

wisoak professional

SEMINARE FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE



www.wisoak.de

Neue Perspektiven einnehmen

Konkret. Aktuell. Praxisnah.

wisoak 

**Wirtschafts- und Sozialakademie
der Arbeitnehmerkammer Bremen**

HANS JÜRGEN RAUSCHER GESCHÄFTSFÜHRER



Beruflicher Erfolg und Erfolg für das Unternehmen sind bestimmt durch die Vermehrung von Wissen, Talenten und Kompetenzen. Genau hier setzt wisoak professional an mit kompakten und praxisorientierten Intensivseminaren. In der vorliegenden Broschüre finden Sie einen Überblick über unser vielfältiges Seminarangebot 2012/2013.

Das Programm von wisoak professional orientiert sich konsequent am aktuellen Bedarf der Metropolregion Bremen-Oldenburg. Wichtige Themen für 2012/2013 sind der Fachkräftemangel und die Förderung der Innovationskraft. In Kooperation mit Partnern aus Wissenschaft und Wirtschaft bieten wir Ihnen deshalb neue Zertifikatskurse an, die in einem überschaubaren Zeitraum entsprechendes Wissen und Können vermitteln. Neu sind die Zertifikate ›Spezialist/Spezialistin Kompetenzentwicklung und -sicherung im Unternehmen‹, ›Innovationsmanager/in IHK‹ und ›Betriebswirtschaft für Nicht-BWler‹.

Gerne nehmen wir Ihre Anregungen für die kontinuierliche Verbesserung unserer Angebote auf. Wir freuen uns auf Ihren Anruf. Folgen Sie uns auch bei Twitter oder treten Sie bei Xing und Facebook mit uns in Kontakt.



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

Impressum

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

*Innovationsmanager (IHK)/Innovationsmanagerin (IHK) |
Spezialist/Spezialistin Kompetenzentwicklung und –sicherung
im Unternehmen (KMU) | Betriebswirtschaft für Nicht-BWLER*

8 Finanzen – Rechnungswesen – Controlling

*Strategisches Controlling | Unternehmenssteuerung mit Kennzahlen
| Kostenrechnung im unternehmerischen Entscheidungsprozess |
Controlling für Nicht-BWLER | Investitionsrechnung und geeignete
Finanzierung | Unternehmensführung für Nicht-BWLER | IFRS
kompakt | Risikomanagement kompakt | Personalcontrolling |
Finanz- und Rechnungswesen für Nicht-BWLER*

20 Führung

*Kompetent führen von Anfang an | Schlagfertigkeit und Führung |
Leistungskultur im Team schaffen | Zielvereinbarungs- und
Beurteilungsgespräche | Führung von altersgemischten Teams |
Modern Leadership | Führen ohne Weisungsbefugnis | Führung
aus räumlicher Distanz*

30 Personal

*Employer Branding und Recruiting-Strategien | Web 2.0 in der
Personalarbeit | Talentmanagement | 360° Feedback im Unterneh-
men einsetzen | Psychologie für Personaler | Personalcontrolling |
Personalmanagement für Nicht-BWLER | Ressourcen älterer
Mitarbeiter erkennen und fördern | Ideenmanagement in der
lernenden Organisation*

40 Marketing

*Wettbewerbsanalyse mit System | Produktmanagement praxisnah
umsetzen | Kundenpflege umfassend und mit System | Key-
Account-Management | Produktinnovation im Unternehmen |
Strategisches Marketing für Nicht-BWLER | Bei Google auf Seite 1 |*

*Social Media Marketing | Jeder Fehler zählt | Corporate Social
Responsibility | Balanced Scorecard (BSC) zur Vertriebssteuerung
in KMU*

52 Akquise und Vertrieb

*Neue Kunden gewinnen | Akquise für Führungskräfte | Business-
Networking im Internet | Verkaufen für Techniker | Erfolgreiches
Angebotsmanagement | Aktives Verkaufen im Innendienst |
PR für den Vertrieb | Andere Länder – andere Sitten | Zielgruppe
ältere Kunden | Vertriebscontrolling*

64 Public Relations | Unternehmenskommunikation

*Crossmediale PR | Moderne Unternehmenskommunikation in Ton
und Bild | Bilder in der Kommunikation | Krisenkommunikation |
PR für den Vertrieb*

70 Logistik und Außenhandel

*Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter (ZWB/AEO)/Handhabung der
Exportkontrolle | Andere Länder – andere Sitten | Die Neuerungen
der Incoterms 2010® | Internationales Vertragsrecht für Nicht-
Juristen*

