

wisoak professional

SEMINARE FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

2011

www.wisoak.de

Neue Perspektiven einnehmen

Konkret. Aktuell. Praxisnah.

wisoak 

**Wirtschafts- und Sozialakademie
der Arbeitnehmerkammer Bremen**

HANS JÜRGEN RAUSCHER GESCHÄFTSFÜHRER



wisoak professional bietet seit knapp zwei Jahren Seminare speziell für Fach- und Führungskräfte an. Nach den Erfolgen mit unserem kleinen Einstiegsprogramm können wir Ihnen jetzt ein umfangreiches Angebot präsentieren. Erstmals erhalten Sie aus unserem Hause ein Jahresprogramm. Wir hoffen, damit Ihrer Planung entgegenkommen zu können.

In unserem erweiterten Program finden Sie zusätzlich Seminare aus den Themenbereichen Public Relations und Akquise. Das Thema Gesundheit haben wir auf der Basis von betrieblichen Interessenbekundungen neu positioniert. Der Schwerpunkt liegt jetzt im Bereich betriebliches Gesundheitsmanagement mit Seminaren zum Thema Wiedereingliederungsmanagement und Rückkehrergespräche.

Gerne nehmen wir Ihre Anregungen für die kontinuierliche Verbesserung unserer Angebote entgegen. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Impressum

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

Geschäftsführung
Hans Jürgen Rauscher

Steuernummer
7160906280

Amtsgericht Bremen
HRB 9931

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

Fotos
Jörg Michaelis, istockphoto,
Designbüro Möhlenkamp

Druck
das druckhaus, Bremen-Vegesack

2	Finanzen – Rechnungswesen – Controlling <i>Strategisches Controlling und Unternehmensplanung Unternehmenssteuerung mit Kennzahlen Entscheidungsorientierte Kostenrechnung und Kostenmanagement Controlling für Führungskräfte Investitionsrechnung und geeignete Finanzierungen BilMoG kompakt IFRS kompakt Risikomanagement kompakt Vertriebscontrolling Personalcontrolling BWL für Nicht-BWLER</i>	52	Akquise und Vertrieb <i>Neue Kunden gewinnen Akquise für Führungskräfte Business Networking im Internet Verkaufen für Techniker Angebotsmanagement Aktives Verkaufen im Innendienst Public Relation für den Vertrieb Leasing als Absatzförderungsinstrument Vertriebscontrolling Der interkulturelle Schlüssel zum Kunden</i>
15	Firmentrainings	64	Public Relations Unternehmenskommunikation <i>Crossmediale Public Relations Moderne Unternehmenskommunikation in Ton und Bild Medientraining Kameratraining Bilder in der Kommunikation Journalisten verstehen und richtig ansprechen Krisenkommunikation Public Relation für den Vertrieb</i>
16	Führung <i>Kompetent führen von Anfang an Schlagfertigkeit und Führung Leistungskultur im Team schaffen Zielvereinbarungs- und Beurteilungsgespräche Führung von altersgemischten Teams Modern Leadership Führen ohne Weisungsbefugnis Führen aus räumlicher Distanz</i>	74	Logistik und Außenhandel <i>Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter Außenwirtschaftsrecht und globale Exportkontrolle Incoterms® Transport- und Lagerschäden Lieferantenerklärungen und Präferenzen Internationales Vertragsrecht für Nicht-Juristen</i>
26	Personal <i>Employer Branding und Recruiting-Strategien Personalrecruiting mit Web 2.0 Talent Management Zielvereinbarungen einführen 360° Feedback Mobbing in Unternehmen Gesprächsführung für Führungskräfte im Rahmen des Betrieblichen Eingliederungsmanagements Schwierige Restrukturierungen meistern Psychologie für Personaler Personalcontrolling Reiss Profile™-Analyse Ressourcen Älterer fördern</i>	84	Recht <i>Rechte und Pflichten des GmbH-Geschäftsführers Prokuristen Vertragsrecht für Nicht-Juristen Arbeitsrecht für Führungskräfte</i>
40	Marketing <i>Competitive Intelligence Produktmanagement Customer Relationship Management Key Account Management Social Media Marketing Suchmaschinen-Optimierung Beschwerdemanagement Corporate Social Responsibility Balanced Scorecard zur Vertriebssteuerung</i>	92	Projektmanagement <i>Projektmanagement für Entscheider Projektcontrolling Multiprojektmanagement Internationale Projekte planen und organisieren</i>
		99	Personalentwicklung in KMU
		100	Betriebliches Gesundheitsmanagement <i>Unternehmenskultur und Betriebliche Gesundheitsförderung Betriebliches Gesundheitsmanagement Betriebliches Eingliederungsmanagement (BEM) Gesprächsführung für Führungskräfte im BEM</i>
		106	Wir über uns
		108	Service



Finanzen | Rechnungswesen | 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. Sie finden in dieser Rubrik Angebote, die dazu dienen, Ihr Unternehmen oder Ihre Abteilung umfassend zu bewerten und zukunftsorientiert zu steuern. Sichern Sie sich konkretes, aktuelles und praxisnahes Wissen über Finanzierung, Rechnungswesen und Controlling, um damit zur langfristigen Unternehmenssicherung beizutragen.

61420 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Strategisches Controlling und Unternehmensplanung

DIE NACHHALTIGE UNTERNEHMENSEXISTENZ SICHERN

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 0421.4499-934

Termine:

61420F11

12.05.2011 – 13.05.2011

Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

61420H11

24.11.2011 – 25.11.2011

Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 679,- KammerCard € 610,-

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. CLAUD 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 0421-4499-934

Termine:

61400F11

18.05.2011 – 19.05.2011

Mi – Do 09.00 – 17.00 Uhr

61400H11

22.09.2011 – 23.09.2011

Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

61430 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Entscheidungsorientierte Kostenrechnung und Kostenmanagement in der Praxis

Alle Unternehmen müssen ihre Kosten genau unter die Lupe nehmen, denn jede Entscheidung ist in hohem Maße von dem 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 Gesellschafter und Unternehmensberater bei 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. Vor seinem Eintritt bei der DGC war er als Bilanzexperte in der Zentralabteilung Reporting und Controlling im Bereich Corporate Finance eines internationalen Industrieunternehmens tätig. Herr Dr. Preisler 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 0421-4499-934

Termine:

61430F11

23.02.2011 – 24.02.2011

Mi – Do 09.00 – 17.00 Uhr

61430H11

21.09.2011 – 22.09.2011

Mi – Do 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

Controlling für Führungskräfte

ANALYSIEREN – BEWERTEN – ENTSCHEIDEN

Controlling wird als umfassendes Steuerungs- und Koordinationskonzept zur Unterstützung bei der Zielerreichung sowie der zielorientierten Gestaltung des betrieblichen Prozesses und von Entscheidungen eingesetzt. Es werden qualitative und quantitative Steuerungsinstrumente eingesetzt, mit denen die betrieblichen Vorgänge auf bestimmte Zielgrößen hin ausgerichtet werden. Führungskräfte müssen dabei Entscheidungen souverän treffen, so dass die Zielgrößen erreicht werden. 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 kennen die Zielsetzung des Controllings 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.

CHRISTIAN VON BOSTEL



(Jahrgang 1970) war in verschiedenen Unternehmen an der Schnittstelle Handwerk – kaufmännische Steuerung und im Außendienst tätig. Nach diversen IHK-Aufstiegsfortbildungen hat er ein BWL-Studium mit den Schwerpunkten HR/Organisation und Controlling abgeschlossen. Seit 2003 ist er als beratender Betriebswirt und Dozent überwiegend in der Führungskräfteausbildung aktiv und absolviert zur Zeit ein Masterstudium Wirtschaftspsychologie, das er voraussichtlich im März 2011 beenden wird.

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 0421-4499-934

Termine:

61410F11

29.06.2011 – 30.06.2011

Mi – Do 09.00 – 17.00 Uhr

61410H11

30.11.2011 – 01.12.2011

Mi – Do 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

46300 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Investitionsrechnung und geeignete Finanzierungen

MIT DER INVESTITIONSRECHNUNG ZUM OPTIMALEN FINANZMITTELEINSATZ KOMMEN

Für Ihr Unternehmen ist die nachhaltige und sinnvolle Mittelverwendung eine Überlebensstrategie. Stärken Sie die Selbständigkeit Ihres Betriebes und nutzen Sie die Chancen der Eigenverantwortung durch optimale Verwendung Ihrer Mittel. Die Investitionsrechnung ermöglicht die rationale Beurteilung einer Investition. Dabei werden die rechenbaren Aspekte einer Investition betrachtet und es werden die finanziellen Folgen einer Investition sichtbar. Darauf aufbauend können Handlungsempfehlungen ausgesprochen werden. Nur mit einer im Unternehmen etablierten Investitionsrechnung kann ein Unternehmen zum optimalen Mitteleinsatz kommen und damit die Voraussetzungen für Nachhaltigkeit schaffen.

Ihr Nutzen: → Mit diesem Seminar erhalten Sie einen vertieften Einstieg in die Methoden und Verfahren der Investitionsrechnung und lernen entsprechende Finanzierungsalternativen kennen. Damit verfügen Sie über die methodischen Grundlagen für eine rationale Investitionsentscheidung in Ihrem Unternehmen.

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-BI-Basis verantwortlich. Er ist als Lehrbeauftragter an den Hochschule Bremen/Bremerhaven sowie an der Universität Flensburg im Schwerpunkt Controlling und Accounting tätig.

Inhalt:

- Investitionsarten
- Verfahren der Investitionsrechnung
- Sensitivitätsanalysen
- Finanzierungsalternativen

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

46300F11

22.06.2011

Mi 09.00 – 17.00 Uhr

46300H11

28.09.2011

Mi 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **369,-** KammerCard € **330,-**

BilMoG kompakt

UMSETZUNG DER AKTUELLEN RECHTSLAGE FÜR IHR UNTERNEHMEN

Mit dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) erfolgt eine umfangreiche Modernisierung des Bilanzrechts. Ziel des Gesetzes ist weniger Bürokratie, niedrigere Kosten und größere Transparenz. Durch das BilMoG erfolgen umfangreiche Deregulierungsmaßnahmen in Form der Streichung bzw. Modifizierung zahlreicher handelsrechtlicher Ansatz-, Bewertungs- und Ausweiswahlrechte. Die Reform des Bilanzrechts bedeutet deshalb für viele Unternehmen, dass im Rechnungswesen kurzfristige Entscheidungen zu den anstehenden Veränderungen getroffen und umgesetzt werden müssen.

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.

Themen:

- Änderungen beim Einzelabschluss
- Ansatz- und Bewertungsvorschriften
- System- und Prozessumstellung
- Auswirkungen auf Kennzahlen und Rating

Methoden:

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

ANJA OTERSEN



(Jahrgang 1968) ist Diplomkauffrau, Wirtschaftsprüferin und Steuerberaterin. Sie studierte Betriebswirtschaftslehre mit juristischem Schwerpunkt in Oldenburg und Wirtschaftswissenschaften in Dortmund. Seit 2002 ist sie Geschäftsführerin in der Boehme, Lange und Partner GmbH. Ihre Schwerpunkte liegen u. a. in der Planung und Durchführung von Jahresabschlussprüfungen, auch nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften (US-GAAP, IAS/IFRS), sowie der allgemeinen steuerlichen Beratung von Unternehmen verschiedenster Rechtsformen und von Privatpersonen. Sie ist aktiv in zahlreichen Berufsverbänden.

JOCHEN KUNDEL



Jahrgang 1963) ist Diplom-Kaufmann, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Er studierte Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Steuerrecht und Wirtschaftsprüfung an der Universität Münster. Seit 1999 ist er Geschäftsführer in der Boehme, Lange und Partner GmbH. Seine Schwerpunkte liegen u. a. in der Planung und Durchführung von Jahresabschlussprüfungen, auch nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften (USGAAP, IAS/IFRS), sowie der allgemeinen steuerlichen Beratung von Unternehmen verschiedenster Rechtsformen und von Privatpersonen. Er ist aktiv in zahlreichen Berufsverbänden.

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:	45950F11
jeweils Fr 09.00 – 17.00 Uhr	30.09.2011
45950F11	45951F11
18.02.2011	28.10.2011
45951F11	45952F11
08.04.2011	25.11.2011
45952F11	Teilnahmegebühr:
24.06.2011	€ 369,- KammerCard € 330,-

45930 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

IFRS kompakt

DAS NOTWENDIGE WISSEN ZU DEN INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

Die International Financial Reporting Standards (IFRS) werden im Rahmen weltweiter Kapitalmärkte immer mehr auch für mittelständische Unternehmen wichtig. Die Regeln erlauben das Erstellen international vergleichbarer Jahresabschlüsse. Viele Länder schreiben die Rechnungslegung nach IFRS inzwischen vor. Unternehmen, die in einem internationalen Markt tätig sind, wissen um die Bedeutung der Internationalen Rechnungslegung und der Bilanzierungsvorschriften für ihre Geschäftspraxis. Die Kenntnisse der IFRS-Regelungen sind auch wichtig für die richtige Einschätzung von Jahres- und Konzernabschlüssen Ihrer Geschäftspartner/innen und Mitbewerber/innen.

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.

MONIKA AUSBORN



(Jahrgang 1976) war kaufmännische Leiterin im Bereich Rechnungslegung und Steuern bei der MZ GmbH. Sie studierte Betriebswirtschaft mit den Schwerpunkten Internationale Rechnungslegung – IFRS, Steuern, Controlling und Finanzen. Seit 2008 absolviert sie das Masterstudium Business Management.

Inhalt:

- Grundlagen der internationalen Rechnungslegung
- Bedeutung von IFRS für die Geschäftspraxis
- Unterschiede IFRS und HGB
- Aktuelle Entwicklungen

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

45930F11

17.06.2011

Fr 09.00 – 17.00 Uhr

45930H11

16.11.2011

Mi 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-

Risikomanagement kompakt

UNTERNEHMENSRISENEN SYSTEMATISCH STEUERN UND KONTROLLIEREN

Ihr unternehmerisches Handeln ist immer auch mit Risiken verbunden, die Ihren Unternehmenserfolg verhindern oder die Existenz Ihres Unternehmens bedrohen können. Ihre Entscheidung als Mitarbeiter/in in einer verantwortlichen Position setzt eine vernünftige Analyse der Risiken, aber auch der Chancen sämtlicher Tätigkeiten und Prozesse, Strukturen und Instrumente in Ihrem Umfeld voraus. Risikomanagement umfasst deshalb die systematische Erfassung und Bewertung von Risiken sowie die systematische Steuerung der Reaktionen darauf. Es ist ein systematisches Verfahren, das vermehrt in den Unternehmen eingesetzt wird, um die kurz- und langfristige Überlebensfähigkeit des Unternehmens zu sichern.

Ihr Nutzen: → Nach Abschluss des Seminars wissen Sie, wie Risiken zu analysieren und zu minimieren sind. Lernen Sie, Risiken in unterschiedlichen Bereichen und Systemen zu identifizieren und zu analysieren, sowie Chancen zu erkennen und die Rahmenbedingungen eines gelingenden Risikomanagements zu schaffen.

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 ins 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-BI Basis verantwortlich. Er ist als Lehrbeauftragter an den Hochschulen Bremen und Bremerhaven sowie an der Universität Flensburg im Schwerpunkt Controlling und Accounting tätig.

Inhalt:

- Grundlagen des Risikomanagements
- Strukturierte Erfassung der Risiken
- Risikosteuerungsstrategien
- Rahmenbedingungen eines guten Risikomanagements

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

46500F11

13.04.2011

Mi 09.00 – 17.00 Uhr

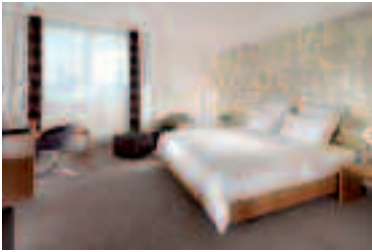
46500H11

14.09.2011

Mi 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-



swissôtel BREMEN

Das Swissôtel Bremen ist ein Business Hotel mit 5 Sterne Service im Herzen der historischen Stadt von Bremen. Die zentrale Lage bietet einen hervorragenden Blick über die Bremer Wallanlagen.

Die 230 eleganten Zimmer und Suiten, mit Sicht über Bremen, sind ausgestattet mit neuester Technik, kostenfreiem DSL Internetanschluss, exklusiven Accessoires und dem Service, den jeder anspruchsvolle Reisende wünscht. Eine hervorragende Unterkunft wird durch eine erstklassige Küche in unserem Restaurant und unserer Bar vervollständigt.

Geschäftsreisende werden die weitreichenden Konferenzkapazitäten für bis zu 1000 Teilnehmer, ein Business Center mit universellem Service, kostenfreiem DSL WLAN Internetanschluss und einen Meetingconcierge schätzen. Bremens Messezentrum ist geeigneter Weise nur wenige Minuten vom Hotel entfernt.

Erleben Sie im Swissôtel Bremen Individualität und Ruhe, Komfort und Service auf höchstem Niveau.



Swissôtel Bremen
Conference & Events
Hillmannplatz 20
28195 Bremen
Tel.: 0421 62 000 240
E-Mail: conference.bremen@swissotel.com

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 offenzulegen. Die Anwendung wird durch praxisnahe Beispiele gut vorbereitet.

PROF. HANS-JÜRGEN BUSSE

(Jahrgang 1942) ist Professor an der Hochschule Bremen für Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Personalmanagement, Rechnungswesen und Betriebswirtschaftslehre in der öffentlichen Verwaltung. Er leitet den Europäischen Studiengang Wirtschaft und Verwaltung sowie das Institut »Zentrum für Public Management« (ZeP) an der Hochschule Bremen.

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 0421-4499-934

Termine:

45940F11

24.05.2011 – 25.05.2011

Di – Mi 09.00 – 17.00 Uhr

45940H11

22.11.2011 – 23.11.2011

Di – Mi 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

46180 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

BWL für Nicht-BWLER

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE KENNNTNISSE FÜR IHREN MANAGEMENT- UND FÜHRUNGSALLTAG

Heute reicht es für Fach- und Führungskräfte ohne kaufmännischen Hintergrund nicht mehr aus, Experte in ihrem Fachgebiet zu sein, da in Unternehmen Entscheidungen mit den Controllern und der kaufmännischen Leitung gemeinsam getroffen werden. Dies gelingt aber nur, wenn Fach- und Führungskräfte ohne kaufmännischen Hintergrund trotzdem die Sprache ihrer BWL-Kollegen/innen verstehen. Deshalb ist es wichtig, sich neben dem Grundverständnis einer modernen Unternehmensführung auch die wichtigsten Fachbegriffe und Konzepte der Betriebswirtschaftslehre anzueignen. Das Seminar ist für Praktiker/innen konzipiert und enthält eine Vielzahl verständlicher und eingängiger Beispiele.

Ihr Nutzen: → Mit dem vermittelten Know-how werden Sie in die Lage versetzt, wichtige betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu erkennen, in Ihrem beruflichen Umfeld anzuwenden und die Verknüpfung zwischen Entscheidungen und ihren wirtschaftlichen Auswirkungen zu erkennen und richtig einzuschätzen.

MONIKA AUSBORN



(Jahrgang 1976) war kaufmännische Leiterin im Bereich Rechnungslegung und Steuern bei der MZ GmbH. Sie studierte Betriebswirtschaft mit den Schwerpunkten Internationale Rechnungslegung – IFRS, Steuern, Controlling und Finanzen. Seit 2008 absolviert sie das Masterstudium Business Management.

Inhalt:

- Fachbegriffe und Konzepte der Betriebswirtschaftslehre
- Grundlagen Finanzmanagement
- Instrumente des Finanz- und Rechnungswesens
- Kostenmanagement
- Controlling in der praktischen Anwendung

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

46180F11
17.02.2011 – 18.02.2011
Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

46180H11
13.10.2011 – 14.10.2011
Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr
Teilnahmegebühr:
€ 679,- KammerCard € 610,-

Firmentrainings – maßgeschneiderte Seminare für Ihr Unternehmen



- Sie möchten mehrere Mitarbeiter in einem Thema weiterbilden?
- In Seminaren sollen interne oder sensible Themen berücksichtigt werden?
- Standardseminare befriedigen Ihre speziellen Belange nur unzureichend?

Dann sind Firmenseminare für Sie die perfekte Lösung.

Alle Themen, die Sie in unserem Angebot finden bieten wir Ihnen auch als Firmenseminar an. Je nach Wunsch organisieren wir diese Seminare in Ihrem Hause oder in ausgewählten Seminarhotels. Ein Vorgespräch in dem die Ausrichtung des Seminars mit Ihnen besprochen wird, ist für uns selbstverständlich.

- *Ihr Ansprechpartner:*
Wilhelm Adt
Telefon 0421- 4499749
e-mail: w.adt@wisoak.de



Führung

Die Führung von Mitarbeitern/-innen 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 Weisungsbezugnis oder auf Distanz, teilweise mit internationalen Teams erfüllen müssen. Das Wissen um die eigenen Kompetenzen und der sichere Umgang mit den modernen Instrumenten und Konzepten von Führung unterstützen die Führungskraft bei der operativen Umsetzung der Unternehmensziele.

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 1997 Trainer und Berater bei der k.brio training GmbH / k.brio beratung GmbH. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Konzeption, Durchführung und Evaluation von Personalentwicklungsprozessen und Trainingsmaßnahmen zu den Themen Change Management, Führung, Managementmethoden und Kommunikation. Er moderiert

Workshops und Teamentwicklungsprozesse und arbeitet im Einzel- und Teamcoaching.

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 0421-4499-934

Termin:

63700F11

09.03.2011 – 10.03.2011

Mi – Do 09.00 – 17.00 Uhr

63700F11

05.10 – 06.10.2011

Mi – Do 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 679,- KammerCard € 610,-

63280 Buchungsnr. | Info-Code

Tagesseminar

Schlagfertigkeit und Führung

SCHWIERIGE FÜHRUNGSSITUATIONEN SOUVERÄN UND SCHLAGFERTIG MEISTERN

Gute Führung ist nie einfach und Patentrezepte helfen nicht weiter. Eine gute Portion Schlagfertigkeit allerdings hilft dabei, die täglichen Führungsherausforderungen zu meistern. Sei es in Besprechungen, im Projekt-Management oder im Gespräch mit Mitarbeiter/innen und Kollegen/innen. Mit dem Konzept der neuen Schlagfertigkeit zeigt der Redner und Buchautor Valentin Nowotny, wie Sie auf sympathische Weise schwierige Führungssituationen kommunikativ gestalten können und auf was es wirklich ankommt, wenn Sie souverän führen möchten.

