

**Programmverantwortung**

Helga Fleischer
Telefon 0421-4499635
h.fleischer@wisoak.de

Information und Anmeldung

Birgit Kracke
Telefon 0421-4499933
b.kracke@wisoak.de

Seminarreihe

Management und Betriebswirtschaft

Bauen Sie ihr Wissen zu allen wesentlichen Grundlagen in Betriebswirtschaft und Management systematisch aus. Die Inhalte unserer Seminarreihe sind praxisnah, kompakt und verständlich gestaltet. Betriebswirtschaftliches Know-how und ein ganzheitliches Verständnis für das Gesamtsystem Unternehmen bilden ein solides Fundament, das Ihnen Sicherheit und Kompetenz für die wichtigen Entscheidungen in Ihrem Unternehmen gibt. → Ihre Vorteile: In kompakter Form erhalten Sie die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Grundlagen und ein gutes Verständnis für die Steuerung eines Unternehmens. Die Methodik ist so gestaltet, dass Sie ohne aufwändige Nacharbeit die Inhalte verstehen und sich selbst herleiten bzw. erarbeiten können. Sie lernen Instrumente kennen, die Sie schnell und einfach in Ihrer Managementpraxis anwenden können. Lernorte mit angenehmer Atmosphäre unterstützen das effektive Lernen und den Austausch mit anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern.

Personalmanagement	10
Finanzierung	12
Marketing und Vertrieb	13

Unsere Teilnehmerinnen und Teilnehmer

Unsere Seminarreihe richtet sich an Nachwuchsführungskräfte und Führungskräfte sowie Spezialisten aus allen Unternehmensbereichen, die ihr Management-/BWL-Know-how praxisnah ergänzen wollen.

Personalmanagement

45990 Buchungsnr. Info-Code

Personalentwicklung

Berufsbegleitendes Seminar Abendkurs

Der wirtschaftliche Erfolg eines Betriebes hängt vor allem von einer zukunftsorientierten Personalentwicklung ab. Das Seminar bietet für die kompetente und nachhaltige Gestaltung dieses komplexen Aufgabenbereichs eine praxisorientierte Qualifizierung an

Ihr Nutzen → Sie vertiefen an Fallbeispielen aus der Praxis die Fragen der Personalbedarfsplanung und lernen die effizienten Instrumente der Personalgewinnung kennen. Wie Sie richtig in der Qualifikation und Kompetenz der Mitarbeiter investieren können, erfahren Sie in den Grundlagen der Personalentwicklung. Sie erwerben Instrumente, um gutes Personal zu binden und in Zeiten des Fachkräftemangels für das Unternehmen zu begeistern. Ein Ausblick auf die Herausforderungen des Personalmanagements zeigt die Richtung, in die Personalverantwortliche in Zukunft denken müssen, um das Unternehmen für die Zeiten der Veränderung zu wappnen.

Anmeldung unter 0421-4499-933

Termin: 09.02.2010 – 08.05.2010
Di 18.15 – 21.30 Uhr,
Sa 08.00 – 13.00 Uhr
Ihre Dozentin:
Dagmar Scheuerer

Teilnahmegebühr:
€ **1295,-** KammerCard € **1250,-**
Abschluss:
Zertifikat wisoak

40740 Buchungsnr. Info-Code

Marktorientierte Mitarbeiterführung

Wochenendseminar

Sie sind bereits Führungskraft, haben Führungsverantwortung übernommen oder stehen vor dieser neuen Herausforderung.

Ihr Nutzen → In diesem Seminar setzen Sie sich mit den Aufgaben einer Führungskraft und den Merkmalen einer effektiven und ergebnisorientierten Mitarbeiterführung auseinander. Gute Führung läßt sich lernen und verbessern. Methoden und Instrumente werden thematisiert und trainiert und der Erfahrungsaustausch wird in einer Kleingruppe ermöglicht.

Anmeldung unter 0421-4499-945

Termin:
23.04.2010 – 25.04.2010
Fr 15.00 – 21.30 Uhr, Sa 13.15 –
18.05 Uhr, So 09.00 – 14.00 Uhr
Ihre Dozentin: **Mira Berger**

Teilnahmegebühr:
€ **220,-** KammerCard **200,-**

45940 Buchungsnr. Info-Code

Personalcontrolling

Wochenendseminar

Das Seminar vermittelt Vorgehensweisen der Planung, Steuerung und Kontrolle personalwirtschaftlicher Prozesse mit Ausrichtung auf den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens. In diesem Seminar werden die Grundlagen für ein erfolgreiches Personalcontrolling durch Auswahl der geeigneten Instrumente und Methoden sowie das Erlernen der richtigen Interpretation von entsprechenden Kennzahlen und Ergebnissen geschaffen. Operatives Personalcontrolling beschäftigt sich primär mit quantitativen Methoden wie der Personalbestandsanalyse und der kurz- bis mittelfristigen Betrachtung und Planung. Strategisches Personalcontrolling umfasst qualitative Methoden.

