl von Fach- und Führungskräften sowie die Personal- und Führungskräfteentwicklung zu ihrem Aufgabenbereich gehörten. Anschließend war sie langjährig in Führungsverantwortung im Personalmanagement eines Versicherungskonzerns und einer Krankenkasse tätig. Seit einiger Zeit arbeitet Dagmar Scheuerer als selbstständige Beraterin auf den Gebieten Personalmanagement und -entwicklung, Führungskräfte- und Organisationsentwicklung sowie Coaching.

Inhalt:

- Zielvereinbarungs- und Beurteilungsgespräche auf das Wesentliche ausrichten
- Leistungs- und Verhaltenrückmeldung in respektvoller Form
- Faktoren eines erfolgreichen Beurteilungsgesprächs
- In schwierigen Gesprächssituationen die Führung behalten

Methoden:

- Trainerinput, Fallbeispiele, Rollenspiel, Videoanalyse, moderierte Diskussion, Erfahrungsaustausch

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de

Teilnahmegebühr:
€ 519,- KammerCard € 504,-

63800 Buchungsnr. | Info-Code

2-Tagesseminar

Generation Y erfolgreich führen

FÜHRUNG BEI VERÄNDERTEN WERTEN, EINSTELLUNGEN UND PRÄFERENZEN

Von der Generation Y heißt es, sie hätte kaum Ehrgeiz, sei spaßorientiert und wechselhaft. Der jetzigen Generation 50+ sagt man nach, die ›letzten Berufsjahre‹ ruhig und ohne viel Veränderung ›hinter sich bringen‹ zu wollen.

Wenn das stimmt: Dann viel Spaß bei der Zielerreichung!

Unstrittig ist: Wirtschaft verändert sich. Die Anforderungen im Arbeitsprozess werden komplexer, die Erwartungen an das selbstständige, lösungsorientierte Arbeiten der Mitarbeiter steigen.

In zehn Jahren werden die Mitglieder der Generation Y ca. 70 Prozent der Belegschaft in den Unternehmen ausmachen. Da sie anscheinend andere Werte, Einstellungen und Präferenzen haben, als die ältere Mitarbeitergeneration, wird das die Arbeitswelt in den kommenden Jahren deutlich verändern. Mit Folgen für Führung im Unternehmen. Darauf müssen wir uns schon heute vorbereiten.

Ihr Nutzen: → Sie lernen unterschiedliche Werte und Orientierungen bei Mitarbeitern früh zu erkennen, zu managen und im Interesse des Unternehmens und aller Beteiligten aus den unterschiedlichen Neigungen und Stärken Synergien entstehen zu lassen. Sie nehmen aktiv Einfluss auf die Mitarbeiterzufriedenheit und die Leistungskultur im Team.

DR. MATHIAS HEIN



ist seit 1995 Berater und Trainer. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Konzeption, Durchführung und Evaluation von Personalentwicklungsprozessen und Trainingsmaßnahmen zu den Themen Change Management, Führung, Managementtheorien und Kommunikation. Er moderiert Workshops und Teamentwicklungsprozesse. Außerdem

führt er Einzel- und Teamcoachings durch. Seine jahrelange Tätigkeit macht ihn zu einem erfahrenen Trainer, der souverän in allen Situationen und komplexen Anforderungen agieren kann. Dr. Mathias Hein ist Mitbegründer des Kompetenznetzwerkes Blauschwert, das sich auf Beratungs- und Trainingsleistungen im Themenfeld ›Führung, Unternehmensentwicklung und Zusammenarbeit‹ spezialisiert hat.

Inhalt:

- Substantielle Unterschiede zwischen den Generationen – wo liegen sie?
- Optimale Zusammenarbeit zwischen den Jüngeren und Älteren
- Zufriedenheit und bessere Arbeitsergebnisse erreichen
- Transparenz schaffen, Missverständnisse aufklären, Konflikte vermeiden
- Bedingungen für eine individuelle, situative, teamorientierte Führung schaffen
- Chancen nutzen; Beispiel flexible Arbeitszeitmodelle.

Methoden:

- Moderierte Diskussionen, fachlicher und methodischer Input, Einzel- und Gruppenarbeit

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de

Teilnahmegebühr:
€ 915,- KammerCard € 900,-

Führen ohne Weisungsbefugnis

LATERALE FÜHRUNG IN TEAMS

Die klassische Hierarchie verliert an Bedeutung. Der Führungstag verändert sich. Marktentwicklungen und Kundenbedürfnisse machen es immer wichtiger, dass Mitarbeiter Verantwortung übernehmen: für temporäre und/oder virtuelle Teams, für linienübergreifende Projekte, und für Lösungsentwicklungen innerhalb einer Matrixorganisation. Wer hier steuert und koordiniert braucht Unterstützung und verbindliche Zusammenarbeit. Immer häufiger ›führen‹ Mitarbeiter/-innen dabei ohne disziplinarische Weisungsbefugnis. Geht das überhaupt? Hier lernen Sie, was dabei wichtig und machbar ist.

Ihr Nutzen: → Sie lernen Möglichkeiten kennen, wirkungsvoll zu führen, ohne disziplinarische Befugnisse zu haben. Sie arbeiten an konkreten Maßnahmen, sich gegenüber Kollegen/innen, Mitarbeiter/innen und Vorgesetzten akzeptiert zu positionieren und im Team erfolgsorientiert zu handeln.

DR. MATHIAS HEIN



ist seit 1995 Berater und Trainer. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Konzeption, Durchführung und Evaluation von Personalentwicklungsprozessen und Trainingsmaßnahmen zu den Themen Change Management, Führung, Managementtheorien und Kommunikation. Er moderiert Workshops und Teamentwicklungsprozesse. Außerdem

führt er Einzel- und Teamcoachings durch. Seine jahrelange Tätigkeit macht ihn zu einem erfahrenen Trainer, der souverän in allen Situationen und komplexen Anforderungen agieren kann. Dr. Mathias Hein ist Mitbegründer des Kompetenznetzwerkes Blauschwert, das sich auf Beratungs- und Trainingsleistungen im Themenfeld ›Führung, Unternehmensentwicklung und Zusammenarbeit‹ spezialisiert hat.

Inhalt:

- Führung ohne Weisungsbefugnis: Methoden und Möglichkeiten
- Möglichkeiten und Grenzen der Führung ohne disziplinarische ›Macht‹
- Akzeptanz erlangen, Führen durch souveränes Agieren
- Kommunikationstechniken zum natürlichen Führen
- Lösungsorientierter Umgang mit Widerständen und Konflikten
- Frage- und Verhandlungstechniken

Methoden:

- Moderierte Diskussionen, fachlicher und methodischer Input, Einzel- und Gruppenarbeit

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de

Teilnahmegebühr:
€ 915,- KammerCard € 900,-

63200 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Führung aus räumlicher Distanz

Die Zeiten sind vorbei, in denen der/die ›Vorgesetzte‹ den ›Untergebenen‹ tagein tagaus ›vorgesetzt‹ war. Heute orientiert sich die Arbeit der Menschen stärker an den Marktbedürfnissen. Mitarbeiter/innen arbeiten zeitlich und räumlich flexibel, Teams müssen sich immer öfter nach inhaltlichen, nicht nach räumlichen Kriterien zusammensetzen. Das stellt hohe Anforderungen an die Führung, nicht nur organisatorisch. Denn neben der zeitlichen Organisation gilt es mehr denn je, Unterschiedlichkeiten wertzuschätzen, Mitarbeiter/innen stärker einzubinden und eine Zusammenarbeit verschiedener Kulturen hinzubekommen; national und international.

Ihr Nutzen: → Sie lernen geeignete Vorgehensweisen für die Anforderungen in Führungssituationen aus der räumlichen Distanz. Sie erkennen, worauf Sie als Führungskraft achten sollten, wenn Sie mit Ihren Mitarbeiter/innen an verschiedenen Standorten erfolgreich und zielgerichtet arbeiten wollen.

DR. MATHIAS HEIN



ist seit 1995 Berater und Trainer. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Konzeption, Durchführung und Evaluation von Personalentwicklungsprozessen und Trainingsmaßnahmen zu den Themen Change Management, Führung, Managementtheorien und Kommunikation. Er moderiert Workshops und Teamentwicklungsprozesse. Außerdem führt er Einzel- und Teamcoachings durch. Seine jahrelange Tätigkeit macht ihn zu einem erfahrenen Trainer, der souverän in allen Situationen und komplexen Anforderungen agieren kann. Dr. Mathias Hein ist Mitbegründer des Kompetenznetzwerkes Blauschwert, das sich auf Beratungs- und Trainingsleistungen im Themenfeld ›Führung, Unternehmensentwicklung und Zusammenarbeit‹ spezialisiert hat.