Ihr Nutzen: → Sie lernen in diesem Seminar, wie Sie mit Ihrem Gegenüber in einen geschickten kommunikativen Austausch gehen. Dies stärkt die Selbstsicherheit, eröffnet zusätzliche Handlungsspielräume und macht Sie flexibler in Ihrer alltäglichen Führungskommunikation.

VALENTIN NOWOTNY



Dipl.-Psychologe, Dipl.-Medienberater, MBA, hat langjährige Erfahrung in Führungspositionen bei IT-, Dienstleistungs- und Non-Profit-Unternehmen. Verschiedene Zusatzausbildungen (NLP, Business Coaching sowie Leadership-Coaching nach Robert Dilts). Zertifizierter Trainer und zertifizierter Coach (dvct). Buchautor (»Die neue Schlagfertigkeit« sowie »Praxiswissen Coaching«). Trainer und Coach für Schlagfertigkeit, Mitarbeiterführung, Instrumente und Techniken der Reflexion, Verhandlung sowie Coachingtechniken.

Inhalt:

- Die neue Schlagfertigkeit in der Führungsarbeit
- Wie kann ich meine persönlichen Blockaden lösen?
- Acht Prinzipien, 40 Techniken und acht weitergehende Übungen zur Schlagfertigkeit
- Nutzung von Feedback-Instrumenten zur Optimierung der Schlagfertigkeit

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

63280F11

15.03.2011

Di 09.00 – 17.00 Uhr

63280H11

06.09.2011

Di 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **369,-** KammerCard € **330,-**

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 1997 Trainer und Berater bei der k.brio training GmbH / k.brio beratung GmbH. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Konzeption, Durchführung und Evaluation von Personalentwicklungsprozessen und Trainingsmaßnahmen zu den Themen Change Management, Führung, Managementmethoden und Kommunikation. Er moderiert

Workshops und Teamentwicklungsprozesse und arbeitet im Einzel- und Teamcoaching.

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 0421-4499-934

Termine:

63400F11

07.06.2011 – 08.06.2011

Di – Mi 09.00 – 17.00 Uhr

63400H11

07.12.2011 – 08.12.2011

Di – Mi 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

63310 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

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 0421-4499-934

Termine:

63300F11

13.05.2011

Fr 09.00 – 17.00 Uhr

63310H11

11.11.2011

Fr 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **369,-** KammerCard € **330,-**

63800 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Führung von altersgemischten Teams

Unternehmen verabschieden sich still und leise von ihren Vorruhestandsmodellen und versuchen, ältere Mitarbeiter/innen länger zu halten. Das ›alte Eisen‹ verschwindet aus der Unternehmensrealität und Erfahrungswissen ist wichtiger denn je. Einer der Gründe ist, dass jüngere Fachkräfte knapper werden, aber auch, dass Erfahrungswissen zu den wirklich wichtigen Ressourcen eines erfolgreichen Unternehmens gehört. Die Folge ist, dass die Altersspanne größer wird und immer öfter junge Führungskräfte ältere Mitarbeiter/innen führen. Die daraus resultierenden Konflikte und Herausforderungen sind Thema dieses Workshops.

Ihr Nutzen: → Sie lernen, nicht nur eine Form des Miteinanders zwischen jungen Führungskräften und älteren Mitarbeiter/innen zu finden, sondern Synergien aus den unterschiedlichen Neigungen und Stärken im Interesse aller Beteiligten und des Unternehmens entstehen zu lassen.

DR. MATHIAS HEIN



ist seit 1997 Trainer und Berater bei der k.brio training GmbH / k.brio beratung GmbH. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Konzeption, Durchführung und Evaluation von Personalentwicklungsprozessen und Trainingsmaßnahmen zu den Themen Change Management, Führung, Managementmethoden und Kommunikation. Er moderiert Workshops und Teamentwicklungsprozesse und arbeitet im Einzel- und Teamcoaching.

Inhalt:

- Kriterien optimaler Zusammenarbeit zwischen Jüngeren und Älteren
- Wovon jüngere Führungskräfte mit älteren Mitarbeiter/innen profitieren können
- Respekt und Autorität zusammenbringen
- Generationsübergreifendes Verständnis fördern
- Durch neue Arbeitsmodelle Nutzen für alle generieren
- Motivation fördern
- Konfliktlösung

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

63800F11

12.04.2011 – 13.04.2011
Di – Mi 09.00 – 17.00 Uhr

63800H11

02.11.2011 – 03.11.2011
Di – Mi 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 679,- KammerCard € 610,-

63290 Buchungsnr. | Info-Code

2-Tagesseminar

Modern Leadership

INSTRUMENTE UND TECHNIKEN DER REFLEXION IN DER FÜHRUNGSARBEIT

Wie können Sie die Qualität der täglichen Führungsarbeit verbessern, die Spielräume des Miteinanders erweitern? Erlernen Sie Instrumente und Techniken, mit denen Sie Wechselwirkungen besser verstehen und diese transparent machen können. Setzen Sie auf moderne Führungskonzepte, mit denen Sie Ihr systemisches Denken erproben und Ihre Selbstreflexion ausbauen können. Dies fördert die Entscheidungsfähigkeit bei den Mitarbeiter/innen, ermöglicht es, Veränderungsziele zu definieren und macht diese überprüfbar. Zudem machen Sie in diesem Seminar mit dem Buchautor Valentin Nowotny zahlreiche konstruktive Selbsterfahrungen und lernen durch Anleitung anderer.

Ihr Nutzen: → Sie lernen, einen Schritt weiter zu gehen. Dazu bekommen Sie im Seminar das passende Handwerkszeug, welches es Ihnen erlaubt, sich selbst zu reflektieren und auch als persönlicher Coach Ihrer Mitarbeiter/innen zu agieren, wenn dies aus Ihrer Sicht erforderlich ist. Entwicklung eines persönlichen Methodenkoffers.

VALENTIN NOWOTNY



Dipl.-Psychologe, Dipl.-Medienberater, MBA, hat langjährige Erfahrung in Führungspositionen bei IT-, Dienstleistungs- und Non-Profit-Unternehmen. Verschiedene Zusatzausbildungen (NLP, Business Coaching sowie Leadership-Coaching nach Robert Dilts). Zertifizierter Trainer und zertifizierter Coach (dvct). Buchautor (»Die neue Schlagfertigkeit« sowie »Praxiswissen Coachings«). Trainer und Coach für Schlagfertigkeit, Mitarbeiterführung, Instrumente und Techniken der Reflexion, Verhandlung sowie Coachingtechniken.

Inhalt:

- Zugänge zum Gegenüber finden mit dem Lebensbaum
- Der Fragenkompass im Gespräch
- Das GROW-Modell in der Führungsarbeit einsetzen
- Das innere Team in Aktion
- Methoden kollegialer Beratung

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

63290F11

03.05.2011 – 04.05.2011

Di – Mi 09.00 – 17.00 Uhr

63290H11

08.11.2011 – 09.11.2011

Di – Mi 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

63100 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Führen ohne Weisungsbefugnis

LATERALE FÜHRUNG IN TEAMS

Die klassische Hierarchie verliert an Bedeutung. Der Führungsalltag 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 1997 Trainer und Berater bei der k.brio training GmbH / k.brio beratung GmbH. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Konzeption, Durchführung und Evaluation von Personalentwicklungsprozessen und Trainingsmaßnahmen zu den Themen Change Management, Führung, Managementmethoden und Kommunikation. Er moderiert Workshops und Teamentwicklungsprozesse und arbeitet im Einzel- und Teamcoaching.

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 0421-4499-934

Termine:

63100F11

09.02.2011 – 10.02.2011
Mi – Do 09.00 – 17.00 Uhr

63100H11

07.09.2011 – 08.09.2011
Mi – Do 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 679,- KammerCard € 610,-

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 1997 Trainer und Berater bei der k.brio training GmbH / k.brio beratung GmbH. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Konzeption, Durchführung und Evaluation von Personalentwicklungsprozessen und Trainingsmaßnahmen zu den Themen Change Management, Führung, Managementmethoden und Kommunikation. Er moderiert Workshops und Teamentwicklungsprozesse und arbeitet im Einzel- und Teamcoaching.

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 0421-4499-934

Termine:

63200F11

10.05.2011 – 11.05.2011

Di – Mi 09.00 – 17.00 Uhr

63200H11

22.11.2011 – 23.11.2011

Di – Mi 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**



Personal

Motiviertes und engagiertes Personal wird vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels für Unternehmen eine Ressource, die die besondere Aufmerksamkeit der Personalverantwortlichen verdient. Neue Medien in der Personalarbeit erleichtern die Aufgabe der Personalauswahl, wenn sie sinnvoll und zielgenau eingesetzt werden. Unternehmen können sich mit ›Employer branding‹ langfristig gut aufstellen, um die besten Bewerber am Markt später zum eigenen Stab zählen zu können. Den richtigen Stellenwert erhalten die Mitarbeitenden mit einem effektiven Personalcontrolling. Erfahrene Personalverantwortliche beugen Problemen vor und nutzen präventive Strategien, um Mobbing und Motivationsverlust im Unternehmen zu verhindern.

61550 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Employer Branding und Recruiting-Strategien

PERSONAL IM ANSPRUCHSVOLLEN UMFELD GEWINNEN UND LANGFRISTIG BINDEN

Vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung ist in den letzten Jahren die Herausforderung, Talente zu finden und zu binden, beträchtlich gestiegen. Einer der Gründe, der in näherer Zukunft noch relevanter werden wird, ist die Umkehrung der Alterspyramide und damit einhergehend die geringere Zahl potentieller Nachwuchskräfte. Diese jüngeren Generationen stellen andere Anforderungen an die Qualität der Arbeitsplätze, an sinnvolle Tätigkeit, an verbindlich gelebte Werte im Unternehmen, und an das Unternehmen als Ganzes. Hochqualifizierte Arbeitskräfte suchen individuelle und flexible Rahmenbedingungen. Zielgerichtete Recruitingstrategien und Employer Branding sind deshalb, vor allem für Unternehmen mit einem hohen Bedarf an spezialisierten Fachkräften und dem Wunsch nach langfristig entwicklungsfähigem Managementnachwuchs, überlebenswichtig.

Ihr Nutzen: → In dem Seminar lernen Sie die verschiedenen Bausteine und Tools des Employer Branding anzuwenden, eine unternehmensspezifische Recruitingstrategie zu entwickeln oder die existierende Strategie zu überprüfen. Darüber hinaus wird das Augenmerk auf Strategien im Talent Management gerichtet, d. h. Sicherung des für das Unternehmen kritischen und überlebensnotwendigen Wissens.

DR. INA FLIEGEN



ist Diplom-Psychologin und war nach HR-Funktionen in Personalteams verschiedener Branchen viele Jahre als HR Director und Konzernpersonalleiterin tätig. Als freiberufliche Trainerin, Beraterin und Coach für das gesamte Personalgebiet verbindet sie das Training der sogenannten Soft Skills mit betriebswirtschaftlichen und psychologischen Fach-

inhalten – von Human Resources bis Personalwirtschaft. Ina Fliegen ist auch Seminarleiterin für Stressbewältigung mit Krankenkassenanerkennung. Für wisoak professional leitet sie Seminare zu Zielvereinbarungsprozessen, Restrukturierungen, Recruiting, Employer Branding und Talent Management.

Inhalt:

- ›5 Steps‹ des Employer-Branding-Prozesses
- Employer-Branding-Strategien und Strategien des Talent Managements.
- Definition des Recruiting Workflows
- Qualitätssicherung im Recruitingprozess

Methoden:

- Lernen an praktischen Beispielen und Fallstudien, Bearbeitung realer Employer-Branding-Strategien, Vortrag, Gruppenarbeit, Aufgabebearbeitung, Einsatz von Checklisten und Tools, moderierte Diskussion

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

61550F11

14.02.2011 – 15.02.2011
Mo – Di 09.00 – 17.00 Uhr

61550H11

06.10.2011 – 07.10.2011
Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 679,- KammerCard € 610,-

46340 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Personalrecruiting mit Web 2.0

NUTZEN SIE DIE MÖGLICHKEITEN VON WEB 2.0 FÜR IHRE PERSONALSUCHE

Sie stoßen bei der Suche nach geeigneten Bewerber/innen für Ihr Unternehmen zunehmend auf Hürden im Zugang zu geeigneten Zielgruppen. Früher mussten sich Unternehmen in diesem Fall relativ teurer Medien bedienen, um Bewerber/innen auf sich aufmerksam zu machen, oder aber über Personalberatungsfirmen suchen. Heute können geeignete Kandidat/innen problemlos im Web 2.0 identifiziert und angesprochen werden. Die hervorragend qualifizierten Bewerber/innen für Ihr Unternehmen treffen Sie »einfach« im Netz, das zur selbstverständlichen Kommunikationsplattform der High-Potentials geworden ist. Sie sollten die Kommunikationstechnologien und das Internet für Ihre Personalgewinnung einsetzen.

Ihr Nutzen: → Lernen Sie Kommunikationswege und -strukturen der Generation Web 2.0 kennen, lassen Sie sich und Ihr Unternehmen im Netz finden und schonen Sie so Ihr Budget bei der Suche nach geeignetem Personal.

STEFAN PREUSSE



(Jahrgang 1977) studierte Sozialwissenschaften und im Masterprogramm der Universität Kaiserslautern Personal- und Organisationsentwicklung. Seine Masterarbeit schrieb er zum Thema »nachhaltiges Personalmarketing« und arbeitete in weltweit agierenden Konzernen der Automobil- und Metallindustrie, wo er die internationale Rekrutierung von Fach- und Führungskräften verantwortete. Von 2008–2009 führte er die Unternehmensberatung »praktiboerse« und gründete ein eigenes Web-2.0-Jobportal für Studenten und Hochschulabsolventen. Seit 2010 ist Herr Preusse Director Human Resources bei der Danaher Cor. Alltec Laser in Lübeck.

Inhalt:

- Einsatz von Web 2.0 bei der Personalsuche
- Strategie zum Auffinden geeigneter qualifizierter Mitarbeiter/innen mit Web 2.0
- So werden Sie gefunden durch High Potentials
- Ansprache von potentiellen Mitarbeiter/innen über Social Media

Methoden:

- Expertenvortrag, Fallbeispiele, Fachdiskussion und Erfahrungsaustausch, Handlungsempfehlungen, Checklisten und Zugang zu Internetforen

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

46340F11

05.05.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

46340H11

28.10.2011

Fr 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **369,-** KammerCard € **330,-**

61820 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Talent Management

MITARBEITERSTÄRKEN ERFASSEN, FÖRDERN UND (GLOBAL) OPTIMAL FÜR DAS UNTERNEHMEN EINSETZEN

Nahezu alle aktuellen Herausforderungen für Personaler – die richtigen Mitarbeiter/innen zu finden, sie für das Unternehmen zu gewinnen, ihre Talente zu identifizieren und zu fördern, sowie der zielgerichtete Einsatz ihrer Fertigkeiten und Fähigkeiten im Sinne der Unternehmensstrategie – unterliegen dem maßgeblichen Einfluss eines gelungenen betrieblichen Talent Managements. Talent Management umfasst dabei die auf die Unternehmensstrategie abgestimmten HR-Instrumente und -Prozesse zur effektiven und langfristigen Personalplanung und -entwicklung. Talent Management definiert auch die für den Erfolg der Organisation kritischen Schlüsselpositionen und sichert deren kontinuierliche Besetzung.

Ihr Nutzen: → Im Seminar lernen Sie, die existenten Talent Management-Strategien zu überprüfen, zu erweitern und anzupassen sowie ihr besonderes Augenmerk auf Strategien für den langfristigen Einsatz und die Bindung von Mitarbeitern/innen auf Schlüsselpositionen zu richten, um auch das unternehmerisch überlebensnotwendige Wissen zu sichern. Es werden Recruiting- und Einsatzstrategien für verschiedene Zielgruppen besprochen. Basiserfahrungen in der Personalentwicklung sind für Teilnehmer vorteilhaft.

DR. INA FLIEGEN



ist Diplom-Psychologin und war nach HR-Funktionen in Personalteams verschiedener Branchen viele Jahre als HR Director und Konzernpersonalleiterin tätig. Als freiberufliche Trainerin, Beraterin und Coach für das gesamte Personalgebiet verbindet sie das Training der sogenannten Soft Skills mit betriebswirtschaftlichen und psychologischen Fachinhalten – von Human Resources bis Personalwirtschaft. Ina Fliegen ist auch Seminarleiterin für Stressbewältigung mit Krankenkassenanerkennung. Für wisoak professional leitet sie Seminare zu Zielvereinbarungsprozessen, Restrukturierungen, Recruiting, Employer Branding und Talent Management.

Inhalt:

- Leistungsbeurteilung und Kompetenzeinschätzung
- Definition der Schlüsselpositionen
- Talente am Markt gewinnen
- Karriere-, Vertretungs- und Nachfolgeplanung
- Workflows im Talent Management

Methoden:

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

Voraussetzungen:

- Basiserfahrungen in der Personalentwicklung und/oder in der Personalsuche sind vorteilhaft.

Anmeldung unter 0421.4499-934

Termine:

61820F11
28.06.2011 – 29.06.2011
Di – Mi 09.00 – 17.00 Uhr

61820H11
12.12.2011 – 13.12.2011
Mo – Di 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:
€ **679,-** KammerCard € **610,-**

61770 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Zielvereinbarungen im Unternehmen einführen

DAS MANAGEMENT ZIELGERICHTETER TÄTIGKEIT ALS EINES DER WIRKSAMSTEN FÜHRUNGSTRUMENTE

Ziele aktivieren das Quäntchen Extra-Energie, um besondere Qualität oder anspruchsvolle Zeitvorgaben zu erreichen. Professionell gestaltete Zielvereinbarungen sind in der Kombination mit nachhaltiger Kontrolle, ob die vereinbarten Ziele auch umgesetzt werden, eines der wirksamsten Instrumente in der täglichen Führungsarbeit. Sie helfen vor allem, wenn alle Mitarbeiter/innen eines Teams an einem Strang ziehen sollen und jeder individuell einen Teil eines größeren Plans motiviert erfüllen soll. Wichtig im Prozess der Einführung und Umsetzung von Zielvereinbarungen ist es, den Prozess transparent und nachvollziehbar, für alle Mitarbeiter/innen und Führungskräfte verbindlich, und vor allem fair und einschließlich des monetären Aspektes zu gestalten.

Ihr Nutzen: → Das Seminar vermittelt ein Bündel von Hilfsmitteln für die sichere und systematische Einführung eines Zielvereinbarungsprozesses im Unternehmen.

DR. INA FLIEGEN



ist Diplom-Psychologin und war nach HR-Funktionen in Personalteams verschiedener Branchen viele Jahre als HR Director und Konzernpersonalleiterin tätig. Als freiberufliche Trainerin, Beraterin und Coach für das gesamte Personalgebiet verbindet sie das Training der sogenannten Soft Skills mit betriebswirtschaftlichen und psychologischen

Fachinhalten – von Human Resources bis Personalwirtschaft. Ina Fliegen ist auch Seminarleiterin für Stressbewältigung mit Krankenkassenanerkennung. Für wisoak professional leitet sie Seminare zu Zielvereinbarungsprozessen, Restrukturierungen, Recruiting, Employer Branding und Talent Management.

Inhalt:

- Schritte zu einer unternehmensweiten Einführung von Zielvereinbarungen
- Transparente Gestaltung des Prozesses der Einführung von Zielvereinbarungen
- Die Umsetzung in der täglichen Praxis durch die Führungskräfte
- Die faire Gestaltung der Zielvereinbarungen

Methoden:

- Vortrag, Übungen, Gruppenarbeit, moderierte Diskussion, Best-Practice-Beispiele, Einsatz von Tools und Checklisten

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

61770F11

17.01.2011 – 18.01.2011
Mo – Di 09.00 – 17.00 Uhr

61770H11

15.09.2011 – 16.09.2011
Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 679,- KammerCard € 610,-

61810 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

360° Feedback im Unternehmen einsetzen

NUTZEN SIE DAS TOOL 360°-FEEDBACK FÜR IHRE PERSONAL- UND ORGANISATIONSENTWICKLUNG

Mit 360°-Feedback (360-Grad-Beurteilung, Multi-Rater-Feedback) haben Sie eine gute Methode zur Einschätzung der Kompetenzen und Leistungen von Fach- und Führungskräften. Eine wichtige Aufgabe der Führungskräfte ist die Sicherstellung der guten Zusammenarbeit im Team. Häufig fehlt aber gerade hierzu eine systematische Rückmeldung darüber, wie die Aufgaben erledigt werden. Das 360° Feedback bietet hier das ideale Werkzeug, um einen differenzierten Überblick über die Kompetenzen von Mitarbeiter/innen, Fachkräften und Führungskräften zu erhalten und gezielte Maßnahmen abzuleiten.

Ihr Nutzen: → Sie lernen die Ziele, Einsatzmöglichkeiten und Funktionsweisen des 360° Feedback-Instruments anhand konkreter Praxisbeispiele kennen. Sie erleben die praktische Umsetzung u. a. mit technischer Unterstützung.

BETTINA RÖHRS



ist lizenzierte Belbin-Teamtrainerin und bekannt für ihre Vorträge an der Universität Bonn und beim TCH Hannover. Schwerpunkte ihrer Tätigkeit sind die Einführung von 360°-Feedback, die Konzeption und Durchführung von Assessment und Development Centers, sowie Trainings zu Führung, Kommunikation/Präsentation und Konfliktmanagement. Referenzen: RWE, Henkel, VW u. a.

Inhalt:

- 360°-Feedback – was ist das?
- Ziele und Einsatzmöglichkeiten des 360°-Feedback
- Erfolgsfaktoren und Fallstricke bei der Einführung eines 360°-Feedback
- MDD: 360°-Feedback in elektronischer Form

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

61810F11

17.01.2011

Mo 09.00 – 17.00 Uhr

61810H11

26.10.2011

Mi 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-

61790 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Mobbing im Unternehmen

ZIELGERICHTETE LÖSUNGSANSÄTZE ALS TEIL EINES BETRIEBLICHEN KONFLIKTMANAGEMENTS

Mobbing bedeutet, dass ein/e Arbeitnehmer/in bewusst und systematisch beleidigt, ausgegrenzt oder belästigt wird. Mobbing kann viele Formen haben und kann unter Kollegen/innen oder von Führungskräften zu Mitarbeiter/innen hin auftreten. Unternehmen sind beim Auftreten von Mobbing gefordert sinnvoll zu reagieren, da sonst die Fürsorgepflicht des Arbeitgebers verletzt wird. Dies kann zu Schadensersatzforderungen führen. Unternehmen müssen ziel- bzw. lösungsorientiert und rechtssicher mit Mobbing umgehen, denn durch Mobbing verursachte Kosten (Leistungsminderung, Fehlzeiten, Fluktuation) sollten nicht unterschätzt werden.