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. Durch praxisnahe Beispiele findet eine vertiefende Anwendung und Analyse des vollzogenen Controllings auf strategischer und operativer Ebene statt.

Anmeldung unter 0421-4499-933

Termin: 07.05.2010 – 08.05.2010
Fr 09.00 – 17.00 Uhr,
Sa 09.00 – 17.00 Uhr
Ihr Dozent:
Prof. Dr. H.-J. Busse

Teilnahmegebühr:
€ **538,-** KammerCard € **499,-**

46340 Buchungsnr. Info-Code

Personalrecruiting mit Web 2.0

Tageskurs

Sie stoßen bei der Suche nach geeigneten Bewerber/innen für Ihr Unternehmen zunehmend auf Hürden im Zugang zu geeigneten Zielgruppen.

Sie möchten die Kommunikationstechnologien und das Internet für Ihre Personalgewinnung einzusetzen und benötigen hilfreiche Instrumente und Tipps für die Umsetzung. Die hervorragend qualifizierten Bewerber für Ihr Unternehmen treffen Sie im Netz, das zur selbstverständlichen Kommunikationsplattform der High-Potentials geworden ist.

Ihr Nutzen → Lernen Sie Kommunikationswege und -strukturen der Generation Web 2.0 kennen und erfahren Sie, wie Sie Ihr Arbeitgeberprofil im Netz nach den Regeln des »employer branding« gestalten können, damit Ihre zukünftigen Mitarbeiter/innen Ihr Unternehmen finden.

Anmeldung unter 0421-4499-933

Termin:
12.03.2010
46341
Termin:
16.04.2010
46342
Termin:
07.05.2010
Fr 09.00 – 17.00 Uhr
Ihr Dozent:
Stefan Preuße

Teilnahmegebühr:
€ **295,-** KammerCard € **280,-**

46150 Buchungsnr. Info-Code

Zielvereinbarungs- und Beurteilungsgespräche

Tageskurs

Das Mitarbeiterinnen- und Mitarbeitergespräch mit Zielvereinbarung ist ein wichtiges Instrument kooperativer Führung und ein Beitrag zum Unternehmenserfolg. Sie erreichen als Führungsverantwortlicher Ihr Ziel, wenn Sie dieses Gespräch strukturiert vorbereiten und mit den Mitarbeitern 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. Methoden: Trainerinput, Fallbeispiele, Rollenspiel, Videoanalyse, moderierte Diskussion, Erfahrungsaustausch.

Anmeldung unter 0421-4499-933

Termin:
13.02.2010
Sa 09.00 – 17.00 Uhr

46151

Termin:
12.06.2010
Sa 09.00 – 17.00 Uhr
Ihre Dozentin:
Dagmar Scheuerer

Teilnahmegebühr:
€ 295,- KammerCard € 280,-



40760 Buchungsnr. Info-Code

Bewerber- und Einstellungsgespräche führen

Wochenendseminar

Ihr Nutzen → Sie wissen, wie schwierig und kostenträchtig die richtige Entscheidung in der Personalauswahl ist. Es werden Kenntnisse vermittelt, wie Sie effektiv das Bewerberinterview vorbereiten können, Stellenanforderungen und Stellenbeschreibung definieren, Bewerberunterlagen professionell durchsehen, Interviewstile und Fragearten einsetzen, wie Sie Qualifikationen bewerten und Auswahlprozesse dokumentieren können. Übungen vertiefen die Kenntnisse. Kleingruppenseminar

Anmeldung unter 0421-4499-945

Termin:
19.02.2010 – 21.02.2010
Fr 15.00 – 21.30 Uhr,
Sa 13.15 – 18.05 Uhr,
So 09.00 – 14.00 Uhr
Ihre Dozentin:
Mira Berger