76 Recht

*Rechte und Pflichten des GmbH-Geschäftsführers | Rechte und Pflich-
ten des Prokuristen | Vertragsrecht für Nicht-Juristen | Internationa-
les Vertragsrecht für Nicht-Juristen | Arbeitsrecht für Führungskräfte*

82 Projektmanagement

*Projektmanagement für Entscheider | Projektcontrolling | Internatio-
nale Projekte planen und organisieren | Multiprojektmanagement |
Führen ohne Weisungsbefugnis | Ideenmanagement in der lernenden
Organisation | Praktisches Innovationsmanagement*

90 Wir über uns



Zertifikatslehrgänge | beruflicher Aufstieg | berufsbegleitende Kurzlehrgänge

In Kooperation mit Universitäten und Kammern bietet wisoak professional Lehrgänge an, die mit anerkannten Zertifikaten abschließen. Diese Lehrgänge wenden sich an Fach- und Führungskräfte. Ein Lehrgang besteht jeweils aus mehreren Modulen, die als Tages- oder Zweitagesseminare durchgeführt werden. Der Vorteil dieser Lehrgänge liegt darin, dass aus verschiedenen Managementtheorien ein Mix aus Fachwissen, Schlüsselkompetenzen und kommunikativen Fähigkeiten zusammengestellt wird, der den Anforderungen aus der Praxis entspricht. Bei der Buchung des kompletten Lehrgangs erhalten Sie gegenüber der Einzelbuchung einen Preisvorteil von etwa 30 %.

62110 Buchungsnr. Info-Code

NEU

Innovationsmanager (IHK) / Innovationsmanagerin (IHK)

IDEEN ERSCHLIESSEN – INNOVATIONEN ERFOLGREICH MANAGEN

Fach- und Führungskräfte erhalten mit dem Lehrgang das notwendige Know-How zur Ein- und Durchführung eines umsetzungsorientierten Innovationsmanagement. Der Lehrgang besteht aus einem Kick-Off-Wochenende und 3 Modulen, die auch einzeln gebucht werden können. Lehrgangsbegleitend wird eine Projektarbeit erstellt.

Am Ende kann mit einer Prüfung das bundeseinheitliche Zertifikat Innovationsmanager/ Innovationsmanagerin (IHK) erworben werden, ausgestellt von der Handelskammer Bremen.

Anmeldung unter 0421-4499-934

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

Teilnahmegebühr:
€ 1.975,-
KammerCard € 1.945,-
Prüfungsgebühr: € 100,-

Modul 1: Kick-Off-Wochenende:

Businessplan und Strategisches Management

Rahmen für ein funktionierendes Innovationsmanagement

→ Lehrgangsrahmenwochenende mit kurzer Vorstellung des Lehrgangskonzeptes und der Prüfungsleistungen. Mit einem umfangreichen Planspiel wird in die Thematik eingestiegen. Es gilt als erste praxisbezogene Übung in der Grundkenntnisse vermittelt und ein Überblick gegeben werden.

Ihr Trainer: Jochen Feldermann

Modul 2: 62130 2-Tagesseminar

Ideenmanagement in der lernenden Organisation

Mit Organisation und Führung eine Innovationskultur schaffen

→ Die Teilnehmer/innen erfahren, dass Führung und innovationsförderliche Organisation wichtige Faktoren für erfolgreiches Innovationsmanagement sind. Vermittelt werden umsetzbare Methoden und Tools um die lernende Organisation im Unternehmen zu etablieren, um Teamarbeit zu fördern und für das Ideen- und Wissensmanagement. Dazu kommt eine praxisorientierte Einführung in wichtige Kreativitätstechniken, die sie gut für Ihre Arbeit nutzen können.

Ihr Trainer: Rolf Klintworth (ausführliche Beschreibung siehe Seite 39)

Modul 3: 62140 2-Tagesseminar

Produktinnovation im Unternehmen

Methoden für ein systematisches Produkt- und Technologiemanagement

→ Die Teilnehmer/innen erhalten einen Überblick zum Themenfeld sowie eine Darstellung der systematischen Vorgehensweise im Betrieb. Sie machen sich mit der Portfoliotechnik vertraut und lernen diese im beruflichen Umfeld zu nutzen. Sie lernen die Bedeutung der Produkt-erfolgskriterien in der Praxis einzuschätzen und können diese bewerten.