Ihr Nutzen: → Dieses Seminar versetzt Sie in die Lage, in Ihrem Unternehmen ziel- bzw. lösungsorientiert und rechtssicher mit Mobbing umzugehen. So können Sie den durch Mobbing verursachten Kostenfaktor (Leistungsminderung, Fehlzeiten, Fluktuation) in Ihrem Unternehmen minimieren und den Anforderungen an ein betriebliches Gesundheitsmanagement gerecht werden.

THORSTEN HOOPS



(Jahrgang 1968) hat nach einem Studium der Soziologie, Psychologie und Personalwirtschaft an der Universität Hannover mehrjährige Berufserfahrung als Personalreferent und Führungskraft in der Personalentwicklung namhafter deutscher und international tätiger Unternehmen erworben. Er ist Mitglied der Deutschen Gesellschaft für Personalführung DGFP und des Fachverbandes für Systemische Therapie, Beratung und Supervision DGSF. Neben seiner Lehrtätigkeit an den Universitäten Hannover und Hamburg ist Thorsten Hoops als Berater im Konfliktmanagement und in der betrieblichen Mediation tätig.

Inhalt:

- Kompetenter lösungsorientierter Umgang mit Mobbing
- Vermeidung gesundheitlicher Belastung der Mitarbeiter/innen
- Berücksichtigung von Mobbing als unternehmerischer Kostenfaktor durch Leistungsminderung, Fehlzeiten und Fluktuation

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

61790F11

16.03.2011 – 17.03.2011

Mi – Do 09.00 – 17.00 Uhr

61790H11

12.10.2011 – 13.10.2011

Mi – Do 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

64390 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Gesprächsführung für Führungskräfte im Rahmen des Betrieblichen Eingliederungsmanagements

Die Anlässe für ein Mitarbeiter/innengespräch in den Unternehmen können ganz unterschiedlicher Art sein. In den letzten Jahren finden vermehrt auch Gespräche aufgrund von Erkrankungen oder hohen Fehlzeiten eines Mitarbeiters statt. Gespräche über Gesundheit und Krankheit erfordern ein besonderes Maß an Sensibilität. Sie können ganz unproblematisch verlaufen, wenn der Kontakt gut und die Situation transparent ist. Wenn die Hintergründe aber unklar sind und die Situation sehr angstbehaftet ist, stellt das Gespräch erhöhte Anforderungen an alle Beteiligten.

Ihr Nutzen: → Führungskräfte und Personalverantwortliche stehen vor der Frage, wie Sie mit erkrankten Mitarbeiter/innen am besten ins Gespräch kommen können und wie das Thema Gesundheit und Krankheit möglichst angstfrei angesprochen werden kann. Was darf angesprochen werden, was verbietet sich und wie können auch heikle Themen sensibel angegangen werden, damit das Gespräch für alle Beteiligten einen konstruktiven Verlauf nimmt. Im Seminar werden Kernpunkte für ein konstruktives Gesprächsklima behandelt und die Führungskräfte erhalten konkrete Unterstützung für schwierige Gesprächssituationen.

GODEHARD BAULE



(Jahrgang 1957) ist Diplompsychologe und Supervisor. Er ist Trainer für den Bereich ›Gesundheitsförderung durch Schlüsselqualifikationen‹ und Experte für ›Systemische Organisationsberatung‹ und ›Betriebliches Gesundheitsmanagement‹. Als Berater unterstützt er Unternehmen bei Konfliktfällen, in Veränderungsprozessen und bei der Evaluation von Maßnahmen im Gesundheitsmanagement.

Inhalt:

- Über Gesundheit und Krankheit sprechen: Wer, wie, in welchem Rahmen
- Anlässe, Kriterien, Schwierigkeiten
- Grundregeln für eine lösungsorientierte Gesprächsführung
- Ergebnisse sichern und Ziele festlegen
- Fallbeispiele
- Schwierige Gesprächssituationen

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

64390F11

28.05.2011

Sa 09.00 – 17.00 Uhr

64390H11

23.09.2011

Fr. 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-

61730 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Schwierige Restrukturierungen meistern

PERSONALABBAU UND TRENNUNGEN PROFESSIONELL MANAGEN

Nicht immer lassen sich Restrukturierungen, damit einhergehender Personalabbau und die Trennung von einzelnen Mitarbeiter/innen oder ganzen Abteilungen vermeiden. Wichtig sind dabei die korrekte Anwendung bestehender, formaler Regelungen, organisatorisches und kommunikatives Geschick und eine gute Zusammenarbeit mit allen im Prozess beteiligten Stakeholdern sowie dem Personal des Unternehmens. Notwendig sind Kenntnisse über Due Diligence, Sozialpläne, formelle Aspekte, unterschiedliche Formen der Beendigung von Arbeitsverhältnissen, organisatorische und formale Fallstricke. Wichtig ist aber auch, sich mit der eigenen Rolle und der persönlichen Tätigkeit im Restrukturierungsprozess zu beschäftigen.

Ihr Nutzen: → Durch ein gutes Trennungsmanagement werden Sie die Gefahren solcher Restrukturierungen mindern, den Betroffenen einen professionellen Rahmen für die schwierige Situation bieten und vor allem die weitere Arbeitsfähigkeit und Motivation des verbleibenden Personals sichern. Die eigene Rolle wird verstanden und kann professionell ausgefüllt werden.

DR. INA FLIEGEN



ist Diplom-Psychologin und war nach HR-Funktionen in Personalteams verschiedener Branchen viele Jahre als HR Director und Konzernpersonalleiterin tätig. Als freiberufliche Trainerin, Beraterin und Coach für das gesamte Personalgebiet verbindet sie das Training der sogenannten Soft Skills mit betriebswirtschaftlichen und psychologischen

Fachinhalten – von Human Resources bis Personalwirtschaft. Ina Fliegen ist auch Seminarleiterin für Stressbewältigung mit Krankenkassenanerkennung. Für wisoak professional leitet sie Seminare zu Zielvereinbarungsprozessen, Restrukturierungen, Recruiting, Employer Branding und Talent Management.

Inhalt:

- Sozialpläne, Restrukturierung und Due Diligence
- Organisatorische und formale Fallstricke
- Eigene Rolle im Restrukturierungsprozess
- Organisatorische und kommunikative Nachsorge

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

61730F11

05.04.2011 – 06.04.2011

Di – Mi 09.00 – 17.00 Uhr

61730H11

16.11.2011 – 17.11.2011

Mi – Do 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

61740 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Psychologie für Personaler

PSYCHOLOGISCHES WISSEN FÜR DIE ERFOLGREICHE PERSONALARBEIT

Personalverantwortliche sind einer Vielzahl unterschiedlicher, oft Stress erzeugender Anforderungen von Mitarbeiter/innen, Kollegen/innen, anderen Fachabteilungen, Vorgesetzten und Dienstleistern ausgesetzt. Häufig müssen sie unter Druck kommunizieren, schnell reagieren, schwierige Botschaften überbringen und relevante Entscheidungen fällen. Eine realistische Einschätzung des Verhaltens meines Gesprächspartners, Basiskennnisse über psychologisch auffällige Verhaltensweisen und ein Grundverständnis über die eigene Wirkung helfen dem/der Personalverantwortlichen, flexibler und souveräner auf spannungsgeladene Situationen zu reagieren und diese besser zu steuern.

Ihr Nutzen: → Durch eine Vielzahl praxisbezogener Übungen zu ihren eigenen Anliegen lernen die Teilnehmer/innen in diesem Seminar, psychologische Grundfertigkeiten erfolgreich in ihrem täglichen Berufsleben einzusetzen. Das Nutzen psychologischer Erkenntnisse im menschlichen Umgang fördert die erfolgreiche Personalarbeit in turbulenten Zeiten und reduziert den persönlichen Stress.

DR. INA FLIEGEN



ist Diplom-Psychologin und war nach HR-Funktionen in Personalteams verschiedener Branchen viele Jahre als HR Director und Konzernpersonalleiterin tätig. Als freiberufliche Trainerin, Beraterin und Coach für das gesamte Personalgebiet verbindet sie das Training der sogenannten Soft Skills mit betriebswirtschaftlichen und psychologischen Fachinhalten – von Human Resources bis Personalwirtschaft. Ina Fliegen ist auch Seminarleiterin für Stressbewältigung mit Krankenkassenanerkennung. Für wisoak professional leitet sie Seminare zu Zielvereinbarungsprozessen, Restrukturierungen, Recruiting, Employer Branding und Talent Management.

Inhalt:

- Wann gelingt menschliche Kommunikation und wie wird sie gesteuert?
- Psychologisch relevante Auffälligkeiten bei Mitarbeiter/innen
- Die Beurteilung von Menschen
- Konfliktsituationen deeskalieren
- Wie können Klippen in Gruppenprozessen umschifft werden?

Methoden:

- Trainer-Input, praktische Übungen, Einsatz von Fragebögen und Persönlichkeitsmodellen, angeleitete Selbstreflexion, Rollenspiele zur Gesprächsführung, Stressbewältigungstechniken, kollegiale Beratung für den Praxistransfer

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

61740F11
14.04.2011 - 15.04.2011
Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

61740H11
30.11.2011 – 01.12.2011
Mi – Do 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:
€ 679,- KammerCard € 610,-

45940 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 offenzulegen. Die Anwendung wird durch praxisnahe Beispiele gut vorbereitet.

PROF. HANS-JÜRGEN BUSSE

(Jahrgang 1942) ist Professor an der Hochschule Bremen für Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Personalmanagement, Rechnungswesen und Betriebswirtschaftslehre in der öffentlichen Verwaltung. Er leitet den Europäischen Studiengang Wirtschaft und Verwaltung sowie das Institut »Zentrum für Public Management« (ZeP) an der Hochschule Bremen.

Inhalt:

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

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

45940F11

24.05.2011 – 25.05.2011

Di – Mi 09.00 – 17.00 Uhr

45940H11

22.11.2011 – 23.11.2011

Di – Mi 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

63600 Buchungsnr. Info-Code

Mit 16 Lebensmotiven zu mehr Zufriedenheit und Erfolg

INDIVIDUELLE REISS PROFILE™-ANALYSE

Der Psychologe Prof. Dr. Steven Reiss kennt den Schlüssel zu mehr Zufriedenheit und überdauernder Leistungsfähigkeit: Reiss behauptet, jeder Mensch wird von 16 Lebensmotiven angetrieben. Einstellung, Verhalten, Wünsche, Hoffnungen basieren auf der jeweiligen Gewichtung dieser Lebensmotive. Die Kenntnis darum gibt uns dementsprechend die Möglichkeit, wesentliche Entscheidungen, insbesondere im Bereich der persönlichen Entwicklung, der Karriere oder des modernen Führens klarer und zielgerichteter zu treffen.

Ihr Nutzen: → Unser Angebot beinhaltet die Erstellung Ihrer individuellen Reiss Profile™ Persönlichkeitsanalyse auf der Basis eines Online-Tests und ein persönliches Auswertungsgespräch. Sie gewinnen wesentliche Erkenntnisse über Ihre emotionalen Antreiber, die Ihr Denken, Fühlen und Handeln maßgeblich steuern und erhalten eine wissenschaftlich fundierte Grundlage für zukünftige persönliche Entscheidungsprozesse.

GABRIELE RÜTER



ist Personal- und Organisationsentwicklerin und war als HR-Managerin viele Jahre in Wirtschaftsunternehmen der Konsumgüterindustrie beschäftigt. Heute ist sie als Beraterin und Trainerin der k.brio training GmbH/k.brio beratung GmbH tätig und begleitet Unternehmen bei der Entwicklung, Einführung und Evaluation von strategischen

Personalentwicklungsmaßnahmen. Darüber hinaus ist sie als zertifizierte Reiss Profile™-Masterin auch Expertin in der Erstellung und Anwendung von Persönlichkeitsprofilen im Einzelcoaching und in der Teamentwicklung.

Ablauf:

- Die Reiss Profile™ (RP) Analyse beinhaltet:
- Durchführung des RP-Tests mittels Online-Fragebogen
- Analyse des Testergebnisses durch einen RP-Master
- Durchführung eines persönlichen Auswertungsgesprächs à 1,5 Std. durch einen RP-Master

Schriftliche Dokumentation:

- 1 RP-Standardbericht
- 1 Kurzzusammenfassung der Analyse des RP-Masters

Anmeldung unter 0421-4499-934

Reiss Profil™ Analyse:

63600

Termine nach Absprache

Teilnahmegebühr:

€ **399,-**

64370 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Ressourcen älterer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erkennen und fördern

EINE HERAUSFORDERUNG FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IM KONTEXT DEMOGRAPHISCHEN WANDELS

Der wachsende Anteil von älteren 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 wohl fühlt und motiviert ist.

Ihr Nutzen: → Hintergrundwissen vertiefen zu Alter, Leistungsfähigkeit und demografischer Wandel, Erkennen von Fähigkeiten und Einsatzbereiche für Ältere konkrete Handlungsmöglichkeiten aufzeigen, Unterstützung von Führungskräften bei der Umsetzung im Betrieb

GODEHARD BAULE



(Jahrgang 1957) ist Diplompsychologe und Supervisor. Er ist Trainer für den Bereich ›Gesundheitsförderung durch Schlüsselqualifikationen‹ und Experte für ›Systemische Organisationsberatung‹ und ›Betriebliches Gesundheitsmanagement‹. Als Berater unterstützt er Unternehmen bei Konfliktfällen, in Veränderungsprozessen und bei der Evaluation von Maßnahmen im Gesundheitsmanagement.

Inhalt:

- Zusammenhang von Alter und Leistungsfähigkeit
- Potentiale und Ressourcen von älteren und jüngeren Mitarbeiter/innen erkennen
- Besondere Fähigkeiten und Einsatzbereiche von älteren Mitarbeiter/innen
- Beispiele ›Guter Praxis‹ zu Qualifizierung, Wissenstransfer und Zusammenarbeit von Jung und Alt – Präventives Gesundheitsmanagement
- Konkrete Umsetzungsschritte und Maßnahmen

Methoden:

- Impulsreferate, Übungen, Praxisbeispiele, Gruppenarbeit

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

64370F11

27.05.2011

Fr 09.00 – 17.00 Uhr

64370H11

24.09..2011

Sa 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **369,-** KammerCard € **330,-**



Marketing

Die Strategien, mit denen Dienstleistungen und Produkte an den Markt gebracht werden sollen, sind vielfältig. Gerade die neuen Medien bieten hier zahlreiche Möglichkeiten, um ein Unternehmen bei der potentiellen Kundschaft bekannt zu machen. Online-Marketing ist ein kostengünstiger und schneller Weg zu höheren Marktanteilen. Der Aufbau von langfristigen Kundenbeziehungen im Rahmen des ›Customer Relationship Management‹ bleibt weiter wichtig, gerade im Umgang mit Kundenanfragen und -beschwerden.

61590 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Von der Wettbewerbsanalyse zu Competitive Intelligence

COMPETITIVE INTELLIGENCE IM UNTERNEHMEN EINSETZEN

Competitive Intelligence ist die systematische und professionelle Beobachtung und Analyse des Wettbewerbs – und existiert als Disziplin bereits seit knapp 30 Jahren. In Deutschland betreibt aber nur eine kleine Minderheit aller Unternehmen Konkurrenzanalyse in diesem Sinne – oft aus Unwissenheit über Methoden und Möglichkeiten von CI, manchmal auch aus purer Ignoranz (‘Ich kenne meinen Markt’). Der Informationsvorsprung durch Competitive Intelligence bewirkt, dass Sie früher über Absichten und Maßnahmen Ihrer Wettbewerber/innen informiert sind. Damit können Sie rechtzeitig Produktion, Marketing und Vertrieb darauf vorbereiten. Auch können Sie sich besser positionieren und abgrenzen.

Ihr Nutzen: → In diesem Seminar werden die Grundlagen von Competitive Intelligence erläutert – und ganz praktisch erklärt, wie Sie auch mit kleinem Budget bereits in kurzer Zeit Ihre Position im Wettbewerb verbessern. Übrigens: Im Seminar werden die neuesten Trends, Tools und Methoden vom weltweit wichtigsten Ereignis der CI-Branche, der SCIP-Konferenz in Washington, D.C., berücksichtigt.

ANDREAS ROMPEL



befasst sich seit über acht Jahren intensiv mit Competitive Intelligence – als Berater und Trainer, Referent und Autor sowie als Praktiker in Unternehmen und bei internationalen Rechercheprojekten. Sein Buch ‘Competitive Intelligence – Konkurrenzanalyse als Navigationssystem im Wettbewerb’ ist ein Financial Times Deutschland-Bestseller und wurde als einziges Buch zu diesem Thema von getAbstract mit neun von zehn Punkten bewertet. Er ist Mitgründer und Vorsitzender des deutschen Branchenverbandes DCIF sowie Mitglied der internationalen Berufsvereinigung Society of Competitive Intelligence Professionals (SCIP).

Inhalt:

- Unterschiede zu Marktforschung, Infobrokking, Wirtschaftsspionage
- Organisatorische, personelle, finanzielle Voraussetzungen
- Analysemethoden und Auswertung von Rechercheergebnissen
- Interne Prozesse und externe Hilfen
- Counterintelligence

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

61590F11

23.02.2011

Mi 09.00 – 17.00 Uhr

61590H11

21.09.2011

Mi 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-

46360 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Produktmanagement praxisnah umsetzen

INNOVATIVES PRODUKTMANAGEMENT ALS BASIS FÜR DEN ERFOLG DES UNTERNEHMENS

Produktmanagement umfasst alle mit der Betreuung eines Produkts oder einer Produktgruppe verbundenen Aufgaben des Produktmanagers. Dieser hat die Verantwortung für ein Produkt in allen Phasen des Produktlebenszyklus und kooperiert mit allen Abteilungen des Unternehmens, die für den Erfolg des Produktes relevant sind. Deshalb ist innovatives Produktmanagement die Voraussetzung für langfristigen Erfolg in jedem Unternehmen. Wie ein Unternehmer ist ein Produktmanager verantwortlich für alle Bereiche seiner Produkte. Das Aufgabengebiet des Produktmanagers muss im Unternehmen klar definiert und kommuniziert werden.

Ihr Nutzen: → In diesem Seminar werden Ihnen praxisnah strategische Methoden und Werkzeuge für ein erfolgreiches Produktmanagement vermittelt. Es unterstützt bei der systematischen Entwicklung innovativer Prozesse, führt zu neuen Lösungsansätzen und zur Entwicklung zukünftiger Produktstrategien. Erkennen Sie, wie Sie sich auf Ihre wichtigsten Aufgaben konzentrieren und so Ihre Produkte erfolgreich machen können.

BERNHARD FRESE



Als Spezialist für strategisches Marketing und Vertrieb hat sich Bernhard Frese auf Markt- und Kundenmanagement spezialisiert und führt seit über 8 Jahren Trainings, Seminare und Workshops für Marketing und Produktmanagement durch. Herr Frese war über 15 Jahre als Fach- und Führungskraft für Marketing und Vertrieb in internationalen Unternehmen im In- und Ausland tätig, hat Methoden zur Marktbearbeitung entwickelt und in der Praxis eingeführt. Bernhard Frese ist Vorstandsmitglied der EFKA – European Foundation for Key Account Management und Buchautor (-Vertriebsarbeit leicht gemacht-).

Inhalt:

- Die notwendigen Voraussetzungen im Produktmanagement
- Die Bestimmung strategischer Produkt- und Marktziele
- Umfassendes Marktwissen: Basis eines erfolgreichen Produktmanagements
- Die Umsetzung systematisch planen

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

46360F11

17.03.2011 – 18.03.2011
Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

46360H11

01.09.2011 – 02.09.2011
Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr
Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

61570 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Customer Relationship Management (CRM)

KNOW HOW FÜR DIE UMSETZUNG VON CRM-STRATEGIEN IN B2B-MÄRKTEN

Customer Relationship Management ist zu verstehen als ein strategischer Ansatz, der zur vollständigen Planung, Steuerung und Durchführung aller interaktiven Prozesse mit dem Kunden genutzt wird. CRM umfasst dabei das gesamte Unternehmen und den gesamten Kundenlebenszyklus. Im CRM steht der Kunde im Mittelpunkt. Das Ziel besteht darin, einem bestimmten Kunden möglichst das richtige Angebot zu verkaufen. Die Anzahl und Qualität der Kundenkontakte kann dadurch mit der gleichen Anzahl von Mitarbeitern gesteigert werden. Gerade im B2B-Markt ist die Etablierung eines auf die Unternehmensstruktur und Unternehmensziele abgestimmtes CRM-System für den dauerhaften Markterfolg absolut erforderlich.

Ihr Nutzen: → Sie erhalten das Basiswissen zur Steigerung der Beziehungsqualität und Kundenzufriedenheit. Überblick über Nutzen und Aufwand von CRM. Sie erhalten einen Marktüberblick über CRM-Lösungen und praktische Hilfestellung bei der Vorbereitung und Umsetzung von CRM-Projekten. Sie erarbeiten bereits erste Lösungsansätze und integrieren die Erfahrungen aus anderen Unternehmen in die Umsetzung Ihres CRM-Projekts.

BERNHARD FRESE



Berater, Coach & Trainer für Management, Marketing & Vertrieb – hat sich als Spezialist für strategisches Marketing und Vertrieb auf Markt- und Kundenmanagement spezialisiert. Herr Frese war über 15 Jahre als Fach- und Führungskraft für Marketing und Vertrieb in internationalen Unternehmen im In- und Ausland tätig und hat in dieser Zeit

zahlreiche Methoden zur Marktbearbeitung entwickelt und in der Praxis eingeführt. Er ist Autor von Fachartikeln, Entwickler von Vertriebs- und Marketingwerkzeugen und Gründungs- und Vorstandsmitglied der EFKAM e.V. – European Foundation for Key Account Management. Herr Frese ist Gründercoach und Mitglied der Beraterbörse der KfWMittelstandsbank.