Teilnahmegebühr:
€ 220,- KammerCard € 200,-

40720 Buchungsnr. Info-Code

Arbeitsrecht in der betrieblichen Praxis

2-Tageskurs

Ihr Nutzen → Das Arbeitsrecht ist Grundlage Ihrer täglichen Arbeit und Sie müssen sich als Teamleiter und als Führungskraft immer auf das aktuelle Recht beziehen. In der betrieblichen Praxis stellen sich die Fragen und Aufgaben als Fall, der zu lösen ist. Die Sicht des Betriebes ist hier maßgeblich. Es sollen die häufig auftretenden Fragestellungen von Beginn bis Ende des Arbeitsverhältnisses besprochen werden. Es werden Fälle zu folgenden Themen behandelt: Teilzeit- und befristete Arbeitsverhältnisse, Arbeitsverträge und Entgeltfortzahlung, Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz (AGG), Arbeitsschutzgesetze, z. B. Mutterschutz; Eltern- und Pflegegesetz, Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat, Beendigung von Arbeitsverhältnissen. Sie haben Gelegenheit, eigene Fragen aus der Praxis einzubringen. Bringen Sie bitte zu Seminarbeginn die aktuellen Arbeitsgesetze (z.B. Beck-Texte) mit. Kleingruppenseminar

Anmeldung unter 0421-4499-945

Termin:
28.05.2010 – 29.05.2010
Fr – Sa 09.00 – 17.00 Uhr
Ihr Dozent:
Ulrich Knäblein

Teilnahmegebühr:
€ 260,- KammerCard € 240,-

46370 Buchungsnr. Info-Code

Ressourcen älterer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erkennen und fördern

Eine Herausforderung für Führungskräfte
In Zeiten des demographischen Wandels, Tageskurs

Der wachsende Anteil älterer Menschen in unserer Gesellschaft spiegelt sich auch in den Betrieben wider. Das Durchschnittsalter der Belegschaften nimmt vielfach weiter zu und gleichzeitig müssen die Mitarbeiter/innen bis zum 67. Lebensjahr arbeiten. Führungskräfte stehen vor der Aufgabe, sowohl die Potentiale als auch die Ressourcen der Jüngeren und Älteren zu unterstützen und in einem arbeitsfähigen Team optimal zu nutzen. Dies bedeutet häufig einen Spagat zwischen den unterschiedlichen Herangehensweisen, Vorstellungen und Bedürfnissen zu bewältigen, damit sich jede/r Ernst genommen fühlt und motiviert ist.

Ihr Nutzen → Sie erhalten einen Einblick in das präventive Gesundheitsmanagement und vertiefen Ihr Hintergrundwissen zu Alter, Leistungsfähigkeit und demographischem Wandel. Sie lernen, die Fähigkeiten und Einsatzmöglichkeiten für ältere Mitarbeiter/innen zu erkennen und vorhandene Potentiale für Ihr Team zu nutzen.

Anmeldung unter 0421-4499-933

Termin:
19.02.2010
Fr 09.00 – 17.00 Uhr

46381

Termin:
17.04.2010
Sa. 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:
€ 295,- KammerCard € 280,-



Finanzierung

46300 Buchungsnr. | Info-Code

Investitionsrechnung und geeignete Finanzierungen*Tageskurs*

Für Ihr Unternehmen ist die nachhaltige Mittelverwendung die Überlebensstrategie. Stärken Sie die Selbständigkeit Ihres Betriebes und nutzen Sie die Chancen der Eigenverantwortung durch optimale Verwendung Ihrer Mittel.

Sie kennen die Bedeutung der Investitionsrechnung als betriebswirtschaftliche Analyse einer Investition im Rahmen der Investitionsplanung und -kontrolle.

Ihr Nutzen → Mit diesem Seminar erhalten Sie einen vertieften Einstieg in die Methoden und Verfahren dieses Instrumentes und lernen entsprechende Finanzierungsalternativen kennen.

Anmeldung unter 0421-4499-933

Termin:
02.02.2010
Sa 09.00 Uhr – 17.00 Uhr

46301

Termin:
12.06.2010
Sa 09.00 Uhr – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:
€ 295,- KammerCard € 280,-
Ihr Dozent:
Jens-Rüdiger Olesch

46500 Buchungsnr. | Info-Code

Risikomanagement kompakt*Tageskurs*

Ihr unternehmerisches Handeln ist immer auch mit Risiken verbunden, die Ihren Unternehmenserfolg verhindern oder die Existenz Ihres Unternehmens bedrohen können. Nur mit einem strukturierten und vorausschauenden Risikomanagement können Sie die Risiken Ihres Unternehmens systematisch steuern und kontrollieren. Sie lernen, welche gesetzlichen Anforderungen an ein Risikomanagement gestellt werden, wie Risiken identifiziert, beurteilt und gesteuert werden

Ihr Nutzen → Nach Abschluss des Seminars wissen Sie, welche Risiken es gibt und wie sie zu analysieren und zu minimieren sind. Sie lernen, Risiken in unterschiedlichen Bereichen und Systemen zu identifizieren und zu analysieren. Chancen zu erkennen und die Rahmenbedingungen eines gelingenden Risikomanagements zu schaffen.