Ihr Trainer: Bernhard Frese (ausführliche Beschreibung siehe Seite 45)

Modul 4: 62150 2-Tagesseminar

Praktisches Innovationsmanagement

Projektmanagement als Werkzeug im Innovationsmanagement

→ Innovationsmanagement kommt ohne Projektmanagement nicht aus. In dem Modul wird das Denken in strukturierten (Innovations-) Projekten sowie dem dazugehörigen Umgang mit Projektmanagementmethoden vermittelt. Dabei liegt der klassische Schwerpunkt beim Umgang mit Projektmanagementwerkzeugen auf Mindestmaß, Praktikabilität und Einfachheit der Anwendung. Eine praktische Übung schlägt die Brücke zur innerbetrieblichen Anwendung. Auch wird die Implementierung der neu gelernten Methoden vorbereitet.

Ihr Trainer: Stefan de Jonge (ausführliche Beschreibung siehe Seite 89)

60300 Buchungsnr. Info-Code

NEU

Spezialist/Spezialistin Kompetenzentwicklung und -sicherung im Unternehmen (KMU)

TALENTMANAGEMENT IN KLEINEN UND MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMEN

Gerade vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels sind auch in kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) Maßnahmen zur Kompetenzsicherung erforderlich, wenn das Unternehmen erfolgreich und innovativ am Markt agieren will. Ziel des Lehrgangs ist es die Teilnehmer/innen zu befähigen in KMU die erforderliche Qualifikation im Hinblick auf Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz zu entwickeln und zu sichern. Damit liegt die Kernaufgabe dieser Spezialisten im Bereich von Personalentwicklung/Talentmanagement. Der Lehrgang besteht aus Kick-Off-Wochenende und 7 Modulen, die auch einzeln gebucht werden können. Lehrgangsbegleitend wird eine Projektarbeit erstellt. Nach bestandener Prüfung wird ein Zertifikat der Universität Vechta ausgestellt.

Anmeldung unter 0421-4499-934

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

Teilnahmegebühr: € **3.310,-**
KammerCard € **3.250,-**
in monatlichen Raten zahlbar
Prüfungsgebühr: € **250,-**



Kick-Off-Wochenende:

→ Lehrgangsrahmenwochenende mit kurzer Vorstellung des Lehrgangskonzeptes und der Prüfungsleistungen. Mit einem umfangreichen Planspiel wird in die Thematik eingestiegen. Es gilt als erste praxisbezogene Übung in der Grundkenntnisse vermittelt und ein Überblick gegeben werden. *(Unterbringung in unserem Seminarhaus in Bad Zwischenahn)*
Ihr Trainer: Jochen Feldermann

Modul 1: 61820 2-Tagesseminar

Talentmanagement

Grundsätzliches zu Voraussetzungen, Strategien und Umsetzung
→ Die richtigen Mitarbeiter/innen ausfindig zu machen, sie im Unternehmen zu halten, ihre Talente zu identifizieren und zu fördern, sowie der zielgerichtete Einsatz ihrer Fähigkeiten sind aktuelle Herausforderungen für Personaler. Diesen Anforderungen an eine moderne Personalpolitik stellt sich das betriebliche Talentmanagement. Dort sind alle relevanten Instrumente und Prozesse zur effektiven und langfristigen Personalplanung und -entwicklung zusammengefasst.
Ihre Trainerin: Dr. Ina Fliegen (ausführliche Beschreibung siehe Seite 33)

Modul 2: 64370 Tagesseminar

Ressourcen älterer Mitarbeiter erkennen und fördern

→ Neue Besen kehren gut – aber die Alten wissen wo der Dreck liegt! Die Zeit, wo ältere Mitarbeiter/innen synonym für Langsamkeit, Technikfeindlichkeit und ›schlechtes Englisch‹ standen, sind vorbei. Viele Unternehmen versuchen ältere Beschäftigte länger im Unternehmen zu halten. Erfahrungswissen ist wichtiger denn je und jüngere Fachkräfte werden zunehmend knapp.
Ihr Trainer: Dr. Mathias Hein (ausführliche Beschreibung siehe Seite 38)

Modul 3: 60310 Tagesseminar**Web 2.0 in der Personalarbeit**

→ Das Social Web oder so genannte Web 2.0 ist in aller Munde. Potenzielle Bewerber tummeln sich auf Xing, LinkedIn, Facebook, Twitter & Co. und auf kununu wird über Ihr Unternehmen gesprochen. Immer wichtiger ist es, die Möglichkeiten des Social Web zu verstehen und sie für Personalrecruiting und Personalmarketing zu nutzen. Sie lernen sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren.