Inhalt:

- Professionelles CRM der Zukunft
- CRM für den eigenen Unternehmenserfolg
- CRM als strategischer Ansatz und Prozess
- Integrierte CRM-Lösungen nutzen
- Der Einführung von CRM im Unternehmen

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421.4499-934

Termine:

61570F11

19.05.2011 – 20.05.2011

Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

61570H11

26.09.2011 – 27.09.2011

Mo – Di 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 679,- KammerCard € 610,-

46350 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Key-Account-Management

PROFESSIONELLES KEY-ACCOUNT-MANAGEMENT IN IHREM UNTERNEHMEN EINSETZEN

Kundenbeziehungen nachhaltig auf- und auszubauen steht im Mittelpunkt unternehmerischer Entscheidungen, wenn es um Marktanteile geht. Key-Account-Management (KAM) hat dabei die Aufgabe, die zielgerichtete Betreuung von wichtigen Kunden zu gewährleisten. Key-Account-Management ist heute notwendig für das Erzielen von Wachstum im Markt. Schließlich gilt in der Regel, dass ein Unternehmen mit 20 % der Kunden 80 % des Umsatzes macht. Diese A-Kunden sind besonders zu betreuen. Das professionelle Key-Account-Management beinhaltet deshalb eine umfassende Kundenbetreuung, wobei es – neben den Vertriebszielen – auch um die Optimierung der Kundenprozesse und Ergebnisverbesserung bei den wichtigsten Kunden geht.

Ihr Nutzen: → Lernen Sie den Aufgabenbereich der KA-Manager kennen und gestalten Sie nach einer Kundenanalyse die Anforderungen dieser Organisationseinheit nach den Bedarfen Ihrer Kunden. Sie lernen, moderne KAM-Prozesse zu planen und umzusetzen, die KAM-Strategie erfolgreich für Ihr Unternehmen zu nutzen und Potentiale dieses ganzheitlichen Ansatzes systematisch zu erschließen.

BERNHARD FRESE



Als Spezialist für strategisches Marketing und Vertrieb hat sich Bernhard Frese auf Markt- und Kundenmanagement spezialisiert und führt seit über 8 Jahren Trainings, Seminare und Workshops für Marketing und Produktmanagement durch. Herr Frese war über 15 Jahre als Fach- und Führungskraft für Marketing und Vertrieb in internationalen Unternehmen im In- und Ausland tätig, hat Methoden zur Marktbearbeitung entwickelt und in der Praxis eingeführt. Bernhard Frese ist Vorstandsmitglied der EFKAM – European Foundation for Key Account Management und Buchautor (»Vertriebsarbeit leicht gemacht«).

Inhalt:

- Grundlagen und Anforderungen eines Key-Account-Managements
- Vertriebsstrategie KAM
- Aufgabenbereiche des Key-Account-Managers
- KAM-Prozesse

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

46350F11

24.03.2011 – 25.03.2011

Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

46350H11

08.09.2011 – 09.09.2011

Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

FYI ZUM WE: GJ.THX*

*GUTE ARBEIT. DANKE.

61560 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Suchmaschinen-Marketing und Suchmaschinen- Optimierung für KMU

ERFOLGREICHE PLATZIERUNGEN IHRER HOMEPAGE BEI DEN SUCHERGEBNISSEN ERREICHEN

Eine gute Platzierung bei Google kommt nicht von allein zustande. Deshalb ist es von zentraler Bedeutung, die eigene Website und deren Inhalte Google-fit zu machen. Da externe Agenturen für diese Aufgabe meist zu teuer sind und sich die individuellen Bedürfnisse nicht immer in vollem Umfang berücksichtigen lassen, gewinnt Suchmaschinen-Optimierung und -Marketing im eigenen Haus zunehmend an Relevanz. Doch um SEO und SEM selbst in die Hand zu nehmen und erfolgreich umzusetzen, müssen Mitarbeiter das nötige Know-How und vor allem praktische Erfahrung mitbringen. Denn unbedachte SEO- und SEM-Experimente können schnell unerwünschte Folgen mit sich bringen und sogar die Entfernung aus dem Index bedeuten.

Ihr Nutzen: → Das Seminar vermittelt die Grundlagen von Suchmaschinen-Optimierung und -Marketing und zeigt, wie Sie Ihr Ranking bei Google verbessern können. Sie erhalten ausreichend Übung und somit das nötige Know-How, um SEO und SEM zukünftig selbst in die Hand zu nehmen. Es wird gezeigt, wie Sie eine SEO- und SEM Strategie für das eigene Unternehmen entwickeln.

DANIEL GREMM



Für die Seminare konnten wir Herrn Daniel Gremm (Personal Trainer für Online-Marketing) gewinnen. Er unterstützt seit zehn Jahren mittelständische Unternehmen dabei, ihre wirtschaftlichen Ziele im Internet zu erreichen. Durch seine Kompetenz als Diplom Kaufmann (Schwerpunkt: Online-Marketing) und seine Erfahrung bei den Marktführern *free-net.de AG* und *United Internet Media AG* kann er komplexe Problemstellungen individuell und lösungsorientiert zu einem effizienten Ergebnis führen.

Inhalt:

- Grundlagen SEO / SEM
- SEO und SEM in der Praxis
- Webcontrolling als Grundlage für SEO/SEM
- Google Analytics
- Entwicklung einer Gesamtstrategie

Methoden:

- Expertenvortrag, praktische Übungen, Diskussion

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

61560F11

27.01.2011 – 28.01.2011
Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

61560H11

01.09.2011 – 02.09.2011
Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr
Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

61510 Buchungsnr. Info-Code

Abendseminar

Social Media Marketing für Geschäftsführer und Führungskräfte

DEN AKTUELLEN TREND FÜR SICH UND SEIN UNTERNEHMEN NUTZEN

Die Nutzung von Social Media ist inzwischen allgegenwärtig – ob bei der alltäglichen Produktauswahl, bei der Personalsuche, beim regelmäßigen Netzwerken über Facebook oder beim kurzweiligen SmallTalk über Twitter. Diese und unzählige weitere Plattformen und Dienste im Internet nutzt inzwischen fast jeder von uns. Geschäftsführer und Führungskräfte kommen somit an Social Media nicht mehr vorbei. Doch gerade für Selbständige und die unzähligen kleinen und mittleren Unternehmen bietet dies auch vielfältige Möglichkeiten, sich und sein Angebot schnell, maßgeschneidert, steuerbar und vor allem effizient an die richtige Zielgruppe zu bringen und dabei Social Media – denken Sie nur an Empfehlungsmarketing, Recruiting mit Web 2.0 oder Sourcing übers Internet – zu nutzen.

Ihr Nutzen: → Im Seminar ›Social Media Marketing‹ werden Sie mit den zukünftig marktbeherrschenden Plattformen vertraut gemacht. Sie lernen, wie Sie Facebook, Twitter & Co. für Ihr Unternehmen in den verschiedenen Bereichen (Vertrieb, Akquise, Personalsuche, Einkauf, Networking) erfolgreich und effizient einsetzen können und welche Kardinalfehler Sie vermeiden sollten.

DANIEL GREMM



Für die Seminare konnten wir Herrn Daniel Gremm (Personal Trainer für Online-Marketing) gewinnen. Er unterstützt seit zehn Jahren mittelständische Unternehmen dabei, ihre wirtschaftlichen Ziele im Internet zu erreichen. Durch seine Kompetenz als Diplom Kaufmann (Schwerpunkt: Online-Marketing) und seine Erfahrung bei den Marktführern freenet.de AG und United Internet Media AG kann er komplexe Problemstellungen individuell und lösungsorientiert zu einem effizienten Ergebnis führen.

Inhalt:

- Social Media und Web 2.0 – Grundlagen
- Social Media für Vertrieb, Einkauf, Recruiting
- Networking mit Social Media
- Do's and Don't's bei Social Media

Methoden:

- Expertenvortrag, Diskussion, Best-Practice-Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

61510F11

27.01.2011

Do 18.00 – 21.15 Uhr

61510H11

01.09.2011

Do 18.00 – 21.15 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 169,- KammerCard € 149,-

61610 Buchungsnr. | Info-Code

2-Tagesseminar

Beschwerdemanagement als Exzellenzbaustein und Wettbewerbsvorteil

JEDER FEHLER ZÄHLT – KUNDEN NUTZEN IM BESCHWERDEMANAGEMENT

Selbst in Organisationen, die sich höchste Qualität auf die Fahnen geschrieben haben, sind Fehler und andere Vorkommnisse, die zu Unzufriedenheit führen, unvermeidlich. Intern im Verhältnis von Führung und Mitarbeiter/innen untereinander, wie extern im Verhältnis zu Kunden und anderen Interessengruppen, gelten dabei ähnliche Regeln. Je besser die Zuständigen das jeweilige Anliegen erkennen, und verstehen, woher die Beschwerde kommt und wo sie hinführen soll, desto besser entwickelt sich Zufriedenheit, Bindung und Vertrauen. Es handelt sich um Zukunftskapital, das schnell verspielt und nur langsam wieder aufgebaut werden kann.

Ihr Nutzen: → Sie erfahren, wie Sie über gutes Beschwerdemanagement nicht nur zur Reputation, sondern zudem zum Qualitätsmanagement und der Produktentwicklung Ihres Hauses beitragen können. Sie werden zudem üben, wie Sie in verschiedenen Stadien der Eskalation zu einer kooperativen Atmosphäre zurückfinden können - und wie Sie sich selbst in der besonderen Belastung dieser Aufgabe schützen können.

BJÖRN ROHDE-LIEBENAU



ist seit 1991 als Rechtsanwalt und Mediator in eigener Kanzlei tätig. Er hat sich hochgradig auf die Beratung rund um das Thema Risikokommunikation und Whistleblowing spezialisiert und dabei national und international für kleine, mittlere und auch sehr große Unternehmen und Organisationen gearbeitet. Seine langjährige, auch internationale Mediationserfahrung hat er 2003 mit dem akademischen Titel eines European Master in Mediation (IUKB Sion) abgerundet. Er war maßgeblich an der Erstellung der Whistleblowing-Regelungen des Generalsekretariats der Vereinten Nationen mit ca. 18.000 Mitarbeitern beteiligt und hat auch die EU in diesem Bereich unterstützt.

Inhalt:

- Wie aus unzufriedenen Kunden die besten Kunden werden
- Wie Kunden zu einem optimalen Qualitätsmanagement beitragen können
- Wie machen wir's besser – statt ›wessen Fehler!‹
- Incident Reporting und Deeskalation

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

61610F11

14.02.2011 – 15.02.2011
Mo – Di 09.00 – 17.00 Uhr

61610H11

01.12.2011 – 02.12.2011
Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr
Teilnahmegebühr:

€ 679,- KammerCard € 610,-

62570 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Corporate Social Responsibility

GUTE TATEN LASSEN AUFHORCHEN

Verantwortung in der Gesellschaft zu übernehmen – das wird heute nicht nur von Großkonzernen sondern auch von kleineren Unternehmen erwartet. Die Begriffe ›Corporate Social Responsibility‹ (CSR) und ›Corporate Citizenship‹ (CC) stehen für diese Entwicklung. In welche Richtung es dabei geht, bestimmt in der Regel der Geschäftsführer oder eine andere Führungskraft. Damit das Engagement Ihres Unternehmens aber auch öffentlich wahrgenommen wird, kommt es nicht nur auf die guten Taten selbst, sondern auch auf die entsprechende Kommunikation an. Genau darum geht es in unserem Seminar.

Ihr Nutzen: → Sie erfahren, wie Ihr Unternehmen gesellschaftliche Verantwortung wahrnehmen kann und welche Probleme bei der Öffentlichkeitsarbeit entstehen können. Anhand von Praxisituationen aus Ihrem eigenen Unternehmen überprüfen Sie, welche Potenziale vorhanden sind. Sie entwickeln dazu konzeptionelle Ideen und planen die entsprechenden Umsetzungsschritte. Wir gehen vertiefend auf die Rolle von CSR in der Unternehmens- und Markenkommunikation ein und zeigen Ihnen passende Instrumente und Maßnahmen, damit Sie das erworbene Wissen in Ihrem Unternehmen erfolgreich umsetzen können.fewa

ANNE KLEIS



(Jahrgang 1966) ist stellvertretende Geschäftsführerin und Mitbegründerin von Werdandi PR. Die PR-Fachwirtin hat sich auf die Profilentwicklung spezialisiert und entwickelt PR-Strategien für Unternehmen. Sie behält die Kundenbedürfnisse im Auge und achtet auf die passende Kundenansprache.

Die Konzeption von Websites und das Entwickeln von Filmideen liegen in ihren Händen. Die Westfälin ist diplomierte Sozialpädagogin und hat seit 1997 gemeinsam mit Markus Zietlow viele Kundenprojekte, Seminare und Vorträge gesteuert und umgesetzt.

Inhalt:

- Sinn und Zweck gesellschaftlichen Engagements
- Handlungsfelder
- Interner und externer Einsatz
- Partnerschaften mit Non-Profit-Organisationen
- Strukturierte Corporate Social Responsibility konzipieren

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421 4499-934

Termine:

62570F11

07.04.2011 – 08.04.2011

Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

62570H11

03.11.2011 – 04.11.2011

Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 679,- KammerCard € 610,-

62590 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Balanced Scorecard (BSC) zu Vertriebssteuerung in KMU

VERTRIEBSARBEIT SOUVERÄN UND SYSTEMATISCH MIT DER BSC STRUKTURIEREN UND UMSETZEN

In diesem Seminar verbinden Sie Methoden aus Balanced Scorecard und Vertriebsarbeit. Die Einführung der BSC im Vertrieb vereinfacht den komplexen Vorgang der Kundengewinnung enorm. Das Vertriebsteam (Innen- und Außendienst) behält den Überblick bei Zielkunden, Nutzenargumentation und Wettbewerbsaktivitäten. Außerdem ist der Zielerreichungsgrad jeder einzelnen Verkaufsmethode sichtbar. Korrekturen werden zeitnah vorgenommen. Insgesamt wird das Vertriebscontrolling (Gebietsplanung) vereinfacht und mit aussagekräftigen Kennzahlen transparent gehalten. Das spart Zeit bei der Budgetplanung und erlaubt eine aussagekräftige Umsatz- und Gewinnvorhersage.

Ihr Nutzen: → Die BSC hilft gleichermaßen dem Verkäufer, Verkaufsleiter und der Geschäftsführung. In diesem Seminar verbinden Sie Methoden aus Balanced Scorecard und Vertriebsarbeit so, dass sich diese verstärken. Sie überzeugen in Zukunft Ihre (Neu-)Kunden auf systematische und nachhaltige Art und Weise. Sie gestalten Ihre Vertriebsarbeit auf innovative Weise neu. Die Steuerung des Vertriebs funktioniert direkter und zielgenauer.

THOMAS MENZE



(Jahrgang 1962) ist SPPC-Partner und Trainer mit den Schwerpunkten: Kundengewinnung, Kundenbindung, Kommunikation, DISC-Typologie. Herr Menze war 18 Jahre mit Geschäftsführung und Verkauf betraut. Er entwickelte Kundenbindungs- und Kundengewinnungskonzepte sowohl für börsennotierte Konzerne als auch für mittelständische Unternehmen. Herr Menze studierte Elektrotechnik und Betriebswirtschaft. Bei einem bedeutenden deutschen Ventil-Hersteller hat er die Vertriebsorganisation vom Komponenten-, hin zum Systemvertrieb neu ausgerichtet. 1998 wurde er Geschäftsführer eines anglo-amerikanischen Konzerns für Automatisierungstechnik und Explosionsschutz.

Inhalt:

- Anwendung der BSC im Verkauf
- Umsetzung der BSC für Ihren Vertrieb
- BSC in der Gebietsplanung
- BSC bei der Neukundenakquise
- BSC bei der Budgeterfüllung

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

62590F11

08.06.2011 – 09.06.2011

Mi – Do 09.00 – 17.00 Uhr

62590H11

06.12.2011 – 07.12.2011

Di – Mi 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**



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 (Goodwill), um so der teilweisen Austauschbarkeit der Produkte entgegenzuwirken. Die Zielgruppenanalyse, die strukturierte Neukundengewinnung und Akquiseaktivitäten lassen sich gut planen und zielorientiert vorbereiten.

61690 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

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 Telefongesprächs. Sie trainieren, entwickeln und verfeinern Ihr eigenes Telefonverhalten. Sie steigern den Auftragseingang durch aktive Telefonaquise.

CARSTEN SCHULZ



Seit über 11 Jahren ist Carsten Schulz als Personaltrainer tätig und hat mehrjährige Führungserfahrung. Dazu kommen internationale Trainererfahrung. Carsten Schulz ist ein Trainer, Lernpartner, und Moderator mit weitreichenden Kommunikations- und Methodenkompetenzen. Gehirngerechtes Lernen und ziel- und lösungsorientiertes

Handeln sind von zentraler Bedeutung in seinen interaktiven, praxis- und handlungsorientierten Trainings. Im Zuge eines ganzheitlichen Ansatzes stehen effiziente und effektive Umsetzung von Maßnahmen im Vordergrund. Ebenso wie die Entwicklung passender Tools, die die erzielten Erfolge nachhaltig sicherstellen

Inhalt:

- Telefon-Akquise 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 0421-4499-934

Termin:

61690H11

04.07.2011 – 05.07.2011

Mo – Di 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

Akquise für Führungskräfte

PERSÖNLICH UND TELEFONISCH NEUE KUNDEN ERREICHEN

Ein gutes Produkt oder Dienstleistung zu haben heißt noch lange nicht auch wirtschaftlichen Erfolg zu haben. Kunden sind die grundlegende Voraussetzung. Sei es nun für neue Geschäftsfelder die Sie angehen möchten oder zur Erweiterung Ihres vorhandenen Kundenstamms, immer steht hier die Akquise am Anfang. Im Seminar werden die Möglichkeiten der persönlichen Akquise vermittelt, Es wird ein Akquiseleitfaden erstellt und in Live Telefonaten erprobt. Auf Wunsch ist im Anschluss ein persönlicher Coachingtag buchbar.

Ihr Nutzen: → Sie lernen die Angst vor der Kaltakquise zu überwinden und finden den Spaßfaktor. Anhand von einem persönlichen Handwerkskoffer finden Sie den für Sie und Ihre Branche optimalen Akquiseweg. Sie lernen Besuche und Telefonate optimal vorzubereiten und durchzuführen. Tipps und Tricks wie Sie zu Ihrem Gesprächspartner kommen gehören genauso dazu wie die richtige Fragetechnik.

KAI LÜHRS



ist Betriebswirt und geprüfter Trainer sowie Business-Coach. Nach über 15-jähriger Verkaufserfahrung in der Automobil- und Finanzbranche ist er seit einigen Jahren freiberuflicher Trainer und Coach. Der Vertrieb von Automobilen und die Autohausleitung bilden die Grundlage für einen reichen Erfahrungsschatz im Verkauf. Als Regionalleiter in der Sparkassen-Finanzgruppe konnte er sich sein Know-How in der Leasingbranche aufbauen. Und genau in diesen beiden Branchen, Automobil und Finanzen, hat er heute seine Kunden mit Banken und namhaften Automobilherstellern und macht Trainings und Coachings im In- und Ausland. Seine Themen sind: Verkaufen, Telefontraining, Zielentwicklung, Coaching on the job.

Inhalt:

- Klassische Akquise im Außendienst
- Telefonische Kontaktaufnahme
- Ansprechpartner und Entscheider
- Wie komme ich zum Wunschgesprächspartner
- Praktisches Vorgehen

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

61680F11

03.02.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

61680H11

29.09.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-

62600 Buchungsnr. Info-Code

Abendseminar

Business-Networking im Internet

BUSINESSKONTAKTE ON- UND OFFLINE PFLEGEN UND GEWINNEN!

Berufliche Netzwerke sind ein wichtiges unterstützendes Werkzeug bei der Geschäftsanbahnung. Die virtuelle Welt des Internets enthält dazu unterschiedliche Funktionen und Plattformen, die geschickt für ein Unternehmen und sich selbst eingesetzt werden können. Business-Networking und Social Media sind die neuen beruflichen Felder, in denen ebenso viele neue Möglichkeiten entwickelt, verfeinert und etabliert werden. Sie sind mittlerweile sehr umfangreich und beanspruchen neben der fachlichen Kompetenz auch Zeit-Engagement. Business-Networking dient dazu, Kunden zu generieren, Kontakte zu knüpfen und zu pflegen. Menschen kennen, ob virtuell oder real, ist ein förderliches Instrument in der heutigen Business-World.

Ihr Nutzen: → Mit diesem Seminar erhalten Sie einen vertieften Einstieg in die virtuelle Welt des Business-Networking. Sie können sich dann ein klares Bild über Ihre eigenen Möglichkeiten im Internet machen, Nutzen und Schaden besser abwägen, bewusster die virtuelle Welt nutzen und sich darin bewegen und vor allem die Funktionen aktiv in Ihren beruflichen Kontexten einsetzen. Sie erfahren Wissenswertes über XING und die Möglichkeiten dieser Business-Plattform.

MANUELA BALTOŠÉE



ist selbstständige, professionelle Coach, Trainerin und Beraterin. Sie ist seit vielen Jahren in diesen Bereichen tätig und gibt u. a. bei verschiedenen Anbietern Tagesseminare, Schulungen, Workshops, Trainings und Vorträge. Seit vielen Jahren beschäftigt Sie sich mit Business-Networking, insbesondere mit XING. Als Ambassadorin/Moderatorin der Bremer XING-Gruppe ist sie aktiv tätig. Viele Erfahrungen hat sie bei unterschiedlichen Business-Events gemacht, die im Team und auch in Eigenregie organisiert werden. Ständige Schulungen durch die XING AG Hamburg verschaffen ihr einen aktuellen Überblick in die vielen Funktionen der Business-Plattform.

Inhalt:

- Internet-Plattformen (Facebook, StudiVZ, LinkedIn, ...)
- Freizeit- vs. Business-Networking
- Eigene Zielsetzung im Internet
- Eigene Darstellung im Internet
- Business-Plattform XING
- Zielgruppe(n) definieren, Kundenorientierung

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termin:

62600F11

02.03.2011

Mi 18.00 – 21.15 Uhr

62601F11

30.06.2011

Do 18.00 – 21.15 Uhr

62600H11

07.09.2011

Mi 18.00 – 21.15 Uhr

62601H11

07.12.2011

Mi 18.00 – 21.15 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 169,- KammerCard € 149,-

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.

KAI LÜHRS



ist Betriebswirt und geprüfter Trainer sowie Business-Coach. Nach über 15-jähriger Verkaufserfahrung in der Automobil- und Finanzbranche ist er seit einigen Jahren freiberuflicher Trainer und Coach. Der Vertrieb von Automobilen und die Autohausleitung bilden die Grundlage für einen reichen Erfahrungsschatz im Verkauf. Als Regionalleiter in der Sparkassen-Finanzgruppe konnte er sich sein Know-How in der Leasingbranche aufbauen. Und genau in diesen beiden Branchen, Automobil und Finanzen, hat er heute seine Kunden mit Banken und namhaften Automobilherstellern und macht Trainings und Coachings im In- und Ausland. Seine Themen sind: Verkaufen, Telefontraining, Zielentwicklung, Coaching on the job.