Anmeldung unter 0421-4499-933

Termin:
06.02.2010
Sa 09.00 – 17.00 Uhr

46501

Termin:
17.04.2010
Sa 09.00 – 17.00 Uhr

Ihr Dozent:
Jens-Rüdiger Olesch

Teilnahmegebühr:
€ 295,- KammerCard € 280,-

45930 Buchungsnr. | Info-Code

IFRS Kompakt*Tageskurs*

Unternehmen, die in einem internationalen Markt tätig sind oder tätig werden wollen, kennen die Bedeutung der Internationalen Rechnungslegung und der Bilanzierungsvorschriften für ihre Geschäftspraxis. Auch wenn Sie Ihr Unternehmen erst für ausländische Märkte vorbereiten möchten und die Grundkonzeption der Internationalen Rechnungslegung für Sie bislang wenig Bedeutung hatte, stellen Sie mit diesem Seminar die richtigen Weichen für Ihre zukünftige Bilanzierung.

Ihr Nutzen → Sie erhalten einen Überblick über alle wesentlichen Quellen, Grundlagen und Entwicklungen auf dem Gebiet der Internationalen Rechnungslegung. Im Seminar werden die wesentlichen Bilanzierungsunterschiede zwischen IFRS und HGB (gem. BilMoG) deutlich.

Anmeldung unter 0421-499-933

Termin:
06.02.2010
Sa 9.00 – 18.00 Uhr

45931

Termin:
17.04.2010
Sa 09.00 – 17.00 Uhr

Ihre Dozentin:
Monika Ausborn

Teilnahmegebühr:
€ 295,- KammerCard € 280,-

45950 Buchungsnr. | Info-Code

BilMoG kompakt*Tageskurs*

Die Reform des Bilanzrechts bedeutet für viele Unternehmen, dass im Rechnungswesen kurzfristige Entscheidungen zu den anstehenden Veränderungen getroffen und umgesetzt werden müssen. Inhalte des Seminars sind Änderungen beim Einzelabschluss, Ansatz- und Bewertungsvorschriften sowie Themen der System- und Prozessumstellung im Rechnungswesen und bilanzpolitische Auswirkungen der Reform auf Bilanzstruktur, Kennzahlenvergleich und Rating.

Ihr Nutzen → In diesem Seminar gewinnen Sie neben einem vertieften Einblick in die anstehenden Neuerungen auch aktuelle Praxisbeispiele, die den Weg zur Umsetzung der aktuellen Rechtslage vereinfachen.

Anmeldung unter 0421-499-933

Termin:
05.02.2010
Fr 09.00 – 17.00 Uhr

45951

Termin:
30.04.2010
Fr 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:
€ 345,- KammerCard € 330,-

46180 Buchungsnr. Info-Code

BWL für Nicht-BWLER

Tageskurs

Manager und Führungskräfte mit technischem oder naturwissenschaftlichem Hintergrund werden zunehmend auch mit betriebswirtschaftlichen Fragen konfrontiert. In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie ohne Vorkenntnisse, systematisch, umfassend und anschaulich die Grundlagen betrieblichen Rechnungswesens sowie die dazugehörigen Fachbegriffe kennen und kompetent anzuwenden. Das Seminar ist für Praktiker konzipiert und enthält eine Vielzahl verständlicher Beispiele.

Ihr Nutzen → Mit dem vermittelten Know-how werden Sie in die Lage versetzt, wichtige betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu erkennen und in ihrem beruflichen Umfeld anzuwenden, Zahlen aus dem Controlling prüfen und hinterfragen zu können, Verknüpfungen zwischen Entscheidungen und ihren wirtschaftlichen Auswirkungen zu erkennen und richtig einzuschätzen.

Themenschwerpunkte: → Grundlagen Finanzmanagement Instrumente des Finanz- und Rechnungswesens Kostenmanagement Controlling in der praktischen Anwendung.