Inhalt:

- Koordination: Was machen meine Mitarbeiter/innen an den Standorten?
- Typische Situationen, die sich aus dem Führen aus räumlicher Distanz ergeben – Konsequenz ohne Kontrolle
- Zentrale Ansatzpunkte bei der Führungsarbeit aus räumlicher Distanz: Vertrauen, Regeln, Informationsfluss
- Führungsinstrumente und Vorgehensweisen zur strukturierten Zielerreichung
- Fahrplan zur effektiven und effizienten Führung von Mitarbeiter/innen an verschiedenen Standorten – Transfer in die Praxis
- Konflikte lösen → Motivation fördern

Methoden: → Moderierte Diskussionen, fachlicher und methodischer Input, Einzel- und Gruppenarbeit

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de

Teilnahmegebühr:
€ 915,- KammerCard € 900,-

Führung 2.0

VON DER LUST AN DER LEISTUNG UND DEM SPASS AM ERFOLG

Studien belegen immer wieder: Ein großer Teil der Mitarbeiter macht ›Dienst nach Vorschrift‹, ein kleinerer Teil hat bereits ›innerlich gekündigt‹. Die Gallup-Arbeitszufriedenheitsstudie ergab, dass 70 % der Beschäftigten in Deutschland, auf das Jahr 2014 bezogen, keine echte Verpflichtung ihrer Arbeit gegenüber verspüren, sie sind ›unengagiert‹. Viele Beschäftigte haben das Gefühl, dass ihre zentralen Bedürfnisse und Erwartungen von ihren direkten Vorgesetzten teilweise oder völlig ignoriert werden. Das hat finanzielle Folgen. Wo sind die Lust an der Leistung, der Spaß am Erfolg geblieben? Wo versteckt sich die Identifikation mit dem Unternehmen und der Arbeit im Team? Non-Profit-Unternehmen, Rettungskräfte und Sportteams beweisen, dass es geht und dass es keine Frage von Spitzengehältern und aufwendigen Teamevents ist. Was motiviert Mitarbeiter zu Leistung? Was lässt sie vor Begeisterung ›brennen‹? Was macht sie ›heiß‹ auf den Erfolg? Sie werden diesen Fragen im Seminar nachgehen und Antworten finden. Es werden leistungsstimulierende und leistungshemmende Faktoren identifiziert, Lösungswege aufgezeigt und konkrete Maßnahmen diskutiert, um eine Leistungskultur im Unternehmen zu etablieren.

Ihr Nutzen: → Sie bekommen Hinweise auf die Leistungskultur in Ihrem Unternehmen. Sie erfahren, was Ihre eigene Motivation mit Leistungskultur zu tun hat. Sie lernen Tools und Instrumente zur aktiven Einflussnahme auf die Leistungsorientierung, Motivation und Einstellung ihrer Mitarbeiter kennen. Es werden Schritte zur Überwindung von Motivationsblockaden entwickelt.

DR. MATHIAS HEIN



ist seit 1995 Berater und Trainer. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Konzeption, Durchführung und Evaluation von Personalentwicklungsprozessen und Trainingsmaßnahmen zu den Themen Change Management, Führung, Managementtheorien und Kommunikation. Er moderiert Workshops und Teamentwicklungsprozesse. Außerdem führt er Einzel- und Teamcoachings durch. Seine jahrelange Tätigkeit macht ihn zu einem erfahrenen Trainer, der souverän in allen Situationen und komplexen Anforderungen agieren kann. Dr. Mathias Hein ist Mitbegründer des Kompetenznetzwerkes Blauschwert, das sich auf Beratungs- und Trainingsleistungen im Themenfeld ›Führung, Unternehmensentwicklung und Zusammenarbeit‹ spezialisiert hat.

Inhalt:

- Leistung, Leistungspotentiale und Leistungsbereitschaft erkennen
- Unterschied von Leistungskultur und ›Dienst nach Vorschrift‹
- Möglichkeiten und Grenzen der Einflussnahme durch Führungskräfte
- Motivation von Mitarbeitern
- Als Führungskraft Instrumente zur Leistungssteigerung anwenden
- Aufwand und Nutzen von Maßnahmen abwägen

Methoden:

- Moderierte Diskussionen, fachlicher und methodischer Input, Einzel- und Gruppenarbeit

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de

Teilnahmegebühr:
€ 915,- KammerCard € 900,-

61850 Buchungsnr. | Info-Code

Impulsworkshop

Führung 2.0

VON DER LUST AN DER LEISTUNG UND DEM SPASS AM ERFOLG

Wo sind die Lust an der Leistung, der Spaß am Erfolg geblieben?
Wo versteckt sich die Identifikation mit dem Unternehmen und der Arbeit im Team? Was motiviert Mitarbeiter zu Leistung?
Was lässt sie vor Begeisterung ›brennen‹? Was macht sie ›heiß‹ auf den Erfolg?

Ihr Nutzen: → In diesem 4stündigen Impulsworkshop erhalten Sie einen Überblick zu Ansätzen, Möglichkeiten und Grenzen der Führung 2.0.

DR. MATHIAS HEIN



ist seit 1995 Berater und Trainer. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Konzeption, Durchführung und Evaluation von Personalentwicklungsprozessen und Trainingsmaßnahmen zu den Themen Change Management, Führung, Managementtheorien und Kommunikation. Er moderiert Workshops und Teamentwicklungsprozesse. Außerdem führt er Einzel- und Teamcoachings durch. Seine jahrelange Tätigkeit macht ihn zu einem erfahrenen Trainer, der souverän in allen Situationen und komplexen Anforderungen agieren kann. Dr. Mathias Hein ist Mitbegründer des Kompetenznetzwerkes Blauschwert, das sich auf Beratungs- und Trainingsleistungen im Themenfeld ›Führung, Unternehmensentwicklung und Zusammenarbeit‹ spezialisiert hat.

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de

Teilnahmegebühr:
€ 519,- KammerCard € 504,-

Multiprojektmanagement

PLANUNG UND STEUERUNG PARALLEL LAUFENDER PROJEKTE

Die Teilnehmer analysieren und vertiefen, wie eine geeignete Umgebung für ein Multi-Projektmanagement aussehen kann und wie die richtigen, d.h. die wirtschaftlich erfolgreichen Projekte ausgewählt werden. Sie lernen Prioritäten stabil zu setzen, Ressourcen optimal auszulasten und dabei die Überarbeitung einzelner Mitarbeiter zu vermeiden. Zudem erhalten sie einen Einblick darin Entscheidungen im Management bestmöglich gestalten zu können, um optimale Voraussetzungen für ein effektives Multi-Projektmanagement zu schaffen.

Inhalt:

- Multi-Projektmanagement Umgebung als System von Methoden & Verfahren, Organisationsstrukturen, Projektpersonal und Tools
- kritische Erfolgsfaktoren für Programm- und Portfoliomanagement
- Organisationsstrukturen der Multi-Projektumgebung
- Mindestanforderungen für die Planung und Steuerung der Multi-Projektumgebung
- erfolgreicher Umgang mit Risiken und Änderungen
- Multi-Projektcontrolling und Berichtswesen
- Standardisierung als Voraussetzung der Multi-Projektumgebung
- Implementierung des Multi-Projektmanagements
- Multi-Projektmanagement nachhaltig betreiben

DR. MARTINA ALBRECHT



ist Mitglied des Vortandes der GPM / Gesellschaft für Projektmanagement e.V. und Assessorin für die PM-ZERT. Als zertifizierte Senior-Projektmanagerin (GPM) ist sie Expertin in allen Fragestellungen der Realisierung und Prüfung von Projekten. Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung als Programm- und Projektleiterin in Organisationsprojekten sowie im Aufbau von Projektmanagement-Organisationen bei IT-Dienstleistern ist sie eine ausgewiesene Expertin für die Einführung von Projektmanagement in Unternehmen. Sie gibt Seminare und Workshops und hält Vorträge für Revisoren und Projektverantwortliche aber auch in Masterstudiengängen, unter anderem auch in Bremen. Dr. Martina Albrecht ist Inhaberin der Beratungsfirma a@ m Advisory GmbH in Berlin.