Inhalt:

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

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

61660F11

25.01.2011 – 26.01.2011

Di – Mi 09.00 – 17.00 Uhr

61660H11

09.11.2011 – 10.11.2011

Mi – Do 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

46390 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Erfolgreiches Angebotsmanagement

PRAXISORIENTIERTES TRAINING ZUR ANGEBOTSVERFOLGUNG

Um sich im Wettbewerb erfolgreich behaupten zu können, ist ein effizientes und erfolgreiches Angebotsmanagement von grundlegender Bedeutung. Sonst verschwenden Sie Zeit und Geld. Grundlage für ein erfolgreiches Angebotsmanagement und das Nachfassen am Telefon sind eine systematische Kundenanalyse, weiterhin eine optimale Gesprächsführung sowie eine überzeugende Darstellung des Kundennutzens. Ziel ist es dabei immer, eine individuelle Kundenbeziehung aufzubauen und die Quote Ihrer Aufträge zu erhöhen. Angebote sollen Aufträge generieren, dafür muss sich Ihr Angebot aber vom Wettbewerb positiv abheben. Sie müssen deshalb mit dem zielgerichteten Angebotsmanagement die Darstellung Ihres Alleinstellungsmerkmal verwirklichen.

Ihr Nutzen: → Im Training erhalten Sie wichtige Hinweise für ein erfolgreiches Angebotsmanagement. Sie trainieren Methoden und Techniken am Telefon, Angebote nachzuhalten und üben praxisnah die Umsetzung. Erarbeitung von Gesprächsstrategien an konkreten Angeboten.

CARSTEN SCHULZ



Seit über 11 Jahren ist Carsten Schulz als Personaltrainer tätig und hat mehrjährige Führungserfahrung. Dazu kommen internationale Trainererfahrung. Carsten Schulz ist ein Trainer, Lernpartner, und Moderator mit weitreichenden Kommunikations- und Methodenkompetenzen. Gehirngerechtes Lernen und ziel- und lösungsorientiertes

Handeln sind von zentraler Bedeutung in seinen interaktiven, praxis- und handlungsorientierten Trainings. Im Zuge eines ganzheitlichen Ansatzes stehen effiziente und effektive Umsetzung von Maßnahmen im Vordergrund. Ebenso wie die Entwicklung passender Tools, die die erzielten Erfolge nachhaltig sicherstellen

Inhalt:

- Ideale Gestaltungstipps von Angeboten
- Phasen der Angebotsverfolgung
- Kundengespräche professionell führen
- Generelle Telefontipps

Methoden:

- Fallbeispiele aus der Praxis, Partnerarbeiten zu individuellen Formulierungsideen, simulierte- und LIVE-Gespräche

Anmeldung unter 0421.4499-934

Termin:

46390F11

07.02.2011 – 08.02.2011
Mo – Di 09.00 – 17.00 Uhr

46390H11

29.08.2011 – 30.08.2011
Mo – Di 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

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.

CARSTEN SCHULZ



Seit über 11 Jahren ist Carsten Schulz als Personaltrainer tätig und hat mehrjährige Führungserfahrung. Dazu kommen internationale Trainererfahrung. Carsten Schulz ist ein Trainer, Lernpartner, und Moderator mit weitreichenden Kommunikations- und Methodenkompetenzen.

Gehirngerechtes Lernen und ziel- und lösungsorientiertes Handeln sind von zentraler Bedeutung in seinen interaktiven, praxis- und handlungsorientierten Trainings. Im Zuge eines ganzheitlichen Ansatzes stehen effiziente und effektive Umsetzung von Maßnahmen im Vordergrund. Ebenso wie die Entwicklung passender Tools, die die erzielten Erfolge nachhaltig sicherstellen.

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 0421-4499-934

Termine:

46490F11

13.01.2011 – 14.01.2011
Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

46490H11

15.12.2011 – 16.12.2011
Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

62540 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Public Relation für den Vertrieb

NUTZEN SIE VERTRIEBS-PR GEZIELT FÜR IHREN UNTERNEHMENSERFOLG

PR ist nicht nur für das Bekanntmachen und die Imagepflege von Unternehmen wichtig. Richtig geplant und umgesetzt kann sie noch viel mehr: zum Beispiel Ihren Vertrieb unterstützen, und zwar wirksam und nachhaltig. Das gelingt jedoch nur, wenn Sie die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Kunden – und eventuell Ihrer Wiederverkäufer – genau kennen und zielgerichtet bedienen. Erst dann können Sie mit Themen, in denen Ihre Zielgruppe sich wiederfindet, Glaubwürdigkeit und Vertrauen schaffen.

Ihr Nutzen: → Unser Seminar vermittelt Ihnen kompakt und praxisnah, welches Potenzial in Vertriebs-PR steckt, warum es wichtig ist, zwischen Produkt- und Vertriebs-PR zu unterscheiden, und welche Funktion Presse- und Öffentlichkeitsarbeit dabei hat. Sie erfahren, wie Sie bestimmte Reaktionen beim Kunden auslösen und welcher Rückkanäle Sie sich bedienen können. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Geschäftspartner in Ihre PR-Maßnahmen einbinden und wie Sie passende Verteiler aufbauen. Außerdem machen wir Sie mit den Instrumenten der Vertriebs-PR vom Kundenmagazin über Befragungen und soziale Netzwerke bis hin zu Online-Presseportalen vertraut. So werden Sie Vertriebs-PR nicht nur verstehen, sondern auch gezielt für Ihren Unternehmenserfolg anwenden können.

MARKUS ZIETLOW



(Jahrgang 1967) ist der Gründer und Leiter der Bremer Agentur Werdandi PR. Zu seinen Aufgabenschwerpunkten gehört die strategische Beratung von mittelständischen Unternehmen bis hin zur Krisen-PR. Der geborene Wuppertaler beschäftigt sich als Journalist und Autor bereits seit 25 Jahren hauptsächlich mit Kommunikations-, Internet- und Computerthemen. Er hat für viele Fachmagazine, Tageszeitungen und Publikumszeitschriften Artikel verfasst, Bücher geschrieben, als Redakteur im Hörfunk die Internet- und Computersendung NetChat auf Radio Bremen betreut sowie für den Norddeutschen Rundfunk und Hessischen Rundfunk gearbeitet.

Inhalt:

- Grundlagen der Vertriebs-PR
- Zielgruppenspezifisch kommunizieren
- Die richtigen Kanäle für Veröffentlichungen
- Hilfreiche Online-PR
- Pressearbeit für Business-, Consumer und Channelkunden

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

62540F11

17.02.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

62540H11

10.10.2011

Mo 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **369,-** KammerCard € **330,-**

Leasing als Absatzförderungsinstrument

MEHR MASCHINEN UND ANLAGEN VERKAUFEN DURCH FINANZDIENSTLEISTUNGEN

Sie verkaufen Maschinen oder Anlagen, Medizintechnik, Nutzfahrzeuge oder Landmaschinen? Kurz gesagt, Sie verkaufen mobile Investitionsgüter? Dann können Sie Ihren Umsatz signifikant steigern, indem Sie nicht nur das Produkt verkaufen, sondern auch die Finanzdienstleistung dazu. Was in Autohäusern seit vielen Jahren Realität ist, nämlich das Auto und die Finanzierung aus einer Hand zu verkaufen, setzt sich auch immer mehr in der Investitionsgüterbranche durch. Kunden wollen eine Gesamtlösung haben. Darüberhinaus birgt es für den Händler nicht das Risiko von Rechnungsausfällen. Die Leasinggesellschaften zahlen meist zügig und ohne Skonto in Anspruch zu nehmen.

Ihr Nutzen: → Lernen Sie Leasing als Absatzförderungsinstrument kennen. Sie erfahren, wie Sie Investitionsgüter nicht über den Preis sondern über eine monatliche Rate verkaufen. Menschen denken in monatlichen Budgets. Dieser Umstand wird genutzt um den Umsatz zu erhöhen. Sie lernen durch Leasing die Mahnfälle zu reduzieren und Ihre Liquidität zu steigern. Die praktische Umsetzung wird individuell besprochen und mit einem Maßnahmenplan untermauert.

KAI LÜHRS



ist Betriebswirt und geprüfter Trainer sowie Business-Coach. Nach über 15-jähriger Verkaufserfahrung in der Automobil- und Finanzbranche ist er seit einigen Jahren freiberuflicher Trainer und Coach. Der Vertrieb von Automobilen und die Autohausleitung bilden die Grundlage für einen reichen Erfahrungsschatz im Verkauf. Als Regionalleiter in der Sparkassen-Finanzgruppe konnte er sich sein Know-How in der Leasingbranche aufbauen. Und genau in diesen beiden Branchen, Automobil und Finanzen, hat er heute seine Kunden mit Banken und namhaften Automobilherstellern und macht Trainings und Coachings im In- und Ausland. Seine Themen sind: Verkaufen, Telefontraining, Zielentwicklung, Coaching on the job.

Inhalt:

- Leasing als Absatzförderungsinstrument
- Mahnfälle mit Leasing reduzieren
- Liquiditätsteigerung mit Leasing
- Verkauf von Investitionsgütern über die Rate
- Praktische Umsetzung in einen Maßnahmenplan

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

61670F11

01.02.2011

Di 09.00 – 17.00 Uhr

61670H11

06.12.2011

Di 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-

61580 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminare

Vertriebscontrolling

UNTERSTÜTZUNG DES VERTRIEBSMANAGEMENTS

Dem Vertrieb wird hohes Potenzial für Produktivitätssteigerungen bescheinigt. Gefordert wird ein effektives und effizientes Vertriebscontrolling zur Unterstützung des Vertriebsmanagements. Vertriebscontrolling befasst sich deshalb mit der zielgerichteten Steuerung des Vertriebs eines Unternehmens. Es hat die Aufgabe, die für den Vertrieb relevanten Daten aufzubereiten und soll Steuerungsmöglichkeiten aufzeigen. Typische Aufgaben sind Märkte einzuschätzen, Kundenstrukturen zu analysieren, Vertriebsorganisationen zu bewerten und auszurichten, Vertriebswege zu beurteilen und generell Vertriebsrisiken abzuwägen und ein Frühwarnsystem zu etablieren.

Ihr Nutzen: → Sie lernen das Vertriebscontrolling kennen und in den Gesamtzusammenhang des Controllings und der Betriebswirtschaft einzuordnen. Sie beherrschen diverse Instrumente zur Steuerung des Vertriebes im Hinblick auf eine Verbesserung der Erfolgsposition des Unternehmens. Sie machen sich mit den theoretischen Grundlagen vertraut und lernen die Instrumente des Vertriebscontrollings in der Anwendung kennen und für Ihr berufliches Umfeld zu nutzen.

MICHAEL HATJE-BACKHOVE



(Jahrgang 1965) studierte nach seiner Bundeswehrzeit Wirtschaftswissenschaften mit den Schwerpunkten Rechnungswesen und Produktionswirtschaft. Nach einer kurzen Zeit in der Wissenschaft war er vier Jahre in der Wirtschaftsprüfung tätig, bevor er in das Controlling verschiedener Unternehmen wechselte (Bank, Geräteherstellung, Lebensmittel, Dienstleistungsunternehmen). Seit 2005 ist er als Interim-Controller und Freelancer für Rechnungswesen und Controlling tätig. Seine Erfahrungen sammelte er in Unternehmen aller Größenordnungen mit Schwerpunkt auf mittelständische Konzerne.

Inhalt:

- Portfolio-Management als Grundlage für die Vertriebssteuerung
- Deckungsbeitragsrechnung zur Vertriebssteuerung
- Ausgewählte weitere Instrumente zur Steuerung des Vertriebes
- Verbesserung der Erfolgsposition des Unternehmens durch Vertriebscontrolling

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

61580F11

10.01.2011 – 11.01.2011
Mo – Di 09.00 – 17.00 Uhr

61580H11

29.08.2011 – 30.08.2011
Mo – Di 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

Der interkulturelle Schlüssel zum Kunden

MENTALITÄTEN, VERHALTENS- UND VERHANDLUNGS-STRATEGIEN AUF FREMDEN MÄRKTEN

Mentalitäten ausländischer Geschäftspartner – reicht da schon unser Instinkt aus oder gibt es Dinge, die man einfach wissen sollte? Räumliches und zeitliches Denken, Sitten und Gebräuche variieren von Land zu Land. Was ist tugendhaft und was geschäftlich korrekt? Legen unsere Partner/innen Wert auf persönliche Beziehungen oder sind sie abschlussorientiert und reserviert? Wenn man sich mit dem Vornamen anspricht, ist das schon ein vertraulicher Umgangston oder bloße Etikette? Nicht jede Situation ist vorhersehbar – in der Regel aber auf typische Verhaltensmuster zurückzuführen und deshalb beherrschbar.

Ihr Nutzen: → Sie sollten sich im Umgang mit ausländischen Partnern nicht nur von Ihrem Instinkt leiten lassen, sondern Einfühlungsvermögen auf der Basis von Faktenwissen und des Verstehens kultureller Hintergründe entwickeln. Sie sollen erkennen, wie Ihr Gegenüber Sie einschätzt und Sie sollen in der Lage sein, das Verhalten Ihres Gegenübers zu analysieren und zu bewerten. Hierzu erhalten Sie Informationen zu Kulturkreisen, ihre Wirkung auf das Geschäftsverhalten in einzelnen Regionen und Ländern sowie praktische Verhaltenstipps.

DR. WOLFGANG BARTHEL



hat langjährige praktische Erfahrung im internationalen Marketing, speziell im Anlagengeschäft. Er ist tätig in der studentischen Ausbildung, in der Managementweiterbildung sowie als Projektmanager in der internationalen Marktforschung. Herr Dr. Wolfgang Barthel ist beteiligt an der Durchführung von Auslandsmarktforschungsprojekten für große und mittelständische deutsche Unternehmen in China, Russland und Indien. Außerdem berät er Unternehmen beim internationalen Markteintritt in Asien und Amerika. Er ist Außenwirtschaftsberater bei den RWK Sachsen sowie Inhaber der Außenwirtschaftsberatung POLY INTERNATIONAL.

Inhalt:

- Was ausländische Geschäftspartner von Deutschen erwarten
- Systematisierte Verhaltensmuster ausländischer Geschäftspartner
- Marketing und Kommunikation zwischen den Kulturen
- Fit fürs Ausland – interkultureller Selbstcheck

Methoden:

- Vortag, Checklisten für die interkulturelle Kommunikation, Situationsbeispiele, Handmaterial mit Länder-Informationen

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

60910F11

26.05.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

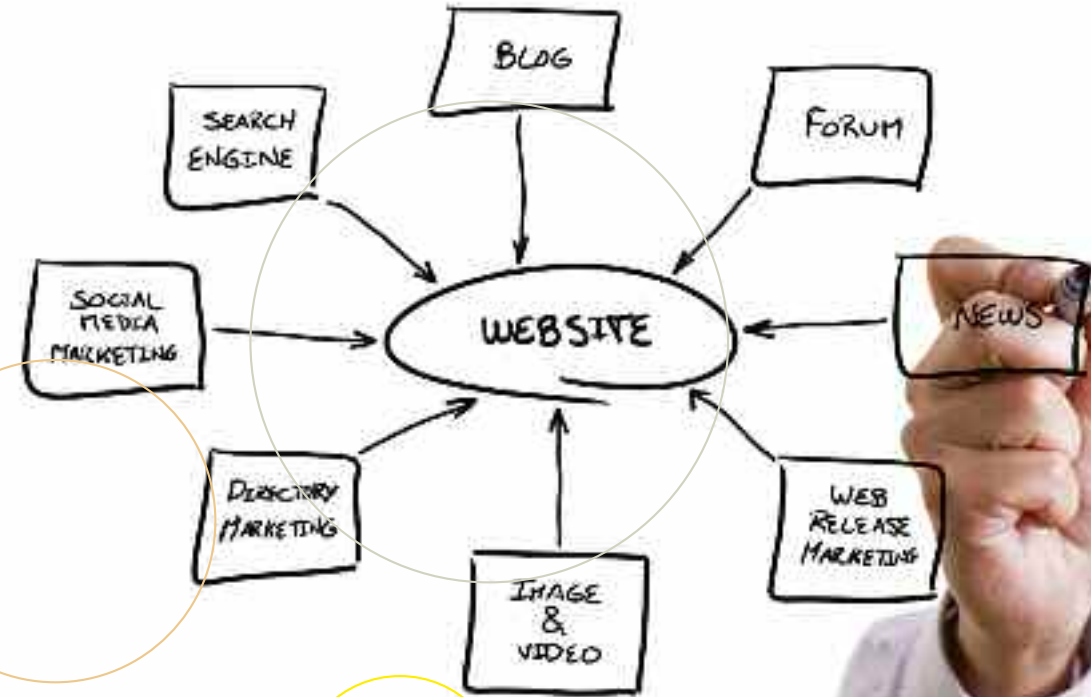
60910H11

08.12.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **369,-** KammerCard € **330,-**



Public Relations und Unternehmenskommunikation

Die einheitliche und zielorientierte Gestaltung der Kommunikation eines Unternehmens ist für das Image und den Markterfolg von Unternehmen von besonderer Bedeutung. Neben den klassischen Kommunikationsmitteln treten dabei Video- und Audio-Präsentationen immer mehr in den Vordergrund. Dies gilt sowohl für Unternehmen als Ganzes, aber auch für Fach- und Führungskräfte in wichtigen Funktionen. Hinzu kommt, dass Public Relations vermehrt neue Aufgaben im Bereich Krisenkommunikation und Vertriebs-PR übernehmen muss. Ziel ist der Aufbau eines einheitlichen professionellen Bildes im Markt und in der Öffentlichkeit.

62580 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Crossmediale Public Relations (PR)

DIE PASSENDEN ZIELGRUPPEN RICHTIG ANSPRECHEN

Die Anforderungen an PR sind in den letzten Jahren enorm gestiegen. Neue Medien, gestiegene Bedürfnisse der Dialoggruppen und hoher Konkurrenzdruck lasten nicht nur auf Unternehmen, sondern auch auf Non-Profit-Organisationen. Erst eine crossmediale Strategie, die die Wünsche und Bedürfnisse aller Zielgruppen berücksichtigt, schafft die Voraussetzungen, um die Kommunikation sinnvoll zu gestalten und die finanziellen Mittel für PR so effektiv wie möglich einzusetzen.

Ihr Nutzen: → Unser Seminar zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Kommunikation so gezielt wie nötig strukturieren. Sie erlernen, aus einer vorwiegend passenden Haltung in eine aktive, dialogfördernde zu wechseln. Wir demonstrieren Ihnen, wie Sie die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Zielgruppen genau ermitteln und bedienen. Außerdem machen wir Sie damit vertraut, wie Sie die passenden Themen ermitteln und den Dialog medienübergreifend an die richtige Stelle bringen.

ANNE KLEIS



(Jahrgang 1966) ist stellvertretende Geschäftsführerin und Mitbegründerin von Werdandi PR. Die PR-Fachwirtin hat sich auf die Profilentwicklung spezialisiert und entwickelt PR-Strategien für Unternehmen. Sie behält die Kundenbedürfnisse im Auge und achtet auf die passende Kundenansprache. Die Konzeption von Websites und das Entwickeln von Filmideen liegen in ihren Händen. Die Westfälin ist diplomierte Sozialpädagogin und hat seit 1997 gemeinsam mit Markus Zietlow viele Kundenprojekte, Seminare und Vorträge gesteuert und umgesetzt.

Inhalt:

- Grundlagen der crossmedialen Kommunikation
- Kundenprofile erstellen
- Crossmedial veröffentlichen
- Jeden Kanal passend nutzen
- Kommunikationsprozesse bewerten und verbessern

Methoden:

- Vortrag, Moderierte Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

62580F11

10.02.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

62580H11

29.09.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-

Moderne Unternehmenskommunikation in Ton und Bild

AUDIO- UND VIDEOPODCASTS FÜR DIE UNTERNEHMENSKOMMUNIKATION

Audio- und Video-Podcasts erfreuen sich nicht nur im privaten Umfeld immer größerer Beliebtheit, sie können auch eine Bereicherung für die interne und externe Unternehmenskommunikation sein. Botschaften an die Mitarbeiter und an die Öffentlichkeit lassen sich mit Hilfe von Podcasts schnell, lebendig und persönlich kommunizieren. Wer damit Erfolg haben will, muss allerdings wissen, wie Podcasts funktionieren und wo sie sinnvoll eingesetzt werden können. Unser Seminar vermittelt Ihnen das nötige Hintergrundwissen und führt Sie anhand von praktischen Übungen in die Podcast-Produktion ein.

Ihr Nutzen: → Am Ende des Seminars werden Sie nicht nur theoretisch wissen, wie Sie einen Audio- oder Video-Podcast konzipieren und in Ihre Unternehmenskommunikation einbinden, sondern Sie werden Ihren ersten eigenen Beitrag fertig produziert haben. Vorher lernen Sie den Umgang mit Kamera und Ton, die Grundlagen der Interview- und der digitalen Schnitttechnik, das Auswählen von Themen und das Texten für Video- und Audiobeiträge. Außerdem vermitteln wir Ihnen mögliche Formen der Veröffentlichung und klären Ihre technischen Fragen.

CLAAS PREMKE



(Jahrgang 1977) gründete 2006 gemeinsam mit Björn Upadek die Bremer Film- und Fernsehagentur Deichblick, die sich auf Audiovisuelle Markenkommunikation vom Animationsfilm bis zum Werbespot und auf TV-Produktionen für verschiedene Medien und Formate spezialisiert hat. Unter anderem produziert Deichblick ein tagesaktuelles

Web-TV für die Nordwest-Zeitung in Oldenburg. Zuvor studierte der gebürtige Hannoveraner Soziologie und Medienwissenschaften und absolvierte eine Ausbildung zum Kameramann und Cutter bei der Deutschen Fernsehnachrichten Agentur. Als Producer, Moderator und Redaktionsleiter arbeitete er unter anderem bei Hit Radio Antenne (Hannover), bei NBC GIGA und bei Radio Bremen.

Inhalt:

- Wem Podcasts nützen
- Beiträge sinnvoll konzipieren und umsetzen
- Richtig filmen
- Digital schneiden
- Passend veröffentlichen

Methoden:

- Vortrag, praktische Übungen, Best-Practice-Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

62560F11

10.03.2011 – 11.03.2011
Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

62560H11

06.10.2011 – 07.10.2011
Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

62520 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Medientraining: So kommen Sie ins Fernsehen

WIE ERFOLGREICHE TV-MEDIENARBEIT FÜR IHR UNTERNEHMEN FUNKTIONIERT

Das Fernsehen ist noch immer das Informationsmedium Nummer eins. 90 Prozent der Deutschen (mit Internetzugang) schauen im Fernsehen aktuelle Nachrichten. Wer es hierhin schafft, bekommt höchste Aufmerksamkeit. Aber auch außerhalb der Fernsehgeräte gewinnen bewegte Bilder, zum Beispiel Videoblogs, Imagefilme und Event-Dokumentationen im Internet, immer mehr an Bedeutung. Wer vor der Kamera klar kommuniziert und dabei souverän und sympathisch bleibt, kann mit seinen Auftritten Kunden, Investoren und Mitarbeiter von sich und seinem Unternehmen überzeugen. Das Seminar zeigt Ihnen, wie erfolgreiche TV-Medienarbeit funktioniert und was Sie dabei beachten müssen.