Ihr Trainer: Henner Knabenreich (ausführliche Beschreibung siehe Seite 32)

Modul 4: 61550 2-Tagesseminar**Employer Branding und Recruiting-Strategien**

→ Vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung wird es immer schwieriger Mitarbeiter/innen zu finden und zu binden. Einer der Gründe ist die geringere Zahl potentieller Nachwuchskräfte. Dabei stellen die jeweiligen Altersgruppen unterschiedliche Anforderungen an den Arbeitsplatz. Hochqualifizierte Arbeitskräfte suchen individuelle und flexible Rahmenbedingungen. Zielgerichtete Recruitingstrategien und Employer Branding sind deshalb überlebenswichtig für Unternehmen mit einem Bedarf an spezialisierten Fachkräften und dem Wunsch nach langfristig entwicklungsfähigem Nachwuchs.

Ihre Trainerin: Dr. Ina Fliegen (ausführliche Beschreibung siehe Seite 31)

Modul 5: 42251 Wochenendseminar**Kommunikationskompetenz**

→ Verständlich und überzeugend reden und verhandeln zu können ist heute eine Grundvoraussetzung für persönlichen und beruflichen Erfolg. Wer andere für sich und seine Ideen gewinnen und für seine Ziele begeistern möchte, muss das Handwerkszeug für erfolgreiche Kommunikation und Gesprächsführung beherrschen.

(Unterbringung in unserem Seminarhaus in Bad Zwischenahn)

Ihr Trainer: Jörg Heller

Modul 6: 63310 2-Tagesseminar**Entwicklungsgespräche im Unternehmen einführen und durchführen**

→ Wer die Fähigkeiten seiner Mitarbeiter/innen regelmäßig an die Entwicklung des Unternehmens anpassen möchte, sollte mit ihnen darüber sprechen. Entwicklungsgespräche dienen dazu die Ziele des Betriebes mit den Plänen der Mitarbeiter/innen im persönlichen Gespräch in Einklang zu bringen. Im besten Fall profitieren beide Seiten davon: Voraussetzung dafür ist, dass die Gespräche professionell und ergebnisorientiert geführt werden.

Ihre Trainerin: Dagmar Scheuerer

Modul 7: 42281 Wochenendseminar**Präsentation und Moderation**

→ Sie lernen, sich und Ihre Anliegen und Ideen als Fachkraft für Kompetenzsicherung zu präsentieren, Besprechungen zu moderieren und zu leiten. Sie vertiefen und erweitern Ihre Fähigkeiten, auch in schwierigen Situationen souverän zu handeln. Dieses Seminar gilt auch als Vorbereitung auf die Präsentation der Abschlussarbeit vor dem Prüfungsausschuss.

(Unterbringung in unserem Seminarhaus in Bad Zwischenahn)

Ihr Trainer: Jörg Heller

60200 Buchungsnr. Info-Code

NEU

Betriebswirtschaft für Nicht-BWLER

UNTERNEHMERISCH DENKEN – KOSTENORIENTIERT HANDELN

Unternehmerisches Denken und kostenorientiertes Handeln werden von Technikern ebenso erwartet wie von Medizinerinnen, Pädagogen, Naturwissenschaftlern oder Projektleitern. In kleinen und mittelständischen Betrieben wird ökonomisches Verständnis in seinen Grundlagen in allen Bereichen voraus gesetzt, da auch Fachkräfte betriebswirtschaftlich relevante Entscheidungen treffen. Planung, Umsetzung und Gestaltung der Tätigkeiten sollen in den Gesamtzusammenhang des Betriebes gestellt und bewertet werden können. Aber was sind die Grundlagen für strategische Entscheidungen? Wie kann eine realistische Kalkulation erstellt werden und was sagt eine Bilanz aus? Welche Anforderungen stellt das Rechnungswesen und warum tut es das? Der Lehrgang besteht aus Kick-Off-Wochenende und 5 Modulen, die auch einzeln gebucht werden können. Lehrgangsbegleitend wird eine Projektarbeit erstellt. Nach bestandener Prüfung wird ein Zertifikat der Universität Vechta ausgestellt.