Zielgruppe:

- Verantwortliche für das Multi-Projektmanagement, Geschäftsführer mittelständischer Unternehmen

Voraussetzung:

- Erfahrungen im Projektmanagement

Methoden:

- Fachlicher und methodischer Input, moderierte Diskussionen, Gruppenarbeit

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zur Buchung unserer Firmenseminare erhalten Sie bei Dr. Susanne Sürken
Telefon 0421-4519765,
E-Mail: s.suerken@wisoak.de

Dieses Seminar kann nur als Firmenseminar gebucht werden.

Gebühr:
€ **3.800,-**

62040 Buchungsnr. | Info-Code

2-Tagesseminar

Internationale Projekte planen und organisieren

METHODEN UND PROZESSE DES INTERNATIONALEN PROJEKTMANAGEMENTS

Global agierende Unternehmen haben erkannt, dass ihre Projektleiter/innen auf internationale Projekte vorbereitet werden müssen, da die Bewältigung kulturell bedingter Unterschiede über den Projekterfolg mitentscheidet. In diesem Seminar werden die Besonderheiten und Eigenarten internationaler und damit interkultureller Projekte behandelt. Dazu gehört eine besondere Risikoanalyse, um die Vorteile eines gemeinsamen Projektstarts zu berechnen. Es wird thematisiert, dass Projektleiter/innen sich nicht auf bekannte Werte stützen können um das Team zu führen, sondern eigene Werte in Frage stellen müssen, um die Teammitglieder mit deren eigenen Werten zu führen.

Ihr Nutzen: → Sie sind in der Lage, Mitarbeiter/innen aus unterschiedlichen Herkunftsländern zu führen und zu organisieren. Sie können unterschiedliche kulturelle Gegebenheiten in Ihren PM-Prozessen und der speziellen Anwendung von PM-Methoden berücksichtigen. Es wird die Fähigkeit vermittelt, ein internationales Projekt selbständig zu planen, die geeigneten organisatorischen Rahmenbedingungen für die Umsetzung des Projekts zu schaffen sowie die im Projekt auftretenden Chancen zu erkennen und wahrzunehmen.

DR. THOR MÖLLER



studierte Wirtschaftswissenschaft an der Universität Bremen und arbeitete als Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Projektmanagement und Innovation (IPMI) an der Universität Bremen. Dort promovierte er zum Dr. rer. pol mit dem Thema ›Projektmanagement internationaler Joint Ventures in Mittel- und Osteuropa.‹ Parallel dazu arbeitete

er bereits als freiberuflicher Unternehmensberater. Anschließend war er Abteilungsleiter für Betriebswirtschaft im Zentralverband des Deutschen Baugewerbes (ZDB), bevor er als Berater und Projektleiter für nationale und internationale Projekte anging. Seit 1995 baut er die Unternehmen der con-thor Unternehmensgruppe auf. Thor Möller wurde mehrfach ausgezeichnet. Er erhielt u. a. für seine Dissertation den 1. Deutschen Studienpreis für Mittelstandsforschung und den IPMA Otto Zieglmeier Project Excellence Award.

Inhalt:

- Eigenheiten von internationalen Projekten und interkulturellen Projektteams
- Systemische Sichtweise und Erklärungsansätze zu internationalen Projekten
- ›Was ist Wahrheit?‹ Unterschiedliche Sichtweisen und Werte → Best Practice und Worst Practice

Voraussetzung: → Erfahrung in Projektmanagement

Methoden: → Kurzinputs; Beispiele aus dem internationalen Projektmanagement; Arbeit an Fallbeispielen aus internationalen Projekten (training on the project)

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zur Buchung unserer Firmenseminare erhalten Sie bei Dr. Susanne Sürken
Telefon 0421-4519765,
E-mail: s.suerken@wisoak.de

Dieses Seminar kann nur als Firmenseminar gebucht werden.

Gebühr:
€ 3.800,-

Psychologie als Führungskompetenz

PSYCHOLOGISCHES WISSEN FÜR DIE FÜHRUNGSARBEIT

Führungskräfte und auch Fachkräfte stehen in einer hohen fachlichen aber auch zwischenmenschlichen Verantwortung. Für einen reibungslosen Ablauf müssen sie dafür sorgen, dass Mitarbeiter engagiert bei der Sache sind. Aber wie können sie demotivierende Situationen schnell erkennen und wie können diese vermieden werden? Eine realistische Einschätzung des Verhaltens eines Gesprächspartners und ein Grundverständnis über die eigene Wirkung helfen Personalverantwortlichen, flexibler und souveräner auf verschiedene Situationen zu reagieren und diese besser zu steuern.

Ihr Nutzen: → Sie lernen individuelle Handlungsmuster kennen, um bewusstes ›Motivationsfallen‹ zu vermeiden. Mit veränderten Handlungs- und Reaktionswegen werden Sie in die Lage versetzt Leistungsfähigkeit und Arbeitszufriedenheit zu steigern. Durch eine Vielzahl praxisbezogener Übungen zu ihrer eigenen Motivationsstruktur, lernen Sie psychologische Grundfertigkeiten erfolgreich in Ihrem beruflichen Alltag einzusetzen.

FRANK MENZEL



Dipl. Psych., studierte Arbeits- und Organisationspsychologie in Bremen und Chemnitz. Nach dem Studium war er als Trainer und Berater in Unternehmensberatungen tätig. Als zertifizierter Entspannungstrainer unterstützt er Führungskräfte dabei auch in schwierigen Situationen die Balance zu halten. Zudem veröffentlichte er Fachbücher zum

Thema Organisations- und Arbeitspsychologie. Dafür bekam er verschiedene Auszeichnungen, wie z. B. den Innovationspreis Initiative Mittelstand. Neben Coachings und Beratung bietet Frank Menzel Kulturanalysen, Unterstützung bei der Gestaltung von Einarbeitsprozessen und Problemlösungstechniken an.

Inhalt:

- Motivationsstrukturanalyse
- individuelle Motivationsblockaden erkennen
- Handlungsmuster entwickeln
- Konfliktsituationen deeskalieren
- Umsetzungsplan erarbeiten

Zielgruppe: → Fachkräfte und Führungskräfte aus dem Personalbereich / Human Resources

Methoden:

- Trainer-Input zum theoretischen Hintergrund, praktische Übungen, Einsatz von Fragebögen und Persönlichkeitsmodellen, angeleitete Selbstreflektion, Rollenspiele zur Gesprächsführung, Stressbewältigung

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de

Teilnahmegebühr:
€ 915,- KammerCard € 900,-

61850 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Der Ausbilder als Coach

NEUE ANFORDERUNGEN AN AUSBILDER

Mehr denn je gilt es in der modernen Arbeitswelt, Auszubildende frühzeitig in die Lage zu versetzen, Aufgaben ganzheitlich und eigenverantwortlich zu bearbeiten. Der Ausbilder erhält dadurch eine zusätzliche Bedeutung. In Ergänzung zur klassischen Unterweisung definiert er interessante Lernaufgaben, die die Motivation, Teamfähigkeit und Problemlösungskompetenz seiner Nachwuchskräfte fördern. Denn die Auszubildenden sind heute sehr unterschiedlich bezogen auf Grundbildung, Herkunft, Alter und Motivation. Als Coach oder Lernprozessbegleiter wird der Ausbilder den veränderten Anforderungen seitens der Auszubildenden aber auch seitens der Fachabteilungen eher gerecht. Diese Rolle erfordert anfangs mehr, später weniger Zeitaufwand.

Im Seminar erhalten Sie Anregungen und praktische Tipps, wie Sie Ihren Ausbilderalltag bereichern und zugleich neue Akzente für eine moderne Lern- und Leistungskultur im Unternehmen setzen.

Ihr Nutzen: → Sie lernen Auszubildende angemessen zu begleiten und zu coachen. Das bedeutet auch mit deren Schwächen und Störungen im Prozess konstruktiv umzugehen. Sie erfahren ebenso wie Sie den Dialog zu den Fachabteilungen pflegen und verbessern können, um deren Anforderungen in die Ausbildung einfließen zu lassen.