Ihr Nutzen: → Eine theoretische Einführung vermittelt Ihnen das nötige Hintergrundwissen und Verständnis zum Fernsehjournalismus. Sie lernen, mit welchen Themen Sie bei Fernsehjournalisten punkten, wie Sie Inhalte fernsehgerecht aufarbeiten und wie Sie Aussagen vor der Kamera knapp und präzise formulieren. Anhand von praktischen Übungen bekommen Sie ein Gefühl dafür, wie Sie auf dem Bildschirm wirken, und verbessern Ihre Sprechtechnik und Körpersprache. Damit steht gelungenen Fernsehauftritten nichts mehr im Wege.

CLAAS PREMKE



(Jahrgang 1977) Björn Upadek die Bremer Film- und Fernsehagentur Deichblick, die sich auf Audio-visuelle Markenkommunikation vom Animationsfilm bis zum Werbespot und auf TV-Produktionen für verschiedene Medien und Formate spezialisiert hat. Unter anderem produziert Deichblick ein tagesaktuelles Web-TV für die Nordwest-Zeitung in Oldenburg. Zuvor studierte der gebürtige Hannoveraner Soziologie und Medienwissenschaften und absolvierte eine Ausbildung zum Kameramann und Cutter bei der Deutschen Fernsehnachrichten Agentur. Als Producer, Moderator und Redaktionsleiter arbeitete er unter anderem bei Hit Radio Antenne (Hannover), bei NBC GIGA und bei Radio Bremen.

Inhalt:

- Die Arbeit einer Fernsehredaktion
- Interessante Themen für das Fernsehen
- Reden vor der Kamera
- Ausstrahlung und Aussehen
- Live oder aufgezeichnet: Der Kontrast

Methoden:

- Vortrag, praktische Übungen, Best-Practice-Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

62520F11
20.01.2011 – 21.01.2011
Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

62520H11
15.09.2011 – 16.09.2011
Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:
€ 679,- KammerCard € 610,-

Augen auf und durch: Souverän vor Kamera und Mikrofon

IHR UNTERNEHMEN WIRKUNGSVOLL IN INTERVIEWS REPRÄSENTIEREN UND DARSTELLEN

Draußen vor der Tür steht ein Radioreporter oder gar ein Kamerateam – und was jetzt? Klare Sache: Das ist Sache des Chefs oder zumindest einer Führungskraft. Er oder sie muss sich womöglich unangenehmen Fragen stellen, Erklärungen finden, wenn im Unternehmen etwas schief gelaufen ist, und darf sich weder aus der Ruhe bringen lassen noch um den heißen Brei herumreden. Angesichts dieser Aussichten wird es gestandenen Führungskräften schon mal mulmig in der Magengegend. Denn wer sich verplappert, kann seinem Unternehmen ernsthaft schaden. Aber: Auf Interviews und Statements für das Radio oder Fernsehen können Sie sich vorbereiten. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Interviews und Statements für diese Medien in Zukunft meistern.

Ihr Nutzen: → Wir vermitteln Ihnen praxisnah und anwendbar, was in Fernseh- und Radiointerviews von Ihnen erwartet wird und wie Sie sich auf diese Erwartungen einstellen können. Sie erfahren, welche Fallstricke bei der Medienarbeit lauern und wie Sie Ihre persönliche Hemmschwelle, sich vor Mikrofon und Kamera zu äußern, überwinden. Unser Experte zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Botschaft auf den Punkt bringen und mit kritischen Fragen souverän umgehen. So gehen Sie in Zukunft gut gewappnet in Ihre Interviews und können die Chance nutzen, Ihr Unternehmen positiv darzustellen.

CLAAS PREMKE



(Jahrgang 1977) Björn Upadek die Bremer Film- und Fernsehagentur Deichblick, die sich auf Audio-visuelle Markenkommunikation vom Animationsfilm bis zum Werbespot und auf TV-Produktionen für verschiedene Medien und Formate spezialisiert hat. Unter anderem produziert Deichblick ein tagesaktuelles Web-TV für die Nordwest-Zeitung in Oldenburg. Zuvor studierte der gebürtige Hannoveraner Soziologie und Medienwissenschaften und absolvierte eine Ausbildung zum Kameramann und Cutter bei der Deutschen Fernseh Nachrichten Agentur. Als Producer, Moderator und Redaktionsleiter arbeitete er unter anderem bei Hit Radio Antenne (Hannover), bei NBC GIGA und bei Radio Bremen.

Inhalt:

- Die Arbeit von Fernseh- und Hörfunkredaktionen
- Die Scheu vor Kamera und Mikrofon abbauen
- Interview und Statement
- Überzeugend wirken
- Richtiges Verhalten unter Druck

Methoden:

- Vortrag, praktische Übungen, Best-Practice-Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

62530F11

26.05.2011 – 27.05.2011

Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

62530H11

08.12.2011 – 09.12.2011

Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 679,- KammerCard € 610,-

62610 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Bilder in der Kommunikation

VISUALISIERUNG RICHTIG EINSETZEN

Bilder spielen in der Kommunikation eine zentrale, oft weit unterschätzte Rolle. Eine attraktive Bilderwelt für Ihren Internetauftritt, ein eindrucksvolles Pressefoto oder ansprechende Abbildungen in Ihren Broschüren: Die richtige Visualisierung Ihrer Botschaften verstärkt die Wirkung immens. Bilder sind aber auch von den Inhalten abhängig. Wenn Sie Filme, Print-Materialien oder Online-Veröffentlichungen planen, bildet erst die passende Verbindung aller inhaltlichen Elemente eine effektive Einheit.

Ihr Nutzen: → In unserem Seminar erfahren Sie, wie Sie Bilder richtig einsetzen. Anhand von Beispielen zeigen wir Ihnen, wie Sie Botschaften so über Bilder transportieren, dass Sie bei Ihren Zielgruppen ankommen. Wir machen Sie mit Methoden bekannt, mit deren Hilfe Sie Ideen für einprägsame Bilder, unverkennbare Bilderwelten und eine zielführende Bildsprache entwickeln. Darüber hinaus vermitteln wir Ihnen, wie Sie mit externen Auftragnehmern effizient zusammenarbeiten und Ihre Vorstellungen verständlich vermitteln.

ANNE KLEIS



(Jahrgang 1966) ist stellvertretende Geschäftsführerin und Mitbegründerin von Werdandi PR. Die PR-Fachwirtin hat sich auf die Profilentwicklung spezialisiert und entwickelt PR-Strategien für Unternehmen. Sie behält die Kundenbedürfnisse im Auge und achtet auf die passende Kundenansprache.

Die Konzeption von Websites und das Entwickeln von Filmideen liegen in ihren Händen. Die Westfälin ist diplomierte Sozialpädagogin und hat seit 1997 gemeinsam mit Markus Zietlow viele Kundenprojekte, Seminare und Vorträge gesteuert und umgesetzt.

Inhalt:

- So wirken gute Bilder
- Bildsprache verstehen und einsetzen
- Ideen für Bilder, Animationen und Grafiken finden
- Passende Bilder für unterschiedliche Medien
- Grafiker, Fotografen und Filmer richtig briefen

Methoden:

- Vortrag, praktische Übungen, Best-Practice-Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

62610F11

09.06.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

62610H11

10.11.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **369,-** KammerCard € **330,-**

Journalisten verstehen und richtig ansprechen

VOM UMGANG MIT DER PRESSE

Pressearbeit spielt in der Unternehmenskommunikation eine wichtige Rolle, denn eine positive Berichterstattung in einer Zeitung oder Zeitschrift ist um ein Vielfaches glaubwürdiger als Werbung. Aber warum antworten Journalisten eigentlich nicht auf E-Mails? Warum berücksichtigen Sie nicht die zugesandten Pressemitteilungen? Und warum schreiben sie nie das, was sie sollen? Wenn Sie sich diese Fragen stellen (müssen), dann ist unser Seminar ›Vom Umgang mit der Presse‹ das Richtige für Sie. Unser Dozent vermittelt Ihnen, wie Journalisten wirklich ›ticken‹, wie sie arbeiten, was sie interessiert und von welchen Faktoren erfolgreiche Pressearbeit abhängt.

Ihr Nutzen: → Sie gewinnen ein umfassendes Verständnis für den Arbeitsalltag, die Sorgen und Nöte von Journalisten. Aufbauend auf diesem Wissen lernen Sie anhand ausgewählter Beispiele aus der Praxis, wie Sie die richtigen Themen für Ihre Pressearbeit finden und wie Sie Informationen über Ihr Unternehmen pressetauglich aufbereiten und anbieten. Sie erfahren, welche Instrumente Ihnen neben der reinen Pressemitteilung noch zur Verfügung und wie Sie sie einsetzen können, damit die ›Operation Pressearbeit‹ in Zukunft gelingt.

MARKUS ZIETLOW



(Jahrgang 1967) ist der Gründer und Leiter der Bremer Agentur Werdandi PR. Zu seinen Aufgabenschwerpunkten gehört die strategische Beratung von mittelständischen Unternehmen bis hin zur Krisen-PR. Der geborene Wuppertaler beschäftigt sich als Journalist und Autor bereits seit 25 Jahren hauptsächlich mit Kommunikations-, Internet- und Computertemen. Er hat für viele Fachmagazine, Tageszeitungen und Publikumszeitschriften Artikel verfasst, Bücher geschrieben, als Redakteur im Hörfunk die Internet- und Computersendung NetChat auf Radio Bremen betreut sowie für den Norddeutschen Rundfunk und Hessischen Rundfunk gearbeitet.

Inhalt:

- Die Arbeit von Redaktionen
- Themenfindung
- Klassische Pressearbeit und Online-Medien
- Pressearbeit für unterschiedliche Zielgruppen
- Presseverteiler und Presseportale

Methoden:

- Vortrag, Diskussion, Best-Practice-Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

62510F11

23.06.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

62510H11

12.12.2011

Mo 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-

62550 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Krisenkommunikation und -management

GUT VORBEREITET KRISEN BEWÄLTIGEN

Eine Krise kann jedes Unternehmen aus den unterschiedlichsten Gründen treffen: Wirtschaftliche Schwierigkeiten, der Zwang zu Entlassungen, Schadensereignisse, Rückrufaktionen oder einfach nur üble Gerüchte. Ist die Krise erst einmal da, ist es für die Vorbereitung zu spät. Denn dann tritt eine Ausnahmesituation ein, und ohne eine vorher ausgearbeitete Strategie sind auch Führungskräfte nicht in der Lage, unter Zeitdruck auch noch die kommunikativen Probleme zu lösen, die eine Krise mit sich bringt. Aus Angst, etwas falsch zu machen, wird entweder gar nicht oder mit den falschen Botschaften einfach an der Zielgruppe vorbei kommuniziert. Unser Seminar bereitet Sie auf mögliche Krisenfälle vor und zeigt Ihnen den Weg zum Krisenhandbuch für Ihr Unternehmen.

Ihr Nutzen: → Sie erwerben das nötige Grundwissen über die Entstehung, den Verlauf und die Erscheinungsformen von Krisen und Katastrophen. Sie lernen, wie Sie im Ernstfall richtig kommunizieren und wie Sie welche Kanäle nutzen, um Schäden in Grenzen zu halten. Dabei geht es nicht nur um klassische Medienarbeit, sondern auch um den Umgang mit speziellen Foren, Blogs, Chats und sozialen Netzwerken. Außerdem bekommen Sie ein Gefühl für die eigene "Krisentauglichkeit" und üben das kommunikative Verhalten und strategische Denken in Ausnahmesituationen. So gerüstet, wird es Ihnen gelingen, eine gut anwendbare Strategie für den Krisenfall auch für Ihr Unternehmen aufzustellen.

MARKUS ZIETLOW



(Jahrgang 1967) ist der Gründer und Leiter der Bremer Agentur Werdandi PR. Zu seinen Aufgabenschwerpunkten gehört die strategische Beratung von mittelständischen Unternehmen bis hin zur Krisen-PR. Der geborene Wuppertaler beschäftigt sich als Journalist und Autor bereits seit 25 Jahren hauptsächlich mit Kommunikations-, Internet- und Computerthemen. Er hat für viele Fachmagazine, Tageszeitungen und Publikumszeitschriften Artikel verfasst, Bücher geschrieben, als Redakteur im Hörfunk die Internet- und Computersendung NetChat auf Radio Bremen betreut sowie für den Norddeutschen Rundfunk und Hessischen Rundfunk gearbeitet.

Inhalt:

- So verlaufen Krisen
- Krisentauglichkeit erarbeiten
- Angemessen agieren statt abzuwarten
- Strategisch handeln unter Druck
- Umgang mit Kommunikationsgruppen

Methoden:

- Vortrag, Diskussion, Best-Practice-Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

62550F11

05.05.2011 – 06.05.2011
Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

62550H11

24.11.2011 – 25.11.2011
Do – Fr 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 679,- KammerCard € 610,-

Public Relation für den Vertrieb

NUTZEN SIE VERTRIEBS-PR GEZIELT FÜR IHREN UNTERNEHMENSERFOLG

PR ist nicht nur für das Bekanntmachen und die Imagepflege von Unternehmen wichtig. Richtig geplant und umgesetzt kann sie noch viel mehr: zum Beispiel Ihren Vertrieb unterstützen, und zwar wirksam und nachhaltig. Das gelingt jedoch nur, wenn Sie die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Kunden – und eventuell Ihrer Wiederverkäufer – genau kennen und zielgerichtet bedienen. Erst dann können Sie mit Themen, in denen Ihre Zielgruppe sich wiederfindet, Glaubwürdigkeit und Vertrauen schaffen.

Ihr Nutzen: → Unser Seminar vermittelt Ihnen kompakt und praxisnah, welches Potenzial in Vertriebs-PR steckt, warum es wichtig ist, zwischen Produkt- und Vertriebs-PR zu unterscheiden, und welche Funktion Presse- und Öffentlichkeitsarbeit dabei hat. Sie erfahren, wie Sie bestimmte Reaktionen beim Kunden auslösen und welcher Rückkanäle Sie sich bedienen können. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Geschäftspartner in Ihre PR-Maßnahmen einbinden und wie Sie passende Verteiler aufbauen. Außerdem machen wir Sie mit den Instrumenten der Vertriebs-PR vom Kundenmagazin über Befragungen und soziale Netzwerke bis hin zu Online-Presseportalen vertraut. So werden Sie Vertriebs-PR nicht nur verstehen, sondern auch gezielt für Ihren Unternehmenserfolg anwenden können.

MARKUS ZIETLOW



(Jahrgang 1967) ist der Gründer und Leiter der Bremer Agentur Werdandi PR. Zu seinen Aufgabenschwerpunkten gehört die strategische Beratung von mittelständischen Unternehmen bis hin zur Krisen-PR. Der geborene Wuppertaler beschäftigt sich als Journalist und Autor bereits seit 25 Jahren hauptsächlich mit Kommunikations-, Internet- und Computerthemen. Er hat für viele Fachmagazine, Tageszeitungen und Publikumszeitschriften Artikel verfasst, Bücher geschrieben, als Redakteur im Hörfunk die Internet- und Computersendung NetChat auf Radio Bremen betreut sowie für den Norddeutschen Rundfunk und Hessischen Rundfunk gearbeitet.

Inhalt:

- Grundlagen der Vertriebs-PR
- Zielgruppenspezifisch kommunizieren
- Die richtigen Kanäle für Veröffentlichungen
- Hilfreiche Online-PR
- Pressearbeit für Business-, Consumer und Channelkunden

Methoden:

- Vortrag, Diskussion, Best-Practice-Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

62540F11

17.02.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

62540H11

10.10.2011

Mo 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-



Logistik und Außenhandel

Unternehmen, die ihre Logistik- und Zollprozesse konsequent in den Mittelpunkt ihrer Tätigkeiten stellen, werden der Komplexität im internationalen Handel gerecht und erhalten so die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens. Die schnelle und wirtschaftliche Abwicklung der Zollbestimmungen und rechtlichen Anforderungen im Rahmen der Exportkontrolle verlangt aktuelles Wissen. Eine Möglichkeit die Prozesse zu optimieren, ist der Status des zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten, der als besonders vertrauenswürdig und zuverlässig gilt. Im internationalen Geschäftsverkehr kommen Fach- und Führungskräfte in Kontakt mit anderen Rechtskreisen und Kulturen. Aktuelles, praxisnahes und konkretes Wissen ist hier unabdingbar, um den Außenhandel effektiv und rechtssicher zu gestalten.

60900 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Zugelassener Wirtschafts- beteiligter (ZWB / AEO)

DER STATUS DES AUTHORISED ECONOMIC OPERATOR ALS WETTBEWERBSVORTEIL

Ein Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter besitzt einen besonderen Status: Er gilt als besonders zuverlässig und vertrauenswürdig und kann dafür besondere Vergünstigungen im Rahmen der Zollabfertigung in Anspruch nehmen. Immer mehr Firmen fordern von ihren Geschäftspartner/innen das Zertifikat. Und wer kein Zertifikat vorweisen kann, erleidet Wettbewerbsnachteile, denn dieses Thema ist auch für die internationalen Absatzmärkte immer relevanter. Auf dem Weg zum Zertifikat ist ein umfangreicher Fragenkatalog der Zollverwaltung zu beantworten und es gilt, Anforderungen für den Erhalt zu erfüllen.

Ihr Nutzen: → Das Seminar informiert über Bedeutung des Zertifikates, erläutert das Antragsverfahren und weist auf die notwendigen Organisationsanpassungen in den Unternehmen hin. Sie kennen die Bedeutung des ZWB und die notwendigen Schritte hin zum Zertifikat. Sie wissen was in Ihrem Unternehmen gemacht werden muss, um das Zertifikat zu bekommen.

KARSTEN DE RIESE



ist selbständiger Berater im Bereich Zoll und Logistik. Durch seine berufliche Erfahrung bietet er fundierte Unterstützung für internationale Unternehmen und schafft Lösungen für Zollthemen durch Integration in vorhandene Prozesse. Jedes Unternehmen, egal ob Industrie, Großhändler oder Spedition hat andere spezifische Anforderungen an das Thema Zoll und ist unterschiedlich stark im Außenhandel aktiv. Hierfür steht Herr de Riese mit LogiZoll als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung. Herr de Riese ist Dipl.-Logistiker (DLA).

Inhalt:

- Voraussetzungen und Darstellung des Antragsverfahrens
- Inhalte des Fragenkataloges und welche Abteilungen sind betroffen?
- Erläuterungen der Zertifikate C, S, und F
- Auswirkungen des ZWB / AEO auf andere Bewilligungen
- Maßnahmen für den Erhalt des ZWB / AEO-Status

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

60900F11

29.03.2011

Di 09.00 – 17.00 Uhr

60900H11

16.11.2011

Mi 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-

Zugelassener Wirtschafts- beteiligter (ZWB / AEO)

DER STATUS DES AUTHORISED ECONOMIC OPERATOR ALS WETTBEWERBSVORTEIL

Ein Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter besitzt einen besonderen Status: Er gilt als besonders zuverlässig und vertrauenswürdig und kann dafür besondere Vergünstigungen im Rahmen der Zollabfertigung in Anspruch nehmen. Immer mehr Firmen fordern von ihren Geschäftspartner/innen das Zertifikat. Und wer kein Zertifikat vorweisen kann, erleidet Wettbewerbsnachteile, denn dieses Thema ist auch für die internationalen Absatzmärkte immer relevanter. Auf dem Weg zum Zertifikat ist ein umfangreicher Fragenkatalog der Zollverwaltung zu beantworten und es gilt, Anforderungen für den Erhalt zu erfüllen.

Ihr Nutzen: → Das Seminar informiert über Bedeutung des Zertifikates, erläutert das Antragsverfahren und weist auf die notwendigen Organisationsanpassungen in den Unternehmen hin. Sie kennen die Bedeutung des ZWB und die notwendigen Schritte hin zum Zertifikat. Sie wissen was in Ihrem Unternehmen gemacht werden muss, um das Zertifikat zu bekommen.

DR. WOLFGANG BARTHEL



hat langjährige praktische Erfahrung im internationalen Marketing, speziell im Anlagengeschäft. Er ist tätig in der studentischen Ausbildung, in der Managementweiterbildung sowie als Projektmanager in der internationalen Marktforschung. Herr Dr. Wolfgang Barthel ist beteiligt an der Durchführung von Auslandsmarktforschungsprojekten für große und mittelständische deutsche Unternehmen in China, Russland und Indien. Außerdem berät er Unternehmen beim internationalen Markteinstieg in Asien und Amerika. Er ist Außenwirtschaftsberater bei den RKW Sachsen sowie Inhaber der Außenwirtschaftsberatung POLY INTERNATIONAL.

Inhalt:

- Voraussetzungen und Darstellung des Antragsverfahrens
- Inhalte des Fragenkataloges und welche Abteilungen sind betroffen?
- Erläuterungen der Zertifikate C, S, und F
- Auswirkungen des ZWB / AEO auf andere Bewilligungen
- Maßnahmen für den Erhalt des ZWB / AEO-Status

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

60930F11

03.02.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

60930H11

21.06.2011

Di 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-

60920 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Außenwirtschaftsrecht und globale Exportkontrolle praktikabel handhaben

SICHERHEIT BEI DER EINHALTUNG VON BESTIMMUNGEN

Grundsätzlich alle Firmen, die außenwirtschaftlich tätig sind, sehen sich mit außen- und sicherheitspolitischen Beschränkungen im Waren- und Dienstleistungsverkehr konfrontiert. Verstöße gegen exportkontrollrechtliche Bestimmungen können massive Folgen für das Unternehmen haben. Zudem haftet die/der Ausführungsverantwortliche in der Geschäftsleitung für Verstöße persönlich und trägt damit ein hohes Risiko. Das betrifft Genehmigungspflichten, Embargo-Bestimmungen und die Bestimmungen zur Terrorismusbekämpfung. Von den Firmen muss jedes Geschäft dementsprechend geprüft werden, und es muss ein entsprechendes Regime im Unternehmen installiert werden.