Anmeldung unter 0421-4499-933

Termin: 23.04.2010 – 24.04.2010
Fr 08.00 – 17.00 Uhr,
Sa 08.00 – 17.00 Uhr
Ihre Dozentin: **Monika Ausborn**

Teilnahmegebühr:
€ 538,- KammerCard € 499,-

Marketing und Vertrieb

46390 Buchungsnr. Info-Code

Erfolgreiches Angebotsmanagement

Praxisorientiertes Training zur Angebotsverfolgung

Im Training erhalten Sie wichtige Hinweise für ein erfolgreiches Angebotsmanagement. Sie trainieren Methoden und Techniken am Telefon, Angebote nachzuhalten und üben praxisnah die Umsetzung. Erfolgreiches Angebotsmanagement und das Nachfassen am Telefon erfordern eine systematische Kundenanalyse, beinhalten eine optimale Gesprächsführung sowie eine überzeugende Darstellung des Kundennutzens. Ziel ist es, eine individuelle Kundenbeziehung aufzubauen und die Quote Ihrer Aufträge zu erhöhen. Kleingruppenseminar

Ihr Nutzen

- Sie erhöhen die Effizienz Ihres Angebotsmanagements
- Sie sind sicherer in Gesprächen und Verhandlungen am Telefon
- Sie setzen Vertriebskampagnen effizienter um
- Sie steigern Ihren Umsatz durch professionelles Nachfassen
- Sie binden Ihre Kunden stärker an Ihr Unternehmen

Anmeldung unter 0421-4499-737

Termin: Mi. 03.03.2010 –
Do. 04.03.2010
1. Tag 10.00 – 18.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 17.00 Uhr

46391
18.06.2010 – 20.06.2010 WE
Fr 15.00 – 21.30 Uhr, Sa 13.15 –
18.05 Uhr, So 09.00 – 14.00 Uhr

Teilnahmegebühr:
€ 538,- KammerCard € 499,-
Ihr Dozent:
Carsten Schulz

46380 Buchungsnr. Info-Code

Customer Relationship Management – der heiße Draht zum Kunden!

Workshop: CRM Strategien- erfolgreich in die Praxis umsetzen, Wochenendkurs

CRM ist zu verstehen als ein strategischer Ansatz, der zur vollständigen Planung, Steuerung und Durchführung aller interaktiven Prozesse mit den Kunden genutzt wird. CRM umfasst das gesamte Unternehmen und den gesamten Kundenlebenszyklus und beinhaltet das Database Marketing und entsprechende CRM- Software als Steuerungsinstrument. Im CRM steht der Kunde im Mittelpunkt. Das Ziel besteht darin, einem bestimmten Kunden möglichst das richtige Angebot zu verkaufen. Dieser ist mit seinem bisherigen Kaufverhalten und seinen Präferenzen durch die Kundendatenbank bekannt, so dass ein maßgeschneidertes Angebot den Verkaufserfolg wesentlich erhöht.

Ihr Nutzen → Sie kennen die Bedürfnisse Ihrer Kunden und definieren daraus Ihre Kundenorientierung Sie schätzen den Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen, wissen mit welchen professionellen Tools dies gelingt und setzen verschiedene Maßnahmen wirksam dazu um Sie sind in der Lage, den Kundenwert <Customer Lifetime Value> Ihrer Kunden zu bewerten und richtige Schlüsse und Aktivitäten daraus abzuleiten. Durch richtige Individualisierung und Differenzierung der einzelnen Kundenbeziehungen schaffen Sie sich ein erfolgreiches und effizientes Kundenmanagement.

Anmeldung unter 0421-4499-737

Termin: 01.03.201 – 02.03.2010
46381
11.06.2010 – 13.06.2010 WE
Fr 15.00 – 21.30, Sa 13.15 –
18.05, So 09.00 – 14.00 Uhr bzw.
1. Tag 10.00 – 18.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:
€ 538,- KammerCard € 499,-
Ihr Dozent:
Carsten Schulz

46490 Buchungsnr. Info-Code

Aktives Verkaufen im Innendienst

Praxisorientiertes Training für Vertrieb und Kundenservice, Wochenendkurs

Das Training vermittelt praxisnahe Methoden für die aktive Verkaufsarbeit am Telefon. Sie trainieren intensiv die Umsetzung der Seminarinhalte. Erfolgreiches Verkaufen am Telefon erfordert eine systematische Kundenanalyse, optimale Gesprächsführung sowie eine überzeugende Darstellung des Kundennutzens. Kleingruppenseminar

Ihr Nutzen

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

Anmeldung unter 0421-4499-737

Termin: 22.02.2010 – 23.02.2010
46491
07.05.2010 – 08.05.2010
1. Tag 10.00 – 18.00 Uhr
2. Tag 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:
€ 538,- KammerCard € 499,-
Ihr Dozent:
Carsten Schulz