FRANK MENZEL



Dipl. Psych., studierte Arbeits- und Organisationspsychologie in Bremen und Chemnitz. Nach dem Studium war er als Trainer und Berater in Unternehmensberatungen tätig. Als zertifizierter Entspannungstrainer unterstützt er Führungskräfte dabei auch in schwierigen Situationen die Balance zu halten. Zudem veröffentlichte er Fachbücher zum

Thema Organisations- und Arbeitspsychologie. Dafür bekam er verschiedene Auszeichnungen, wie z. B. den Innovationspreis Initiative Mittelstand. Neben Coachings und Beratung bietet Frank Menzel Kulturanalysen, Unterstützung bei der Gestaltung von Einarbeitsprozessen und Problemlösungstechniken an.

Inhalt:

- Lernprozesse optimal gestalten; Ziele und Erfolgsfaktoren
- Prinzipien und Vorgehensweise eines erfolgreichen Lernprozessbegleiters
- Feedback und Beurteilungen systematisch anwenden
- Lernprozesse von A–Z effizient planen, begleiten und auswerten
- Methoden bewusst auswählen – Unterweisung geben, Eigeninitiative fördern

Methoden:

- Trainerinput durch Vorträge, Einzel- und Gruppenarbeit, Feedback, Reflexionsübungen, Praxisbeispiele

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de

Teilnahmegebühr:
€ 915,- KammerCard € 900,-

Personalcontrolling

EFFEKTIVES PERSONALCONTROLLING ZUR ERTRAGSSTEIGERUNG DES UNTERNEHMENS

Personalcontrolling umfasst eine Vielzahl von Instrumentarien und Methoden zur Planung, Steuerung und Analyse des Bereiches Personal. Neben dem Einsatz geeigneter Instrumente ist für ein effektives Personalcontrolling die Auswahl und die gekonnte Interpretation entsprechender Kennzahlen erfolgsentscheidend. Das Seminar vermittelt Vorgehensweisen, mit denen personalwirtschaftliche Prozesse auf den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens ausgerichtet werden können. Es werden für den operativen Bereich des Personalcontrollings Methoden der Personalbestandsanalyse, sachgerechte Interpretation und Vermittlung von Daten und Wertschöpfung der Personalarbeit vermittelt.

Ihr Nutzen: → Sie erhalten einen Überblick über die primären Anwendungsbereiche des Personalcontrollings und sind in der Lage, Wirtschaftlichkeitspotentiale durch den Einsatz von Instrumenten des Personalcontrollings offen zu legen. Die Anwendung wird durch praxisnahe Beispiele gut vorbereitet.

SABINE KOCH



Sabine Koch arbeitet als Personal & Business Coach. An der Hochschule für Wirtschaft und Politik in Hamburg studierte sie Arbeits- und Wirtschaftrecht. Das Studium hat sie 1999 als Dipl.-Juristin, Bachelor of Law abgeschlossen. Vor und nach dem Studium war sie in verschiedenen Unternehmen im Bereich Personalmanagement auch in leitender Position tätig. Aus dieser Zeit stammen ihre vielfältigen praktischen Erfahrungen zum Themengebiet Human Resource-Management und Personalcontrolling. Seit 2011 ist sie als selbstständige Trainerin tätig und gibt dort sehr erfolgreich ihr Wissen an Führungskräfte und den Führungsnachwuchs weiter.

Themen:

- Der operative Bereich des Personalcontrollings
- Methoden der Personalbestandanalyse
- Interpretation der Kennzahlen im Personalbereich
- Daten zur Wertschöpfung durch Personalarbeit

Methoden:

- Expertenvortrag, Übungen, Gruppenarbeit, Diskussion, Best Practice Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de

Teilnahmegebühr:
€ 915,- KammerCard € 900,-



Recht

Der betriebliche Alltag wirft rechtliche Fragen auf. Insbesondere Arbeits- und Vertragsrecht sind für unternehmerisches Handeln von besonderer Bedeutung. Hier gilt es, schon im Vorfeld von juristischen Auseinandersetzungen das Wesentliche zu erkennen, um Verträge und Absprachen im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben rechtssicher abschließen zu können.

61910 Buchungsnr. | Info-Code

Tagesseminar

Vertragsrecht für Nicht-Juristen

JURISTISCH KORREKTES HANDELN BEI VERTRÄGEN

In Unternehmen werden jeden Tag verschiedene Verträge geschlossen. Meist haben dabei Nichtjuristen bei den Vertragsverhandlungen eine entscheidende Rolle inne. Die beteiligten Fach- und Führungskräfte müssen rechtliche Fragestellungen im Frühstadium erkennen und rechtliche Risiken vermeiden. Kennen diese die grundlegenden Regeln des Vertragsrechts nicht, dann führt dies zu unnötigen Risiken und vermeidbaren Problemen nach dem Vertragsabschluss. Das notwendige Wissen umfasst: Allgemeine Grundlagen des Vertragsrechts und die notwendigen Vertiefungen für Führungskräfte, die beim Vorbereiten von Verträgen mitwirken.

Ihr Nutzen: → In dem Seminar bereiten wir Sie auf Ihre Rolle bei der Anbahnung und dem Schließen von Verträgen vor. Sie werden sicherer bei den rechtlichen Aspekten der Vertragsverhandlungen und handeln in Zukunft juristisch korrekt. Damit vermeiden Sie rechtliche Risiken für sich und Ihr Unternehmen.

PROF. DR. H.-P. SCHAUWECKER



lehrt – nach längerer Tätigkeit als Rechtsanwalt in einer wirtschaftsberatenden Rechtsanwaltsfirma – internationales Wirtschaftsrecht an der Fachhochschule Münster und hat in den letzten Jahren zahlreiche Seminare bei Industrie- und Handwerkskammern zu gesellschaftsrechtlichen Themen durchgeführt. Er ist Autor des Hörbuchs ›Rechte und Pflichten des GmbH-Geschäftsführers‹.

Inhalt:

- Bedeutung mündlicher Absprachen
- Entstehung von Schadensersatzansprüchen
- Eigentumsvorbehalte
- Sich kreuzende Allgemeine Geschäftsbedingungen

Methoden:

- Expertenvortrag, Übungen, Gruppenarbeit, Diskussion, Best-Practice-Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de

Teilnahmegebühr:
€ 519.– KammerCard € 504.–

61960 Buchungsnr. | Info-Code

Tagesseminar

Internationales Vertragsrecht für Nicht-Juristen

JURISTISCH KORREKTES HANDELN BEI INTERNATIONALEN VERTRÄGEN

Im Zuge der internationalen Verflechtung der Wirtschaft ist internationales Vertragsrecht, neben dem deutschen Recht, für viele Firmen von Bedeutung und wird immer relevanter. Gerade über die besonderen Haftungsrisiken bei Auslandsgeschäften sind sich jedoch viele Unternehmen nicht im Klaren. Grundkenntnisse in UN-Kaufrecht sind deshalb für alle Firmen mit Auslandskontakten wichtig. Kenntnisse der Grundlagen des internationalen Vertragsrechts sind erforderlich, um Haftungsrisiken bei internationalen Verträgen zu minimieren.

Ihr Nutzen: → In dem Seminar bereiten wir Sie auf Ihre Rolle bei der Anbahnung und dem Schließen von internationalen Verträgen vor. Sie werden sicherer bei den rechtlichen Aspekten der Vertragsverhandlungen und handeln in Zukunft juristisch korrekt. Damit vermeiden Sie rechtliche Risiken für sich und Ihr Unternehmen. Sie erhalten Kenntnisse über Besonderheiten bei internationalen Verträgen.

PROF. DR. H.-P. SCHAUWECKER



lehrt – nach längerer Tätigkeit als Rechtsanwalt in einer wirtschaftsberatenden Rechtsanwaltsfirma – internationales Wirtschaftsrecht an der Fachhochschule Münster und hat in den letzten Jahren zahlreiche Seminare bei Industrie- und Handelskammern zu gesellschaftsrechtlichen Themen durchgeführt. Er ist Autor des Hörbuchs »Rechte und Pflichten des GmbH-Geschäftsführers«.