Ihr Nutzen: → Sie werden sich im Seminar ausführlich mit den geltenden Bestimmungen und Neuerungen beschäftigen, Methoden der Prüfung und Beantragung von Genehmigungen kennenlernen, dies praktisch üben, und auch Hinweise erhalten, wie diese Prozesse im Unternehmen organisiert werden können.

DR. WOLFGANG BARTHEL



hat langjährige praktische Erfahrung im internationalen Marketing, speziell im Anlagengeschäft. Er ist tätig in der studentischen Ausbildung, in der Managementweiterbildung sowie als Projektmanager in der internationalen Marktforschung. Herr Dr. Wolfgang Barthel ist beteiligt an der Durchführung von Auslandsmarktforschungsprojekten für große und mittelständische deutsche Unternehmen in China, Russland und Indien. Außerdem berät er Unternehmen beim internationalen Markteinstieg in Asien und Amerika. Er ist Außenwirtschaftsberater bei den RKW Sachsen sowie Inhaber der Außenwirtschaftsberatung POLY INTERNATIONAL.

Inhalt:

- Grundbestandteile des Außenwirtschafts und Exportkontrollrechts
- Länderbezogene Embargolisten
- Dual-Use-Verordnung und weitere Exportkontrolllisten
- Praxis der Wareneinreihung
- Praktische Implementierung der Prüfpflichten und Arbeitsabfolgen im Unternehmen

Methoden:

- Vortrag, Erläuterung von Dokumenten und Fallbeispielen, Checklisten

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

60920F11

17.03.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

60920H11

13.10.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-

Die Neuerungen der INCOTERMS® 2010

EIN LEITFADEN ZUR PROFESSIONELLEN HANDHABUNG DER REVIDIERTEN LIEFERBEDINGUNGEN IM AUSLANDSGESCHÄFT

Zum 1.1.2011 tritt eine Neufassung der INCOTERMS® in Kraft – veränderte bzw. neue Lieferklauseln, striktere Fassung der Anwendbarkeit und der Auslegungsregeln. Für im Export und Import tätige Unternehmen ist es wichtig, die Lieferbedingungen unter den Aspekten der Transportorganisation, der Kosten- und Gefahrentragung, der Versicherung des Transports, der Kaufpreiskalkulation und der Zahlungsvereinbarung sowie unter Umsatzsteuergesichtspunkten richtig einzusetzen. Und außerdem die Auslegungspraxis auf dem neuesten Stand zu beherrschen, insbesondere was bestimmte moderne Transportarten betrifft.

Ihr Nutzen: → Die Teilnehmer erhalten einen ausführlichen Überblick zur Gesamtkonzeption der INCOTERMS® 2010 und diskutieren ausführlich die Veränderungen bei einzelnen Klauseln und die daraus resultierende Auslegung. Anhand von praktischen Fallbeispielen lernen Sie die unterschiedlichen Optionen für die Auswahl der INCOTERMS®-Klauseln kennen bzw. können Ihr Wissen dazu vertiefen. Sie werden damit auf den neuesten Stand in der Handhabung der Lieferbedingungen gebracht. INCOTERMS® ist eine Marke von ICC (www.icc-deutschland.de).

DR. WOLFGANG BARTHEL



hat langjährige praktische Erfahrung im internationalen Marketing, speziell im Anlagengeschäft. Er ist tätig in der studentischen Ausbildung, in der Managementweiterbildung sowie als Projektmanager in der internationalen Marktforschung. Herr Dr. Wolfgang Barthel ist beteiligt an der Durchführung von Auslandsmarktforschungsprojekten für große und mittelständische deutsche Unternehmen in China, Russland und Indien. Außerdem berät er Unternehmen beim internationalen Markteinstieg in Asien und Amerika. Er ist Außenwirtschaftsberater bei den RKW Sachsen sowie Inhaber der Außenwirtschaftsberatung POLY INTERNATIONAL.

Inhalt:

- Vereinbarung der Lieferbedingungen
- Kosten- und Gefahrenübergang als entscheidende Kriterien der Auswahl
- Überblick über die INCOTERMS® 2010 und eingetretene Veränderungen
- Wahl und Anwendung der richtigen Lieferklauseln
- Konsequenzen aus der Anwendung der INCOTERMS® 2010

Methoden:

- Vortrag, Erläuterung anhand von Fallbeispiele, Anwendung von Checklisten

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

60960H10

09.12.2010

Do 09.00 – 17.00 Uhr

60960H11

08.09.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-

60950 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Transport- und Lagerschäden

DAS RICHTIGE MANAGEMENT VON TRANSPORT- UND LAGERSCHÄDEN ZUR SCHADENSBEGRENZUNG

Transport- und Lagerschäden sind auch heute im Zeitalter moderner Transport- und Lagersysteme ein bedeutendes Thema. Schäden in der Verladung, Umschlag und Transport verursachen erhebliche Kosten für alle Beteiligte. Umso wichtiger ist es, die Aspekte einer Schadensbearbeitung zu kennen und Ansprüche durchzusetzen. Dabei kommt es häufig darauf an, bereits im Vorfeld der Transportdurchführung seine Rechte und Pflichten zu kennen und fristgerecht zu handeln. Nur wer aktiv handelt, kann noch Schadensbegrenzung leisten. Durch die kompetente und verlässliche Abwicklung von Schäden im Zusammenhang mit Ihrer Geschäftstätigkeit optimieren Sie die Zufriedenheit bei Ihren Kunden und die Zusammenarbeit mit Ihren Geschäftspartnern.

Ihr Nutzen: → Sie erhalten Überblick und eine Einführung in das richtige Management von Transport- und Lagerschäden. Sie erhalten das notwendige Wissen über Transportversicherungen, Schritte der Schadensabwicklung, Rechte und Pflichten der Beteiligten im Schadensfall. Durch die vielen Praxisbeispiele ist eine hohe Umsetzbarkeit für Ihre tägliche Praxis gegeben.

KARSTEN DE RIESE



ist selbständiger Berater im Bereich Zoll und Logistik. Durch seine berufliche Erfahrung bietet er fundierte Unterstützung für internationale Unternehmen und schafft Lösungen für Zollthemen durch Integration in vorhandene Prozesse. Jedes Unternehmen, egal ob Industrie, Großhändler oder Spedition hat andere spezifische Anforderungen an das Thema Zoll und ist unterschiedlich stark im Außenhandel aktiv. Hierfür steht Herr de Riese mit LogiZoll als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung. Herr de Riese ist Dipl.-Logistiker (DLA).

Inhalt:

- Überblick über die allgemeine Rechtslage
- Einzelheiten der Logistik AGB
- Möglichkeiten der Transportversicherung
- Einzelschritte der Schadensabwicklung
- Rechte und Pflichten der Beteiligten im Schadensfall

Methoden:

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

Zielgruppe:

- Fach- und Führungskräfte in Schadens-, Versand- und Vertriebsabteilung

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

60950F11

31.03.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

60950H11

15.11.2011

Di 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-

Lieferantenerklärungen und Präferenzen

RECHTSSICHERHEIT IM IM- UND EXPORT

Die Europäische Union hat mit einer Reihe von Ländern (Rest-EFTA-Staaten, Osteuropa, Mittelmeer-Anrainer, Chile, Mexiko, Südafrika) sogenannte Präferenzabkommengeschlossen. Weitgehend kann der Warenverkehr mit diesen Ländern auf Basis der Abkommen zollfrei abgewickelt werden. Als Nachweis für die Ursprungseigenschaften dienen Warenverkehrsbescheinigungen. Doch vor der Ausstellung sind Ursprungsregeln zu prüfen und Präferenzkalkulationen durchzuführen, wenn die Waren nicht vollständig selber hergestellt werden. Bei Vorprodukten wird der Nachweis über Lieferantenerklärungen geführt.

Ihr Nutzen: → Durch das Seminar erlernen Sie Grundsystematik des präferenziellen und nichtpräferenziellen Ursprungs. Sie können Ursprungsprotokolle verstehen und finden, Lieferantenerklärungen sinnvoll ausstellen und anfordern, Präferenzkalkulationen durchführen. Damit haben Sie das notwendige Wissen, um Gefahren und Risiken zu erkennen und zu minimieren im Bereich der Lieferantenerklärungen und Präferenzen zu minimieren.

KARSTEN DE RIESE



ist selbständiger Berater im Bereich Zoll und Logistik. Durch seine berufliche Erfahrung bietet er fundierte Unterstützung für internationale Unternehmen und schafft Lösungen für Zollthemen durch Integration in vorhandene Prozesse. Jedes Unternehmen, egal ob Industrie, Großhändler oder Spedition hat andere spezifische Anforderungen an das Thema Zoll und ist unterschiedlich stark im Außenhandel aktiv. Hierfür steht Herr de Riese mit LogiZoll als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung. Herr de Riese ist Dipl.-Logistiker (DLA).

Inhalt:

- Grundsätze der Ursprungsregeln Warenverkehrsbescheinigung
- Präferenzkalkulation
- Arten der Lieferantenerklärungen
- Sorgfaltspflichten und Aufbewahrungsfristen

Methoden:

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

Zielgruppe:

- Fach- und Führungskräfte im Exportgeschäft

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

60940F11

30.03.2011

Mi 09.00 – 17.00 Uhr

60940H11

08.11.2011

Di 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-

60910 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Der interkulturelle Schlüssel zum Kunden

MENTALITÄTEN, VERHALTENS- UND VERHANDLUNGS-STRATEGIEN AUF FREMDEN MÄRKTEN

Mentalitäten ausländischer Geschäftspartner – reicht da schon unser Instinkt aus oder gibt es Dinge, die man einfach wissen sollte? Räumliches und zeitliches Denken, Sitten und Gebräuche variieren von Land zu Land, was ist tugendhaft und was geschäftlich korrekt? Legen unsere Partner/innen Wert auf persönliche Beziehungen oder sind sie abschlussorientiert und reserviert? Wenn man sich mit dem Vornamen anspricht, ist das schon ein vertraulicher Umgangston oder bloße Etikette? Nicht jede Situation ist vorhersehbar – in der Regel aber auf typische Verhaltensmuster zurückzuführen und deshalb beherrschbar.

Ihr Nutzen: → Sie sollten sich im Umgang mit ausländischen Partnern nicht nur von Ihrem Instinkt leiten lassen, sondern Einfühlungsvermögen auf der Basis von Faktenwissen und des Verstehens kultureller Hintergründe entwickeln. Sie sollen erkennen, wie Ihr Gegenüber Sie einschätzt und Sie sollen in der Lage sein, das Verhalten Ihres Gegenübers zu analysieren und zu bewerten. Hierzu erhalten Sie Informationen zu Kulturkreisen, ihre Wirkung auf das Geschäftsverhalten in einzelnen Regionen und Ländern sowie praktische Verhaltenstipps.

DR. WOLFGANG BARTHEL



hat langjährige praktische Erfahrung im internationalen Marketing, speziell im Anlagengeschäft. Er ist tätig in der studentischen Ausbildung, in der Managementweiterbildung sowie als Projektmanager in der internationalen Marktforschung. Herr Dr. Wolfgang Barthel ist beteiligt an der Durchführung von Auslandsmarktforschungsprojekten für große und mittelständische deutsche Unternehmen in China, Russland und Indien. Außerdem berät er Unternehmen beim internationalen Markteinstieg in Asien und Amerika. Er ist Außenwirtschaftsberater bei den RKW Sachsen sowie Inhaber der Außenwirtschaftsberatung POLY INTERNATIONAL.

Inhalt:

- Was ausländische Geschäftspartner von Deutschen erwarten
- Systematisierte Verhaltensmuster ausländischer Geschäftspartner
- Marketing und Kommunikation zwischen den Kulturen
- Fit fürs Ausland – interkultureller Selbstcheck

Methoden:

- Vortrag, Checklisten für die interkulturelle Kommunikation, Situationsbeispiele, Handmaterial mit Länderinformationen

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

60910F11

26.05.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

60910H11

08.12.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-

Internationales Vertragsrecht für Nichtjuristen

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 0421-4499-934

Termine:

61960F11

23.03.2011

Mi 09.00 – 17.00 Uhr

60940H11

14.10.2011

Fr 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-



Recht

Der betriebliche Alltag wirft eine Reihe von rechtlichen Fragen auf. Insbesondere Arbeitsrecht 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. In den Seminaren erfolgt eine Sensibilisierung für grundsätzliche Fragestellungen, auch im internationalen Kontext.

61980 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Rechte und Pflichten des GmbH-Geschäftsführers

**ALS GMBH-GESCHÄFTSFÜHRER JURISTISCH KORREKT
AGIEREN UNTER BERÜCKSICHTIGUNG DES NEUEN
GMBH-RECHTS**

Die Reform des GmbH-Rechts enthält wichtige Neuregelungen. Und einige der Änderungen erleichtern die Gründung von GmbHs. Allerdings gibt es gleichzeitig viele für GmbH-Geschäftsführer/innen wichtige Änderungen, die die Verantwortung und Haftungsrisiken, insbesondere auch für den Fall der drohenden Insolvenz regeln. Geschäftsführer/innen werden vor Gericht auch für Fehlentwicklungen ihres Unternehmens verantwortlich gemacht. Deshalb müssen Sie Ihr Haftungsrisiko minimieren und sich rechtssicher so verhalten, dass Sie nicht in die Privathaftung rutschen. Die verschiedenen Aufgaben bedingen auch verschiedene rechtliche Gebiete (Vertretung nach außen, Geschäftsführung nach innen, Vertragsschluss, Beziehung zu Banken oder Gesellschafter/innen).

Ihr Nutzen: → Mit diesem Seminar bekommen Sie Sicherheit in den rechtlich relevanten Aspekten Ihrer Tätigkeit als GmbH-Geschäftsführer/in. Sie können Ihr Haftungsrisiko erfolgreich minimieren. Auch erhalten Sie einen Überblick über die neuen Bestimmungen und die ersten Erfahrungen mit dem neuen GmbH-Recht.

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:

- Bestellung, Abberufung und Kündigung von Geschäftsführer/innen
- Fallstricke des Anstellungsvertrags – Vertretung und Geschäftsführung
- Persönliche Haftung

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

61980F11

18.05.2011

Mi 09.00 – 17.00 Uhr

61980H11

24.11.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **369,-** KammerCard € **330,-**

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 Kenntnis 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.

JEAN-MARTIN JÜNGER



ist als Rechtsanwalt in der renommierten Bürogemeinschaft Kuntz und Kollegen in Mannheim tätig. Der Schwerpunkt seiner beruflichen Tätigkeit liegt auf dem Gebiet des Arbeitsrechts. Er ist als Autor durch zahlreiche arbeitsrechtliche Veröffentlichungen bei den Verlagen Deubner, Dashöfer, C.F. Müller, Forum und Weka hervorgetreten. Seit 2004 ist er als Lehrbeauftragter für das Fach Arbeitsrecht tätig. Er ist Moderator der Gruppe ›Arbeitsrecht‹ (7800 Mitglieder) sowie ›Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz‹ (1500 Mitglieder) bei XING.

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 0421-4499-934

Termine:

61990F11

07.04.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

61990H11

06.09.2011

Di 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **369,-** KammerCard € **330,-**

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 Handelskammern 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 0421-4499-934

Termine:

61910F11

22.03.2011

Di 09.00 – 17.00 Uhr

61910H11

13.10.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-



genuss ... event

Eventloft im Speicher I
Konsul-Smidt-Str. 8B
28217 Bremen
Telefon: 0421 460 09 37
info@genuss-event.de

kochen...
tagen...
feiern...

Workshops & Konferenzen

Teambuildings mit

anschließenden Küchenparties

Geschäftliche Empfänge

Produktpräsentationen

Fotoshootings

Private Parties

Jubiläen, Weihnachtsfeiern u.v.m.

www.genuss-event.de

61960 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Internationales Vertragsrecht für Nichtjuristen

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 0421-4499-934

Termine:

61960F11

23.03.2011

Mi 09.00 – 17.00 Uhr

61960H11

14.10.2011

Fr 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-

Arbeitsrecht für Führungskräfte

JURISTISCH KORREKT AGIEREN IN ALLTÄGLICHEN FÜHRUNGSSITUATIONEN

Als Führungskraft haben Sie immer auch mit arbeitsrechtlichen Aspekten zu tun. Deshalb ist es wichtig, über arbeitsrechtliche Kenntnisse zu verfügen. Dies hat bei der Ausübung der Führungsaufgabe und im Verhältnis zu den Mitarbeiter/innen, aber auch zu den eigenen Vorgesetzten positive Aspekte. Werden Sie sicher bei den Fragen: Was darf ich? Was darf ich nicht? Was muss ich beachten, damit mir kein rechtliches Versäumnis vorgeworfen werden kann? Denn gute Führung beachtet immer auch die arbeitsrechtliche Komponente. Unsachgemäßer Umgang mit den gesetzlich vorgegebenen Regelungen belastet das Betriebsklima und führt in nicht wenigen Fällen zu eigentlich vermeidbaren gerichtlichen Auseinandersetzungen.

Ihr Nutzen: → In dem Seminar werden wichtige praxisrelevante arbeitsrechtliche Gesetze, Verordnungen und Inhalte aus der Rechtsprechung für Ihre Führungspraxis vermittelt. Der Fokus liegt hier bei den Führungssituationen. Sie lernen juristisch korrekt zu agieren und Fallstricke zu erkennen.

JEAN-MARTIN JÜNGER



ist als Rechtsanwalt in der renommierten Bürogemeinschaft Kuntz und Kollegen in Mannheim tätig. Der Schwerpunkt seiner beruflichen Tätigkeit liegt auf dem Gebiet des Arbeitsrechts. Er ist als Autor durch zahlreiche arbeitsrechtliche Veröffentlichungen bei den Verlagen Deubner, Dashöfer, C.F. Müller, Forum und Weka hervorgetreten. Seit 2004 ist er als Lehrbeauftragter für das Fach Arbeitsrecht tätig. Er ist Moderator der Gruppe ›Arbeitsrecht‹ (7800 Mitglieder) sowie ›Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz‹ (1500 Mitglieder) bei XING.

Inhalt:

- Grundlagen Arbeitsrecht
- Arbeitsverträge und Tarifvertrag
- Arbeitszeitgesetz
- Haftung der Arbeitnehmer/innen
- Kontrolle der Mitarbeiter/innen

Methoden:

- Expertenvortrag, Diskussion von Fällen, Best-Practice-Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

61920F11

08.03.2011 – 09.03.2011

Di – Mi 09.00 – 17.00 Uhr

61920H11

01.11.2011 – 02.11.2011

Di – Mi 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**



Projektmanagement

Projekte zeichnen sich dadurch aus, dass im Kern mit wenig viel erreicht werden soll. Deshalb müssen die vorhandenen Ressourcen optimal unter dem Gesichtspunkt von Effektivität und Effizienz eingesetzt werden, ohne die erforderliche Kreativität der Teams zu behindern. Unsere Seminare wenden sich an Fachkräfte, die bereits die Grundzüge des Projektmanagements kennen und sich vertiefend mit speziellen Aspekten des Projektmanagements auseinandersetzen wollen.

62100 Buchungsnr. Info-Code

3-Tagesseminar

Projektmanagement für Entscheider

ALS FÜHRUNGSKRAFT PROJEKTE STEUERN

Das Seminar vermittelt den Teilnehmern einen praktischen Zugang zum Projektmanagement und basiert auf international akzeptierten Konzepten und Standards des Projektmanagements. Indem sie die Einordnung von Projekten und Projektmanagement als wertschöpfenden Prozess für das Unternehmen herausarbeiten, sowie Aufbau- und Ablauforganisation eines Projekts nachvollziehen, erhalten die Teilnehmer erweiterte Kenntnisse und gewinnen kontextuelle Kompetenzen, welche sie befähigen Projekte zielgenau zu beauftragen und zum erfolgreichen Ende führen zu lassen. Der Beitrag und mehrWERT von Projekten und Projektmanagement für den Unternehmenserfolg steht im Mittelpunkt.

Ihr Nutzen: → Die Teilnehmer schärfen ihren Blick dafür, wie Projektmanagement systematisch und effizient in einem Unternehmen etabliert werden kann. Gesichtspunkte der Führung von Projektleitern aus der Auftraggeber-Rolle heraus werden ebenso behandelt wie Aspekte zur Steuerung mehrerer Projekte (/Multi-PM) bzw. eines Projektportfolios. Der Beitrag und mehrWERT von Projekten und Projektmanagement für den Unternehmenserfolg wird geklärt.

DR. MARTINA ALBRECHT



Die Trainerin Dr. Martina Albrecht (Zertifizierte Senior Project Managerin IPMA) ist Mitglied des Vorstandes der GPM / Gesellschaft für Projektmanagement e. V. und Assessorin für die PM-ZERT. Mit mehr als 20 Jahre Erfahrung als Programm-/Projektleiterin in Organisationsprojekten und im Aufbau von PMO bei IT-Dienstleistern ist sie eine ausgewiesene Expertin für die Einführung von Projektmanagement in Unternehmen. Sie gibt Seminare, Workshops und Vorträge für Revisoren und Projektverantwortliche und ist Lehrbeauftragte für Projektmanagement in Bachelorstudiengängen bzw. Masterstudiengängen, unter anderem auch in Bremen.

Inhalt:

- Projektmanagement für den Unternehmenserfolg
- Elemente von Projektplanung, -steuerung und Abschluss
- Projektergebnisse nachhaltig für das Unternehmen
- Führung von Projekten und Projektmanagement
- Rolle als Auftraggeber von Projekten

Methoden:

- Vortrag, moderierte Diskussion, fachlicher und methodischer Support, Best-Practice-Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

62100F11
22.06.2011 – 24.06.2011
Mi 09.00 – 17.00 Uhr,
Do 09.00 – 17.00 Uhr,
Fr 09.00 – 17.00 Uhr

62100H11

02.11.2011 – 04.11.2011
Mi 09.00 – 17.00 Uhr, Do 09.00 –
17.00 Uhr, Fr 09.00 – 17.00 Uhr
Teilnahmegebühr:
€ **989,-** KammerCard € **919,-**

Multiprojektmanagement

DIE PROJEKTLANDSCHAFT SINNVOLL ANALYSIEREN UND STEUERN

Multiprojektmanagement ist die übergreifende Steuerung, Planung und Überwachung mehrerer Projekte in einem Unternehmen. Das Multiprojektmanagement muss sich im Spannungsfeld zwischen operativen und strategischen Entscheidungen bewähren. Unter strategischen Gesichtspunkten muss das Projektportfolio – richtig – zusammengestellt werden, und aus operativer Sicht sind die einzelnen Projekte wirtschaftlich abzuwickeln. Doch wie hat erfolgreiches Multiprojektmanagement auszusehen, das Ressourcenkonflikte im Griff hat und Synergiepotenziale nutzt? Und welche Projekte unterstützen Sie bei der Umsetzung der Unternehmensstrategie?