Inhalt:

- Kenntnisse über Besonderheiten bei internationalen Verträgen
- Durchsetzung von Forderungen im Ausland
- Gerichtsstand bei internationalen Geschäften
- Besonderheiten des UN-Kaufrechts
- Internationale Produkthaftungsrisiken

Methoden:

- Expertenvortrag, Übungen, Gruppenarbeit, Diskussion, Best-Practice-Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de

Teilnahmegebühr:
€ 519,- KammerCard € 504,-

Rechte und Pflichten des Prokuristen

ALS PROKURIST HAFTUNGSFRAGEN UND RECHTLICHE RISIKEN KENNEN UND MINIMIEREN

Der Einsatz von Prokuristen spielt im Wirtschaftsleben eine bedeutende Rolle. Entscheidungswege sind um ein Vielfaches kürzer; der Geschäftsverkehr erheblich beschleunigt. Die Prokura ist heute unverzichtbares Mittel für effektive Vorgehensweise in der Wirtschaft. Wenn Sie einem Mitarbeiter Prokura erteilen möchten oder selbst eine neue Position mit Prokura übernehmen, dann sind Kenntnisse über Rechte, Pflichten und Haftungsfragen unerlässlich. Zwei Blöcke, unterteilt in handelsrechtliche und arbeitsrechtliche Stellung des Prokuristen, vermitteln fundierte Kenntnisse für den Bereich des Prokuristen. Sie erhalten Hinweise für die Praxis und können Ihr Haftungsrisiko minimieren.

Ihr Nutzen: → Ist Ihre Stelle mit Prokura ausgestattet? Dann sollten Sie über die damit verbundenen Rechte und Pflichten Bescheid wissen, denn die Prokura kann neben mehr Verantwortung auch mehr persönliches Risiko mit sich bringen. Dieses Praxisseminar informiert Sie aus den verschiedenen Blickwinkeln heraus und hilft Ihnen, sich vorausschauend zu verhalten und Ihre Haftungsrisiken zu minimieren. Vermittelt wird eine fundierte Kenntnis für den Bereich des Prokuristen.

JANA RICHTER



geb. 1977 ist als Rechtsanwältin mit dem Schwerpunkt Zivilrecht tätig. Nach dem Studium der Rechtswissenschaften an der Technischen Universität Dresden und der Karlsuniversität Prag absolvierte sie die Referendarausbildung am Oberlandesgericht Hamm. Nach ihrer Zulassung als Rechtsanwältin gründete Frau Richter im Jahre

2005 gemeinsam mit Herrn Rechtsanwalt Wagener eine zivilrechtlich ausgerichtete Kanzlei in Etelsen. Frau Richter ist seit 2006 als Lehrbeauftragte an der Hochschule Bremen tätig. Sie ist Mitglied im Verdener Anwaltsverein und im Deutschen Anwaltsverein. Die Teilnehmer profitieren von ihrer langjährigen praktischen Erfahrung im Zivilrecht und von ihrem umfangreichen Wissen zur aktuellen Rechtsprechung.

Inhalt:

- Grundlagen: Inhalt und Zweck der Prokura
- Überschreitung der Vertretungsmacht
- Haftung des Prokuristen im Innen- und Außenverhältnis
- Die arbeitsrechtliche Stellung des Prokuristen
- Optimale Gestaltung des Arbeitsvertrages

Methoden:

- Expertenvortrag, Übungen, Gruppenarbeit, Diskussion, Best-Practice-Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de

Teilnahmegebühr:
€ 519,- KammerCard € 504,-



Akquise und Vertrieb

Wichtigste Aufgabe im Vertrieb ist die Akquise. Kunden sollen durch Maßnahmen der Kundengewinnung – meist durch persönliche Verkaufsgespräche – für die Produkte des Unternehmens geworben werden. Als Fach- und Führungskraft sind Kalt- und Warmakquise Tagesgeschäft um das Marktpotential ausschöpfen zu können. Wichtig ist über den Vertrieb Präferenzen bei den Kunden aufzubauen..

Neue Kunden gewinnen

PROFESSIONELLE UND EFFIZIENTE NEUKUNDENGEWINNUNG PER TELEFON

Telefonakquise ist nach wie vor – gerade im Geschäftsbereich – ein wirksames Werkzeug um neue Kunden zu generieren. Doch der professionelle und effiziente Einsatz muss gut vorbereitet werden. Wichtig ist die gute Gesprächsvorbereitung und ein guter Gesprächsleitfaden als Groborientierung für die Gespräche. Davor muss man sich über den Kundennutzen klar werden und auch über mögliche Einwände gegen das eigene Produkt. Ziel ist es den Kunden dauerhaft für sich zu gewinnen. Dazu sind Kommunikationstechniken und Regeln der abschlussorientierten Gesprächsführung wichtig – diese dürfen aber nie überrumpeln, sondern sollen die Überzeugungsarbeit unterstützen.

Ihr Nutzen: → Sie lernen Ihr Verhalten am Telefon zu optimieren und erfahren die wichtigsten Besonderheiten und Gesetzmäßigkeiten der Telefonkommunikation. Sie erlernen an praktischen Beispielen die Umsetzung eines professionellen Telefongespräches. Sie trainieren, entwickeln und verfeinern Ihr eigenes Telefonverhalten. Sie steigern den Auftragseingang durch aktive Telefonakquise.

MANFRED GÜNTHER



(Jahrgang 1957) studierte an der Universität Siegen Wirtschaftswissenschaften. Das Studium schloss er 1984 als Diplom-Kaufmann ab. Er blickt auf eine mehr als 25jährige aktive Vertriebstätigkeit für namhafte Unternehmen zurück, in denen er nach seinem Studium 13 Jahre als aktiver Verkäufer und 11 Jahre in leitender Position für den

Vertrieb verantwortlich war. 2006 begann er in München eine Ausbildung bei der Trainer Akademie, die er als BDVT-geprüfter Trainer und Berater abschloss. Seit 2008 ist er als selbstständiger Trainer und Coach tätig. Seine Schwerpunkte liegen in den Bereichen Vertrieb, Verkaufstechniken, Aufbau von Beziehungsnetzwerken und Persönlichkeitsentwicklung sowie individuelles Coaching von Führungskräften und Vertriebsmitarbeitern. Neben seiner Tätigkeit als Trainer und Coach wird er auch für Vorträge zu Themen rund um das Thema Vertrieb gebucht. Seine Seminare zeichnen sich durch einen hohen Praxisbezug aus. Das Erlernte soll sofort in die Praxis umgesetzt werden können.

Inhalt:

- Telefonakquise als Tool der Kundengewinnung
- Kundengespräche professional führen
- Gekonnter Umgang mit Fragen, Einwänden und Vorwänden
- Aufbau einer Vorteil-/Nutzenargumentation
- Angebote erfolgreich nachtelefonieren

Methoden:

- Expertenvortrag, Übungen, Gruppenarbeit, Diskussion, Best-Practice-Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de

Teilnahmegebühr:
€ 519,- KammerCard € 504,-

61760 Buchungsnr. | Info-Code

Tagesseminar

Aktives Verkaufen im Innendienst

PRAXISORIENTIERTES TRAINING FÜR VERTRIEB UND KUNDENSERVICE

Der Innendienst muss mehr als nur einfach eingehende Aufträge abwickeln. Er muss heutzutage aktiv zur Kundengewinnung und Kundenbindung eingesetzt werden. Häufig haben die Mitarbeiter/innen ihre neue Rolle als aktive Verkäufer/innen aber noch nicht verinnerlicht. Kundenkontakte werden dann nicht gewinnbringend für das Unternehmen eingesetzt. Wichtig ist eine gute Kommunikation zwischen Innen- und Außendienst, sowie die kundenorientierte Gestaltung der Betreuungsprozesse. Zentrale Erfolgsfaktoren für einen zukunftsfähigen Außendienst sind weiterhin gute Kunden- und Mitarbeiter/innenbeziehungen und die serviceorientierte Betreuung der Kunden. Dabei ist die kundengerechte Kommunikation, die nie den Kundennutzen aus dem Blick verliert, ein wichtiger Eckpfeiler.

Ihr Nutzen: → Sie unterscheiden sich am Telefon positiv vom Wettbewerb. Sie sind sicherer in Gesprächen und Verhandlungen am Telefon. Sie setzen Vertriebskampagnen effizienter um und steigern die Erfolgsquote Ihrer Angebote. Gleichzeitig reduzieren Sie Aufwand und Kosten der Vertriebsarbeit.

MANFRED GÜNTHER



(Jahrgang 1957) studierte an der Universität Siegen Wirtschaftswissenschaften. Das Studium schloss er 1984 als Diplom-Kaufmann ab. Er blickt auf eine mehr als 25jährige aktive Vertriebstätigkeit für namhafte Unternehmen zurück, in denen er nach seinem Studium 13 Jahre als aktiver Verkäufer und 11 Jahre in leitender Position für den

Vertrieb verantwortlich war. 2006 begann er in München eine Ausbildung bei der Trainer Akademie, die er als BDVT-geprüfter Trainer und Berater abschloss. Seit 2008 ist er als selbstständiger Trainer und Coach tätig. Seine Schwerpunkte liegen in den Bereichen Vertrieb, Verkaufstechniken, Aufbau von Beziehungsnetzwerken und Persönlichkeitsentwicklung sowie individuelles Coaching von Führungskräften und Vertriebsmitarbeitern. Neben seiner Tätigkeit als Trainer und Coach wird er auch für Vorträge zu Themen rund um das Thema Vertrieb gebucht. Seine Seminare zeichnen sich durch einen hohen Praxisbezug aus. Das Erlernte soll sofort in die Praxis umgesetzt werden können.

Inhalt:

- Welche Möglichkeiten des Vertriebs bieten sich heute an
- Kundengespräche professionell führen
- Umsetzung in Gesprächssimulationen

Methoden:

- Expertenvortrag, Übungen, Gruppenarbeit, Diskussion, Best-Practice-Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de

Teilnahmegebühr:
€ 519,- KammerCard € 504,-

Verkaufen für Techniker

VERKÄUFERISCHE KENNTNISSE FÜR INGENIEURE, TECHNIKER UND MEISTER

Zunehmend werden gerade im erklärungsbedürftigen Investitionsgüterbereich Verkäufer eingesetzt, die eine technische Ausbildung haben. Dennoch reicht es oft nicht nur die technischen Details von Maschinen oder Anlagen zu kennen. Wie in jedem Verkaufsgespräch geht es irgendwann um Preis und Vertragskonditionen. In diesem Seminar wird speziell auf grundlegende Dinge im Verkaufsgespräch eingegangen. Eine lebendige Vermittlung der Lerninhalte mit vielen Praxisbeispielen runden dieses Seminar ab, und macht es für jeden Techniker wertvoll für die tägliche vertriebliche Arbeit.

Ihr Nutzen: → Sie erwerben die notwendige Kompetenz für den Erfolg bei vertrieblichen Aufgaben. Sie lernen die Phasen eines Verkaufsgesprächs kennen und wissen die markanten Punkte für sich zu nutzen. Sie lernen Ihren Kunden einzuordnen. Sie werden einen Kunden durch das Verkaufsgespräch zielgerichtet zum Abschluss führen können. Desweiteren werden Sie lernen, Ihre Körpersprache aktiv einzusetzen.

MANFRED GÜNTHER



(Jahrgang 1957) studierte an der Universität Siegen Wirtschaftswissenschaften. Das Studium schloss er 1984 als Diplom-Kaufmann ab. Er blickt auf eine mehr als 25jährige aktive Vertriebstätigkeit für namhafte Unternehmen zurück, in denen er nach seinem Studium 13 Jahre als aktiver Verkäufer und 11 Jahre in leitender Position für den

Vertrieb verantwortlich war. 2006 begann er in München eine Ausbildung bei der Trainer Akademie, die er als BDVT-geprüfter Trainer und Berater abschloss. Seit 2008 ist er als selbstständiger Trainer und Coach tätig. Seine Schwerpunkte liegen in den Bereichen Vertrieb, Verkaufstechniken, Aufbau von Beziehungsnetzwerken und Persönlichkeitsentwicklung sowie individuelles Coaching von Führungskräften und Vertriebsmitarbeitern. Neben seiner Tätigkeit als Trainer und Coach wird er auch für Vorträge zu Themen rund um das Thema Vertrieb gebucht. Seine Seminare zeichnen sich durch einen hohen Praxisbezug aus. Das Erlernte soll sofort in die Praxis umgesetzt werden können.

Inhalt:

- Vorbereitung des Gesprächs
- Gesprächsführung
- Bedarfsanalyse und Zielphase
- Abschlussorientierung
- Reaktion auf Beschwerden und Reklamationen

Methoden:

- Expertenvortrag, Übungen, Gruppenarbeit, Diskussion, Best-Practice-Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zur Buchung unserer Firmenseminare erhalten Sie bei Dr. Susanne Sürken
Telefon 0421-4519765,
E-mail: s.suerken@wisoak.de

Dieses Seminar kann nur als Firmenseminar gebucht werden.

Gebühr:
€ **3.800,-**



Controlling

Strategisch und operativ richtige unternehmerische Entscheidungen brauchen eine fundierte Grundlage. Argumente, die mit aussagekräftigen Zahlen belegt werden können, unterstützen Planungen und Visionen nachhaltig. Risiken lassen sich beziffern und analysieren. Kennzahlen helfen dabei, Entwicklungen frühzeitig zu erkennen und zu beurteilen. Für all dies sind ein sinnvoll aufgebautes Controlling sowie ein aussagekräftiges Finanz- und Rechnungswesen notwendig.

Controlling für Nicht-BWLER

Controlling unterstützt als umfassendes Steuerungs- und Koordinationskonzept die zielorientierte Gestaltung der betrieblichen Prozesse und bietet Grundlagen für Entscheidungen. Es werden qualitative und quantitative Steuerungsinstrumente eingesetzt, mit denen die betrieblichen Vorgänge auf bestimmte Zielgrößen hin ausgerichtet werden. Fach- und Führungskräfte müssen dabei Entscheidungen und Planungen souverän vornehmen, damit die Zielgrößen realisierbar sind. Im Mittelpunkt des Controllings steht dabei der Regelkreis Planung – Steuerung – Kontrolle. Controlling bietet Tools, mit denen Verantwortungsbereiche analysiert und notwendige Entscheidungen abgeleitet werden können.

Ihr Nutzen: → Sie lernen die Zielsetzung des Controllings kennen und können besser mit den Controllern und den kaufmännischen Abteilungen kommunizieren. Sie können nach dem Seminar ausgewählte Instrumente des strategischen und operativen Controllings einschätzen und in Ihrer Praxis anwenden. Es ist genügend Raum für eingebrachte Fragen und Fallbeispiele.

JENS-RÜDIGER OLESCH



(Jahrgang 1964) trat 1989 nach seinem BWL-Studium in ein Bremer Unternehmen ein, wo er mit dem Prüfungswesen befasst war. 1992 wechselte er in das Controlling eines Unternehmens, 1999 in den Zentralbereich. Heute liegt sein Arbeitsgebiet im Zentralcontrolling mit dem Schwerpunkt in der kaufmännischen Betreuung des IT-Outsourcing-

Partners. Über einen Zeitraum von drei Jahren war er für die Implementierung eines integrierten Berichts- und Planungssystems auf SAP-Basis verantwortlich. Er ist als Lehrbeauftragter an den Hochschulen Bremen/ Bremerhaven sowie an der Universität Flensburg im Schwerpunkt Controlling und Accounting tätig.

Inhalt:

- Controllingaufgaben und die Rolle des Controllers im Unternehmen
- Eingliederung des Controllings in die Unternehmensorganisation
- Controlling als Sicherung der Rationalität der Unternehmensführung
- Ausgewählte Instrumente des strategischen und operativen Controllings

Methoden:

- Expertenvortrag, Übungen, Gruppenarbeit, Diskussion, Best-Practice-Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de

Teilnahmegebühr:
€ 519,- KammerCard € 504,-

61470 Buchungsnr. | Info-Code

2-Tagesseminar

Personalcontrolling

EFFEKTIVES PERSONALCONTROLLING ZUR ERTRAGSSTEIGERUNG DES UNTERNEHMENS

Personalcontrolling umfasst eine Vielzahl von Instrumentarien und Methoden zur Planung, Steuerung und Analyse des Bereiches Personal. Neben dem Einsatz geeigneter Instrumente ist für ein effektives Personalcontrolling die Auswahl und die gekonnte Interpretation entsprechender Kennzahlen erfolgsentscheidend. Das Seminar vermittelt Vorgehensweisen, mit denen personalwirtschaftliche Prozesse auf den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens ausgerichtet werden können. Es werden für den operativen Bereich des Personalcontrollings Methoden der Personalbestandsanalyse, sachgerechte Interpretation und Vermittlung von Daten und Wertschöpfung der Personalarbeit vermittelt.

Ihr Nutzen: → Sie erhalten einen Überblick über die primären Anwendungsbereiche des Personalcontrollings und sind in der Lage, Wirtschaftlichkeitspotentiale durch den Einsatz von Instrumenten des Personalcontrollings offen zu legen. Die Anwendung wird durch praxisnahe Beispiele gut vorbereitet.