Ihr Nutzen: → Sie erfahren, wie Sie mit Multiprojektmanagement den Überblick über die Projektlandschaft erhalten, um Entscheidungsprozesse effizient durchzuführen und Projekte gezielt zu steuern. Sie wissen, wie Sie Ihre Ressourcen optimal auslasten. Sie kennen die Erfolgsfaktoren von Multiprojektmanagement und können durch Übungen an Beispielen aus Ihrer Unternehmenspraxis das Erlernte direkt anwenden. Das Training bietet einen umfassenden Überblick zu den Themen des Multiprojektmanagements.

DIPL.-OEC. RENÉ LÖNNECKER



ist Dozent an der Fachhochschule Hannover (FHH) zum Thema Projektmanagement und Management Consultant bei Eggers & Partner. Seine Schwerpunkte sind Projektmanagement, Teamentwicklung, Vertrieb und Fundraising. Ausgewählte Referenzen: Henkel, GfK, Euler, Hermes, British-American-Tobacco. Herr Lönnecker ist lizenziertes Belbin-Trainer.

Inhalt:

- Erfolgsfaktoren des Multiprojektmanagement und die strategische Portfoliogestaltung
- Entwicklung eines Portfolios unter Berücksichtigung der relevanten Einflussfaktoren
- Multiprojektimplementation und Synergienutzung
- Das Projektmanagement Office

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

63400F11

08.02.2011

Di 09.00 – 17.00 Uhr

63400H11

20.10.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

46320 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Projektcontrolling

LEISTUNGS-, ZEIT- UND ERGEBNISZIELE SICHERN DURCH GUTES PROJEKTCONTROLLING

Es gehört zu den Kernaufgaben der Projektleitung, den Projekt- ablauf bezogen auf Kosten, Ergebnisse und Termine in Übereinstim- mung mit dem geplanten Projektablauf zu halten. Im Projekt- management ist dies Aufgabe des Projektcontrollings. Durch den Projektplan werden die Bezugsgrößen (Zeit/Termin, Kosten, Qualität/Ausführung) für das Controlling definiert. Die Steuerung von Kosten, Zeit und Qualität unterliegt Projektrisiken, die mit geeigneten Methoden und Instrumenten minimiert werden können (u. a. Zeit-/Leistungskennzahlen, Gant-Diagramme).

Ihr Nutzen: → Ihr gewonnenes Wissen zu den wesentlichen Aufgaben und Instrumenten des Projektcontrollings können Sie im Projektalltag unmittelbar nutzen und umsetzen. Sie wissen, welche Maßnahmen aus den Anforderungen des Projekts abzuleiten sind und können Schwachstellen identifizieren und beheben.

CARSTEN EISEN



(Jahrgang 1972) studierte in Bremen Elektrotechnik mit dem Schwerpunkt Informationstechnik. Seit 2001 arbeitet er für Ingenieursdienstleister in der Luft- und Raumfahrtindustrie. Dann folgte der Wechsel in die Projektkoordination und damit der Einstieg in das Projektcontrolling, wo er sich dem Thema von der praktischen Seite her näherte.

Nahezu fünf Jahre war er dort für die Budgetplanung und das Reporting im Bereich Flugzeugrumpfenwicklung tätig, bis 2008 der Wechsel in die Raumfahrt erfolgte, wo er bis zum Dezember letzten Jahres im Projektcontrolling für den ATV, den automatischen Raumtransporter der ESA zur Versorgung der internationalen Raumstation ISS, mitarbeitete.

Inhalt:

- Erfolgsfaktoren des Multiprojektmanagement und die strategische Portfoliogestaltung
- Entwicklung eines Portfolios unter Berücksichtigung der relevanten Einflussfaktoren
- Multiprojektimplementation und Synergienutzung
- Das Projektmanagement Office

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

62020F11

08.02.2011

Di 09.00 – 17.00 Uhr

62020H11

20.10.2011

Do 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-

Internationale Projekte planen und organisieren

INTERPM I – 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.

THOMAS LIEB



ist Japanologe und zertifizierter Projektmanager nach PMI®. Er ist Senior Consultant bei der pmcc consulting. Tätigkeitsfelder sind u.a.: Personalentwicklung zum Projektmanagement im internationalen Kontext, internationales und interkulturelles Projektmanagement sowie Coaching von Projekten und Programmen.

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

Methoden:

- Kurzinputs, Beispiele aus dem internationalen Projektmanagement, Arbeit an Fallbeispielen aus internationalen Projekten (training on the project)

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

62040F11

09.05.2011 – 10.05.2011

Mo – Di 09.00 – 17.00 Uhr

62040H11

10.10.2011 – 11.10.2011

Mo – Di 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

63100 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Führen ohne Weisungsbefugnis

LATERALE FÜHRUNG IN TEAMS

Die klassische Hierarchie verliert an Bedeutung. Der Führungsalltag 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 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 1997 Trainer und Berater bei der k.brio training GmbH / k.brio beratung GmbH. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Konzeption, Durchführung und Evaluation von Personalentwicklungsprozessen und Trainingsmaßnahmen zu den Themen Change Management, Führung, Managementmethoden und Kommunikation. Er moderiert Workshops und Teamentwicklungsprozesse und arbeitet im Einzel- und Teamcoaching.

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 0421-4499-934

Termine:

63100F11
09.02.2011 – 10.02.2011
Mi – Do 09.00 – 17.00 Uhr

63100H11
07.09.2011 – 08.09.2011
Mi – Do 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 679,- KammerCard € 610,-

Personalentwicklung in klein und mittelständischen Unternehmen (KMU)



Spätestens ab 2015 wird der Fachkräftemangel zu einem Problem für die gesamte deutsche Wirtschaft. Deshalb wird Personalentwicklung auch für klein und mittelständische Unternehmen zu einer wichtigen Aufgabe. Da die großen Konzepte auf Betriebe bis 250 Beschäftigte nicht übertragen werden können, müssen für jedes Unternehmen individuelle Ansätze gefunden und umgesetzt werden. In diesen Unternehmen werden die Fach- und Führungskräfte dafür die entscheidende Rolle einnehmen.

Sie möchten in Ihrem Betrieb die Weiterbildung zukunftsorientiert und strategisch gestalten? Sie möchten wissen, wie Personalentwicklung in Ihrem Betrieb aussehen könnte? Das Team von **wisoak professional** berät Sie gern.

→ *Ihr Ansprechpartner:*
Wilhelm Adt
Telefon 0421-4499749
e-mail: w.adt@wisoak.de



Betriebliches Gesundheitsmanagement

Betriebliches Gesundheitsmanagement ist ein Bestandteil moderner Unternehmensstrategien. Wichtiges Ziel ist neben der Erhaltung der wertvollen Ressource Beschäftigungsfähigkeit und der positiven Auswirkung auf die Gesundheit der Beschäftigten auch die Etablierung einer gesundheitsförderlichen Unternehmenskultur. Prävention und betriebliche Gesundheitsförderung sind Instrumente des Engagements von Unternehmen für ihre Mitarbeiter und wichtige Bausteine der Unternehmen auf dem Weg zu einem ›Haus der Arbeitsfähigkeit‹ (Ilmarinen, 2003). Um von den Chancen des Betrieblichen Eingliederungsmanagements zu profitieren, ist es für Unternehmen wichtig, Rahmenbedingungen und wirksame Faktoren für den sinnvollen Einsatz dieses rechtlich verankerten Instruments zu kennen.

64200 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Unternehmenskultur und Betriebliche Gesundheitsförderung

FAKTOREN ERFOLGREICHER UNTERNEHMEN

Woran kann es liegen, dass in einigen Unternehmen Beschäftigte und Führungskräfte hohen Einsatz und hohe Leistung erbringen, während in anderen Unternehmen oder Organisationen der Krankenstand im Vergleich zur Branche überproportional hoch ist, die Mitarbeiter weniger Leistungsbereitschaft zeigen und über Stress klagen? Eine mögliche Ursache ist in der jeweiligen Kultur der Unternehmen begründet. Diese kann je nach Ausprägung Mitarbeiter zu Hochleistungen bringen oder aber auch das Gegenteil bewirken und im wahrsten Sinne des Wortes ›krank‹ machen. Unternehmenskultur ist ein entscheidender Faktor für die Mitarbeiter- und Unternehmensleistung. Sie zu erfassen und zu entwickeln ist komplex, der Kulturbegriff ist mehrdimensional und auf unterschiedlichen Ebenen des Betriebs mehr oder weniger sichtbar verankert.

Ihr Nutzen: → Im Seminar werden Möglichkeiten zur Erfassung der vorhandenen Unternehmenskultur aufgezeigt sowie Faktoren zur Einführung und Veränderung in Richtung einer gesundheits- und leistungsförderlichen Unternehmenskultur erarbeitet.

ALICE WESTPHAL



(Jahrgang 1956) ist zertifizierter Coach, Präventologin und Lehrbeauftragte an der Bremer Hochschule. Sie arbeitet als Trainerin und Dozentin in Unternehmen und für Bildungsträger mit den Themen ›Betriebliches Gesundheitsmanagement, Gesundheitsprävention im beruflichen Alltag und Gesundheitscoaching‹. Der Schwerpunkt ihrer

Seminare und Workshops liegt in der Vermittlung eines ganzheitlich orientierten Gesundheitsstils, der als lebenslanger Prozess zu gestalten ist.

Inhalt:

- Was verbirgt sich hinter dem Phänomen ›Unternehmenskultur‹?
- Was sind die Ebenen der Unternehmenskultur?
- Wie fördere ich Eigeninitiative und Selbstverantwortung?
- Wie schaffe ich einen motivierenden und begeisternden Teamgeist?

Methoden:

- Expertinnenvortrag, Best-Practice-Beispiele, Übungen, moderierte Diskussion

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

64200F11

25.05.2011 – 26.05.2011

Mi – Do 09.00 – 17.00 Uhr

64201H11

26.10.2011 – 27.10.2011

Mi – Do 20.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

64600 Buchungsnr. | Info-Code

2-Tagesseminar

Betriebliches Gesundheitsmanagement

GESUNDE ARBEIT IN GESUNDEN ORGANISATIONEN

›Was können wir tun, damit unsere Beschäftigten gesund und motiviert bleiben?‹ fragen Führungskräfte, wenn sich ein Unternehmen auf den Weg macht, Verantwortung für die Gesundheit der Beschäftigten zu übernehmen. Veränderungen in Wirtschaft, Gesellschaft und oftmals auch den betriebsinternen Strukturen des Arbeitslebens haben Einfluss auf die Gesundheit und die Fähigkeit der Beschäftigten, die Anforderungen ihrer Arbeit zu bewältigen. Weiche Faktoren wie Führung, Unternehmenskultur oder das Betriebsklima sind für die Gesundheit der Belegschaften zunehmend von zentraler Bedeutung. Das Ziel eines Betrieblichen Gesundheitsmanagements ist es, zum einen die Arbeitsfähigkeit nachhaltig durch das Schaffen gesunder Arbeitsbedingungen zu erhalten und zum anderen das Wohlbefinden und damit auch die Leistungsfähigkeit und eine gute Qualität der Arbeit aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durch die Stärkung des Sozialkapitals zu fördern.

Ihr Nutzen: → Sie lernen die Methoden kennen: → für eine Entwicklung und Verankerung des Managementsystems → für eine Stärkung des Sozial- und Humankapitals → zur Verbesserung von Wohlbefinden und Gesundheitsverhalten der Mitarbeitenden → zur Steigerung von Betriebsergebnissen und Wettbewerbsfähigkeit.

Jedes dieser Ziele kann mit Messgrößen operationalisiert werden.

CAROLA NEWIGER-BOGUMIL



(Jahrgang 1966) ist zertifizierte Betriebliche Gesundheitsmanagerin und Demographie-Expertin. Neben einer 20-jährigen Berufserfahrung im Gesundheitswesen hat sie die Implementierung von BGM sowohl in Groß- als auch in kleinen und mittleren Unternehmen als Beraterin begleitet.

In einem EU-Projekt zum demographischen Wandel

ist sie u.a. für die Entwicklung und Durchführung von Führungskräfte-seminaren zum Thema ›gesunde Arbeit in gesunden Organisationen‹ verantwortlich.

Inhalt:

- Aktionsfelder und Ziele des Betrieblichen Gesundheitsmanagements
- Führung und Gesundheit
- Umgang mit Widerständen im Vorfeld des Gestaltungsprozesses
- Organisationsbezogene Interventionsplanung und lösungsorientierter Strategien
- Durchführung und Steuerung unternehmensspezifischer Maßnahmen

Methoden:

- Impulsreferate, Gruppen-/Partnerarbeit, Brainstorming, Diskussionen, Fallbeispiele, Übungen

Methoden:

- Führungskräfte, Personalverantwortliche

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

64600F11

24.05.2011 – 25.05.2011

Di – Mi 09.00 – 17.00 Uhr

64610H11

08.11.2011 – 09.11.2011

Di – Mi 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ **679,-** KammerCard € **610,-**

64410 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Willkommen zurück – mit einem Betrieblichen Eingliederungsmanagement

CHANCEN DER WIEDEREINGLIEDERUNG VON BESCHÄFTIGTEN NACH LÄNGERER KRANKHEIT

Sind Beschäftigte über einen längeren Zeitraum arbeitsunfähig, ist gesetzlich vorgesehen, dass der Arbeitgeber klärt, wie die Arbeitsfähigkeit und damit der Arbeit in Zukunft erhalten werden kann. Das Betriebliche Eingliederungsmanagement stößt in der betrieblichen Praxis nach wie vor in relevanten Bereichen der Umsetzung auf Schwierigkeiten. Die Probleme der Verantwortlichen mit BEM reichen vom Arbeitsrecht über die Mitwirkungspflichten von Vertretungsorganen bis zur simplen Frage, für wen die rechtlichen Vorschriften eigentlich angewendet werden müssten. Die Einführung des Betrieblichen Eingliederungsmanagements wird nur gelingen, wenn sowohl Arbeitgeber als auch die Beschäftigtenvertretungen (Schwerbehindertenvertretung, Betriebs- und Personalrat) nicht nur formal sondern auch inhaltlich hinter den präventiven und integrativen Prozessen stehen. Die Kommunikation hat innerhalb der Prozesse einen hohen Stellenwert. Wenn alle Beteiligten über Nutzen und Chancen des Eingliederungsmanagements informiert sind, sind die ersten Schritte unternommen, die Prozesse auf den Weg zu bringen und Widerstände abzubauen.

Ihr Nutzen: → Das Seminar geht auf die praxisrelevanten Fragestellungen ein und gibt wichtige Hilfen bei der Auseinandersetzung mit den Aufgaben und Rechten der einzelnen Beteiligten.

ALICE WESTPHAL



(Jahrgang 1956) ist zertifizierter Coach, Präventologin und Lehrbeauftragte an der Bremer Hochschule. Sie arbeitet als Trainerin und Dozentin in Unternehmen und für Bildungsträger mit den Themen ›Betriebliches Gesundheitsmanagement, Gesundheitsprävention im beruflichen Alltag und Gesundheitscoaching‹. Der Schwerpunkt ihrer Seminare und workshops liegt in der Vermittlung eines ganzheitlich orientierten Gesundheitsstils, der als lebenslanger Prozess zu gestalten ist.

Inhalt:

- Gesetzliche Grundlagen für ein BEM
- Chancen und Nutzen
- Aufgaben und Rechte der Beteiligten
- Das Wichtigste zum Thema Datenschutz
- Die Prozesskette eines Betrieblichen Eingliederungsmanagements

Methoden:

- Expertinnenvortrag, Best-Practice-Beispiele, Übungen, moderierte Diskussion

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

64410F11
07.06.2011 – 08.06.2011
Di – Mi 09.00 – 17.00 Uhr

64411H11
23.11.2011 – 24.11.2011
Mi – Do 09.00 – 17.00 Uhr
Teilnahmegebühr:
€ 679,- KammerCard € 610,-

64390 Buchungsnr. | Info-Code

Tagesseminar

Gesprächsführung für Führungskräfte

IM RAHMEN DES BETRIEBLICHEN EINGLIEDERUNGSMANAGEMENTS

Die Anlässe für ein Mitarbeiter/innengespräch in den Unternehmen können ganz unterschiedlicher Art sein. In den letzten Jahren finden vermehrt auch Gespräche aufgrund von Erkrankungen oder hohen Fehlzeiten eines Mitarbeiters statt. Gespräche über Gesundheit und Krankheit erfordern ein besonderes Maß an Sensibilität. Sie können ganz unproblematisch verlaufen, wenn der Kontakt gut und die Situation transparent ist. Wenn die Hintergründe aber unklar sind und die Situation sehr angstbehaftet ist, stellt das Gespräch erhöhte Anforderungen an alle Beteiligten.

Ihr Nutzen: → Führungskräfte und Personalverantwortliche stehen vor der Frage, wie Sie mit erkrankten Mitarbeiter/innen am besten ins Gespräch kommen können und wie das Thema Gesundheit und Krankheit möglichst angstfrei angesprochen werden kann. Was darf angesprochen werden, was verbietet sich und wie können auch heikle Themen sensibel angegangen werden, damit das Gespräch für alle Beteiligten einen konstruktiven Verlauf nimmt. Im Seminar werden Kernpunkte für ein konstruktives Gesprächsklima behandelt und die Führungskräfte erhalten konkrete Unterstützung für schwierige Gesprächssituationen.

GODEHARD BAULE



(Jahrgang 1957) ist Diplompsychologe und Supervisor. Er ist Trainer für den Bereich ›Gesundheitsförderung durch Schlüsselqualifikationen‹ und Experte für ›Systemische Organisationsberatung‹ und ›Betriebliches Gesundheitsmanagement‹. Als Berater unterstützt er Unternehmen bei Konfliktfällen, in Veränderungsprozessen und bei der Evaluation von Maßnahmen im Gesundheitsmanagement.

Inhalt:

- Über Gesundheit und Krankheit sprechen: Wer, wie, in welchem Rahmen
- Anlässe, Kriterien, Schwierigkeiten
- Grundregeln für eine lösungsorientierte Gesprächsführung
- Ergebnisse sichern und Ziele festlegen
- Fallbeispiele
- Schwierige Gesprächssituationen

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Termine:

64390F11

28.05.2011

Sa 09.00 – 17.00 Uhr

64390H11

23.09.2011

Fr. 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

€ 369,- KammerCard € 330,-

Wir sind für Sie da



→ **Wilhelm Adt**

Telefon 0421·4499-749
Fax 0421·4499-651
Email w.adt@wisoak.de

→ **Silvia Mandolla**

Telefon 0421·4499-934
Fax 0421·4499-651
Email s.mandolla@wisoak.de

→ **Constanze Maier-Buck**

Telefon 0421·4499-737
Fax 0421·4499-651
Email c.maier-buck@wisoak.de

→ **Dr. Susanne Sürken**

Telefon 0421·4499-765
Fax 0421·4499-651
Email s.suerken@wisoak.de

Anmeldung

Telefonisch
0421·4499-934

per Email
wp@wisoak.de

Online
www.wisoak.de

Was sichert 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
BLZ 290 501 01, Konto-Nr. 1000314

→ *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?

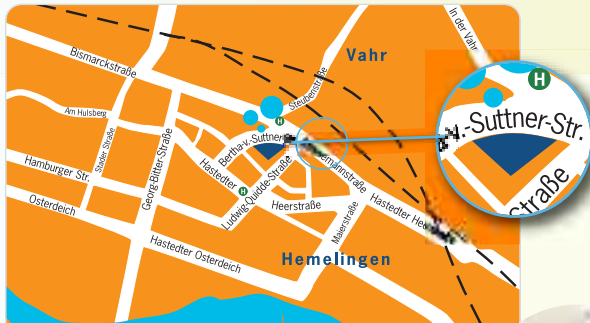
Die Mehrzahl unserer Seminare findet in Bremen statt. Dabei wählen wir ganz bewusst interessante und moderne Locations aus, um ein ideales Lernumfeld zu ermöglichen.

Ausgewählte Seminare zu Führung und Gesundheit 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
 Erreichbar: Straßenbahn-Linie 2,10 und Bus 25
 Parkplätze sind vorhanden

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
 Erreichbar: A 28 bis Ausfahrt Bad Zwischenahn

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

- 360°-Feedback 32
- Akquise für Führungskräfte 55
- Angebotsmanagement 58
- Arbeitsrecht für Führungskräfte 91
- Audio/Videopodcasts 67
- Außenwirtschaftsrecht 78
- Authorised Economic Operator (AEO) 76
- Balanced Scorecard 51
- Beschwerdemanagement 49
- Betriebliches Gesundheitsmanagement 103
- Bilder in der Kommunikation 70
- BiMoG 9
- Business Networking 56
- BWL für Nicht-BWLER 14
- Competitive Intelligence 42
- Corporate Social Responsibility 50
- Crossmediale PR 66
- Customer Relationship Management 44
- Eingliederungsmanagement 104
- Employer Branding 28
- Gesprächsführung 34
- Gesundheitsförderung 102
- GmbH-Geschäftsführer 86
- IFRS 10
- Incoterms® 2010 79
- Innendienst, kundenorientierter 59
- Interkulturelle Kundenbeziehungen 63
- Internationale Projekte 97
- Internationales Vertragsrecht 90
- Investitionsrechnung 8
- Kennzahlen 5
- Key Account Management 45
- Kostenrechnung 6
- Krisenkommunikation 72
- Krisenmanagement 72
- Laterale Führung 98
- Leadership 23
- Leasing zur Absatzförderung 61
- Leistungskultur 20
- Lieferantenerklärung 81
- Medientraining 68
- Mobbing 33
- Multiprojektmanagement 95
- Personalcontrolling 37
- Pressearbeit 71
- Produktmanagement 43
- Projektcontrolling 96
- Prokurist 87
- Psychologie für Personaler 36
- Public Relations im Vertrieb 60
- Recruiting 28
- Reiss-Profile 38
- Ressourcen älterer Mitarbeiter 39
- Restrukturierungen 35
- Risikomanagement 11
- Rundumbeurteilung 32
- Schlagfertigkeit 19
- Social Media 48
- Strategisches Controlling 4
- Suchmaschinenmarketing 47
- Talent Management 30
- Transport/Lagerschäden 80
- Unternehmenskultur 102
- Unternehmensplanung 4
- Unternehmenssteuerung 5
- Verkaufen für Techniker 57
- Vertragsrecht 88
- Vertriebscontrolling 62
- Vertriebssteuerung 51
- Wettbewerbsanalyse 42
- Zielvereinbarungen 21
- Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter (ZWB) 76



**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