SABINE KOCH



Sabine Koch arbeitet als Personal & Business Coach. An der Hochschule für Wirtschaft und Politik in Hamburg studierte sie Arbeits- und Wirtschaftsrecht. Das Studium hat sie 1999 als Dipl.-Juristin, Bachelor of Law abgeschlossen. Vor und nach dem Studium war sie in verschiedenen Unternehmen im Bereich Personalmanagement auch in leitender

Position tätig. Aus dieser Zeit stammen ihre vielfältigen praktischen Erfahrungen zum Themengebiet Human Resource-Management und Personalcontrolling. Seit 2011 ist sie als selbstständige Trainerin tätig und gibt dort sehr erfolgreich ihr Wissen an Führungskräfte und den Führungsnachwuchs weiter.

Inhalt:

- Der operative Bereich des Personalcontrollings
- Methoden der Personalbestandsanalyse
- Interpretation der Kennzahlen im Personalbereich
- Daten zur Wertschöpfung durch Personalarbeit

Methoden:

- Expertenvortrag, Übungen, Gruppenarbeit, Diskussion, Best Practice Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de

Teilnahmegebühr:
€ 915,- KammerCard € 900,-

Strategisches Controlling

UNTERNEHMENS SICHERUNG IN KLEINEN UND MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMEN

Strategisches Controlling muss die nachhaltige Existenzsicherung eines Unternehmens als Ziel haben und ist Grundlage für die Unternehmensplanung. Neben den notwendigen Tools ist damit auch eine bestimmte Denkhaltung verbunden. Das strategische Controlling erkennt Zielabweichungen, bevor sie sich im operativen Geschäft auswirken. Wichtige Aufgabe des strategischen Controllings ist deshalb die Aufbereitung von Informationen, damit die Führungskräfte neue strategische Optionen entwickeln können und strategisch richtige Wege einschlagen. Das strategische Controlling bedient sich daher verschiedener Tools und Methoden. Die entsprechenden Auswertungen ermöglichen dann eine sinnvolle Strategieplanung.

Ihr Nutzen: → Durch das Seminar lernen Sie die verschiedenen Tools des strategischen Controllings kennen, können diese auf die Einsetzbarkeit in Ihrem Unternehmen bewerten, und machen so die notwendigen Schritte hin zu einem strategischem Controlling Ihres Unternehmens. Sie sichern damit die nachhaltige Unternehmensexistenz.

ANDREAS OFFINGER



studierte Betriebswirtschaftslehre in Deutschland, Spanien und USA. Nach Praxiserfahrungen in Industrie und Beratung gründete er 1996, zusammen mit Prof. Dr. Perlitz und Institutsmitarbeitern der Universität Mannheim, die Unternehmensberatung Perlitz Strategy Group. Er ist verantwortlich für den Bereich Management Consulting.

Seine Themenschwerpunkte sind Strategie, Vertrieb & Marketing, Innovationsmanagement, Organisation, Restrukturierung und Controlling. Herr Offinger ist seit vielen Jahren als Referent für namhafte Weiterbildungsinstitute tätig und Mitherausgeber sowie Autor zahlreicher Fachbeiträge zum Thema strategisches Management. Neben seiner Beratertätigkeit nimmt Herr Offinger auch Aufsichtsratsmandate wahr.

Inhalt:

- Aufbau eines strategischen Controllings
- Wichtige Instrumente (Portfolioanalyse, GAP-Analyse, SWOT-Analyse)
- Verknüpfung von strategischer Planung und strategischem Controlling
- Nachhaltige Unternehmenssicherung

Methoden:

- Expertenvortrag, Übungen, Gruppenarbeit, Diskussion, Best-Practice-Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zur Buchung unserer Firmenseminare erhalten Sie bei Dr. Susanne Sürken
Telefon 0421-4519765,
E-Mail: s.suerken@wisoak.de

Dieses Seminar kann nur als Firmenseminar gebucht werden.

Gebühr:
€ **3.800,-**

61400 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Unternehmenssteuerung mit Kennzahlen

AUFBAU EINES WERTORIENTIERTEN KENNZAHLEN- SYSTEMS ZUR UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Kennzahlen werden zur Beurteilung von Unternehmen und Abteilungen eingesetzt. Sie sollen helfen, die Komplexität des wirtschaftlichen Handelns steuerbar zu machen, Richtgrößen für Entscheidungen liefern und die Auswirkung von Entscheidungen auf den Erfolg frühzeitig erkennen lassen. Somit ist es elementar, ein Kennzahlensystem zu haben, welches den Fokus auf den Markt, die Partner und die Kunden legt. Jedoch muss ein solches System auch gelebt und zur Unternehmenssteuerung genutzt werden. Wichtig ist die zielgerichtete auf Markt, Branche und Unternehmensstrategie abgestimmte Auswahl der Kennzahlen.

Ihr Nutzen: → Mit dem Seminar finden Sie den Weg von einzelnen Kennzahlen zu einem integrierten, zukunftsorientierten Kennzahlensystem. Sie sehen Kennzahlen als Leitschnur und Basis einer lernenden Organisation und kommen zu einem Checkup Ihres Kennzahlensystems.

PROF. DR. CLAUS W. GERBERICH



ist Aufsichtsrat in mehreren internationalen Unternehmen und hat 20 Jahre Vorstandserfahrung in internationalen Unternehmen. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind Strategie- und Führungsberatung sowie das Coaching von Vorständen und Geschäftsführern. Er hat eine Professur an der Fachhochschule Worms sowie einen Lehrstuhl für Internationales Management und Controlling. Hinzu kommen Lehrtätigkeiten u.a. an der Donau-Universität Krems und Zürich School of Management sowie weiterer renommierter Business Schools. Veröffentlichungen (Auswahl): Wertorientierte Unternehmenssteuerung in zehn Stufen, Das integrierte Führung Cockpit.

Inhalt:

- Von einzelnen Kennzahlen zu einem integrierten Kennzahlensystem
- Durch effiziente Kennzahlensysteme Produktivität und Wirtschaftlichkeit verbessern
- Messen und Steuern von Erfolgsfaktoren durch Kennzahlen
- Schwächen identifizieren und reduzieren
- Kennzahlen als Führungsinstrument nutzen – Aufbau des Führung Cockpits

Methoden:

- Vortrag, Übungen, Gruppenarbeit, Diskussion, Best-Practice-Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zur Buchung unserer Firmenseminare erhalten Sie bei Dr. Susanne Sürken
Telefon 0421-4519765,
E-Mail: s.suerken@wisoak.de

Dieses Seminar kann nur als Firmenseminar gebucht werden.

Gebühr:
€ 3.800,-

Kostenrechnung im unternehmerischen Entscheidungsprozess

Alle Unternehmen müssen ihre Kosten genau unter die Lupe nehmen, denn jede Entscheidung ist in hohem Maße von den damit zusammenhängenden Kosten abhängig bzw. von dem Verhältnis von Kosten und Leistungen. Die Kosten- und Leistungsrechnung ist deshalb kein Selbstzweck, sondern soll als entscheidungsorientierte Kosten- und Leistungsrechnung wertvolle Hilfestellung für die Entscheidungsträger liefern. Denn bis zu 80 Prozent aller betrieblichen Entscheidungen können mit Hilfe der Kostenrechnung abgesichert werden – beginnend bei der Entscheidung über Eigen- oder Fremdbezug bis hin zur Festlegung des Produktionsprogramms und der optimalen Distributionswege. Erlangen Sie das Wissen und Können zum Aufbau, zur Weiterentwicklung und zur Organisation eines modernen, aussagefähigen Kostenrechnungssystems.

Ihr Nutzen: → Neben der Vermittlung grundlegender, an der betrieblichen Praxis orientierter Grundkenntnisse lernen Sie in diesem Praxis-Seminar die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten der Kostenrechnung im unternehmerischen Entscheidungsprozess kennen. Nach diesem Seminar wissen Sie die Erkenntnisse der verschiedenen Kostenrechnungsverfahren zur Kostensenkung, für Schwachstellenanalysen sowie beim Aufbau aussagefähiger Controlling-Kennzahlensysteme zielorientiert zu nutzen.

DR. GERALD PREISLER



ist Professor für Rechnungswesen und allgemeine Betriebswirtschaftslehre an der Georg-Simon-Ohm-Hochschule Nürnberg und Mitgesellschafter der DGC Deutsche Gesellschaft für angewandtes Controlling mbH in München. Den Schwerpunkt seiner Arbeit bilden die Themen Finanzen und Rechnungswesen, die fachliche und operative Begleitung von Unternehmen bei der Einführung und Weiterentwicklung entscheidungsorientierter Kosten- und Leistungsrechnungssysteme sowie die zielorientierte Ausgestaltung von Controlling-Instrumenten. Zuvor war er als Bilanzexperte in der Zentralabteilung Reporting und Controlling im Bereich Corporate Finance eines internationalen Industrieunternehmens tätig. Herr Prof. Dr. Preißler schloss in den USA auch das Examen zum amerikanischen Wirtschaftsprüfer (Certified Public Accountant, CPA) ab.

Inhalt:

- Konkrete Umsetzung der Kosten- und Leistungsrechnung
- Funktionellen Kostenträgerstück- und Kostenträgerzeitrechnung im Unternehmen
- Kostenrechnungssystem zur Schwachstellenanalyse und zur Kostensenkung nutzen können!
- Einrichtung von Management-Kennzahlensystemen und Frühwarnsystemen mit Hilfe der Kostenrechnung

Methoden:

- Expertenvortrag, Übungen, Gruppenarbeit, Diskussion, Best Practice Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-933

Informationen zur Buchung unserer Firmenseminare erhalten Sie bei Dr. Susanne Sürken
Telefon 0421-4519765,
E-Mail: s.suerken@wisoak.de

Dieses Seminar kann nur als Firmenseminar gebucht werden.

Gebühr:
€ 3.800,-

Wir sind für Sie da



PROGRAMMVERANTWORTUNG // BERATUNG



→ **Dr. Susanne Sürken**
 Telefon 0421·4499-765
 Fax 0421·4499-651
 Email s.suerken@wisoak.de

INFORMATION // ANMELDUNG



→ **Birgit Kracke**
 Telefon 0421·4499-933
 Fax 0421·4499-651
 Email b.kracke@wisoak.de

Wir sichern die Qualität unserer Arbeit!

Die wisoak steht für Kompetenz und Qualität. Dies haben uns mit der Überreichung eines Zertifikats jeweils bestätigt:

- die ›Gesellschaft der deutschen Wirtschaft zur Förderung und Zertifizierung von Qualitätssicherungssystemen in der beruflichen Bildung‹ (CERTQUA) nach einer Auditierung gemäß DIN EN ISO 9001:2008 und
- das Land Bremen nach einer Qualitätsprüfung gemäß Bremisches Weiterbildungsgesetz und der Verleihung des Titels ›Anerkannte Weiterbildungseinrichtung‹.

Was zu beachten ist bei den Seminaren von wisoak professional:

→ *Anmeldebestätigung*

Sie erhalten nach Ihrer Anmeldung eine Bestätigung von uns. Sollte diese innerhalb von zehn Tagen nicht bei Ihnen angekommen sein, dann informieren Sie uns bitte.

→ *Bezahlung*

Spätestens zwei Wochen vor Seminarstart soll der Zahlungseingang erfolgt sein.

→ *Unsere Bankverbindung*

Sparkasse Bremen
IBAN DE07 2905 0101 0001 0023 10
SWIFT-BIC: SBREDE22

→ *Rücktrittsbestimmungen*

Der Rücktritt von einer Maßnahme bedarf der Schriftform.

Ein kostenpflichtiger Rücktritt erfolgt bei Seminaren,

→ wenn der Rücktritt später als 2 Wochen vor Beginn erfolgt, ist eine Bearbeitungsgebühr von 20 Prozent zu entrichten

→ wenn der Rücktritt später als eine Woche vor Beginn erfolgt, ist die volle Teilnahmegebühr zu zahlen

Gerne können Sie, auch kurzfristig, eine Vertretung zu dem Seminar schicken.

Die vollständigen Geschäftsbedingungen finden Sie unter www.wisoak.de

→ *Mehrwertsteuer*

Die Leistung ist von der Umsatzsteuer befreit gemäß § 4 Nr.21 bzw. Nr. 22 UstG, da die wisoak eine gemeinnützige GmbH ist.

Wo finden die Seminare statt?

Unsere Seminare finden in unseren Seminarräumen in Bremen oder in ausgewählten Locations statt.

Ausgewählte Seminare führen wir in unserem Seminarhaus in Bad Zwischenahn durch. Die ruhige, ländliche Umgebung und die Distanz zum Arbeitsalltag fördern die Auseinandersetzung mit Themen zur sozialen und persönlichen Kompetenz.

Die Wegbeschreibung zu den Seminarorten geht Ihnen mit den Seminarunterlagen zu.

Gerne können Sie uns jederzeit Tipps, Ideen und Seminarwünsche zuschicken. Wir sind für Sie da.

Wie Sie uns finden



Bertha-von-Suttner Straße 17
28207 Bremen
 Telefon 0421 · 44995



Wir bieten Ihnen in allen Schulungs- und Funktionsbereichen eine Ausstattung, die auf aktuellem Stand ist.

Standards in unserem Schulungsgebäude:

- 14 moderne eingerichtete Unterrichtsräume
- 5 EDV-Fachräume
- modernste Technik
- Internet-Bereich zur freien Internetnutzung

Unsere Cafeteria mit großer Dachterrasse bietet in freundlicher Atmosphäre täglich Frühstück, einen abwechslungsreichen Mittagstisch sowie durchgehend warme Küche.



Am Rosenteich 26
26160 Bad Zwischenahn
 Telefon 04403-9240
www.bildungsstaette-badzwischenahn.de



Unser Haus in Bad Zwischenahn – umgeben von Parks und Eichenalleen in unmittelbarer Nähe zum Bad Zwischenahner Meer – ist ein idealer Rückzugsort für intensive ›Bildungs-Arbeit‹.

Es ermöglicht mit einem freundlichen Ambiente in herrlicher Umgebung und einem lernfördernden Umfeld zeitgemäße Seminarbedingungen und -betreuung.

Standard in unserem Seminarhaus:

- Helle und modern ausgestattete Seminarräume
- Ausreichende und lerngerechte Gruppenarbeitsmöglichkeiten
- Funktionalität und Qualität der Medientechnik
- Freie WLAN-Nutzung im gesamten Haus.

Der Ort Bad Zwischenahn bietet das ganze Jahr über eine Vielzahl an Freizeitmöglichkeiten. Direkt am Zwischenahner Meer, nur wenige Gehminuten von der Bildungsstätte entfernt, liegt das Wellenhallenbad mit Soleaußenbecken und einer großzügigen Saunaanlage.

Stichwortverzeichnis

- Akquise 21, 22
- Aktives Verkaufen 22
- Anfahrt 32
- Ausbilder als Coach 14
- Bankverbindung 31
- Beratung 30
- Beurteilungsgespräche 5
- Coach 14
- Coaching 1
- Controlling 25, 26
- Demographischer Wandel 6, 9, 10
- Firmenseminare 11, 12, 23, 27, 28, 29
- Führung 2.0 9, 10
- Führung 2ff
- Führungsverhalten 3, 6, 7, 9, 10, 13, 14
- Generation Y 6
- Information 30
- Intensivseminar 1
- Internationale Projekte 12
- Internationales Vertragsrecht 18
- Kundengewinnung 21, 22
- Laterale Führung 7
- Leistungskultur 4, 9, 10
- Mitarbeiterführung 2ff
- Motivation 4, 6, 9, 10, 13
- Multiprojektmanagement 11
- Personalarbeit 13, 14
- Personalcontrolling 15, 26
- Prokurist 19
- Psychologie als Führungskompetenz 13
- Räumliche Distanz 8
- Recht 17, 18, 19
- Strategisches Controlling 27
- Teamführung 4, 9, 10
- Unternehmensteuerung 28
- Verkaufen für Techniker 23
- Vertragsrecht 17, 18
- Weisungsbefugnis 7
- Zielvereinbarungsgespräche 5



Scannen Sie mit der Barcode-Scanner-App Ihres Smartphones diesen QR-Code und gelangen direkt auf die Homepage von wisoak professional mit weiteren Informationen zu unserem Angebot.

Konkret. Aktuell. Praxisnah.



**Wirtschafts- und Sozialakademie
der Arbeitnehmerkammer
Bremen gGmbH**

→ Bertha-von-Suttner-Straße 17
28207 Bremen (Hastedt)
Telefon 0421·44995
Telefax 0421·4499651

**Seminarhaus der Wirtschafts-
und Sozialakademie
der Arbeitnehmerkammer
Bremen gGmbH**

→ Zum Rosenteich 26
26160 Bad Zwischenahn
Telefon 04403·9240
Telefax 04403·58895