Anmeldung unter 0421-4499-934

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

Teilnahmegebühr: € 1.799,-
KammerCard € 1.784,-
in monatlichen Raten zahlbar
Prüfungsgebühr: € 250,-



Kick-Off-Wochenende:

→ Lehrgangsrahmenwochenende mit kurzer Vorstellung des Lehrgangskonzeptes und der Prüfungsleistungen. Mit einem umfangreichen Planspiel wird in die Thematik eingestiegen. Es gilt als erste praxisbezogene Übung in der Grundkenntnisse vermittelt und ein Überblick gegeben werden. (Unterbringung in unserem Seminarhaus in Bad Zwischenahn)
Ihr Trainer: Jochen Feldermann

Modul 1: 60210 2-Tagesseminar

Unternehmensführung für Nicht-BWLER

Grundsätzliches zu Voraussetzungen, Strategien und Umsetzung

→ Unternehmensführung dient der Festlegung der langfristigen Rahmenkonzeption für die strategischen Geschäftsfelder. Als Organisationssystem beinhaltet sie verschiedene Planungs- und Kontrollsysteme, mit denen alle Prozesse im Betrieb beherrscht und transparent gestaltet werden können. Dabei zeichnen sich die Prozesse durch die Definition von Anfangs- und Endzustand aus. Damit befasst sich die Unternehmensführung mit Wirksamkeit, Systematisierung, Professionalisierung, zielgerichteter Steuerung, effizientem und ökonomischem Handeln. Im Seminar lernen Sie etwas über die Abhängigkeit von Planung, Durchführung, Kontrolle und Steuerung von Maßnahmen für den Erfolg des gesamten Betriebes. Sie erhalten einen Einblick darin, wie der Einsatz der zur Verfügung stehenden betrieblichen Ressourcen sich auf die Entwicklung der geplanten Unternehmensziele auswirkt.

Ihr Trainer: Prof. Hans-Jürgen Busse (ausführliche Beschreibung siehe Seite 14)

Modul 2: 60220 2-Tagesseminar**Strategisches Marketing für Nicht-BWLER**

→ Die strategische Ausrichtung des Unternehmens auf erwartete langfristige Marktentwicklungen wird immer mehr zu einer Frage von Erfolg oder Misserfolg. Um Unternehmen erfolgreich zu führen, müssen bereits heute Antworten auf Fragen gefunden werden, die Kunden morgen stellen. Mit dem Siegeszug des Marketing als kundenorientierte Unternehmensführung hat sich das strategische Marketing zu einem Kernbereich der strategischen Unternehmensplanung entwickelt. In dem Seminar werden die grundlegenden Ansätze des strategischen Marketing vermittelt, um dann gezielt auf dessen Auswirkungen auf das gesamte Unternehmen zu schauen.

Ihr Trainer: Prof. Hans-Jürgen Busse (ausführliche Beschreibung siehe Seite 46)

Modul 3: 60240 2-Tagesseminar**Finanz- und Rechnungswesen für Nicht-BWLER**

→ Heute reicht es für Fach- und Führungskräfte ohne kaufmännischen Hintergrund nicht mehr aus, Experte in ihrem Fachgebiet zu sein. Grundkenntnisse im Finanz- und Rechnungswesen sind ein Muss für jeden, der Entscheidungen vorbereitet, Projekte und Aufträge planen oder kalkulieren und die monetären Auswirkungen für den Betrieb berücksichtigen soll. Das Seminar vermittelt einen Einblick in die Grundlagen der Buchhaltung. Sinn und Zweck von Kostenstellen, Konten und Jahresabschlüssen werden ebenso erläutert wie die Notwendigkeit von Erfolgs und Plankostenrechnungen. Sie lernen, die Aussagekraft von Kennzahlensystemen einzuschätzen und die Erkenntnisse in die Unternehmenspraxis zu übertragen. Ziel ist es Buchhaltung so weit zu verstehen, dass finanztechnische Abläufe schon im eigenen Zuständigkeitsbereich gut vorbereitet und gestaltet werden können.

Ihre Trainerin: Monika Ausborn (ausführliche Beschreibung siehe Seite 18)

Modul 4: 61410 2-Tagesseminar**Controlling für Nicht-BWLER**

→ Controlling unterstützt als umfassendes Steuerungs- und Koordinationskonzept die zielorientierte Gestaltung der betrieblichen Prozesse und bietet Grundlagen für Entscheidungen. Es werden qualitative und quantitative Steuerungsinstrumente eingesetzt, mit denen die betrieblichen Vorgänge auf bestimmte Zielgrößen hin ausgerichtet werden. Fach- und Führungskräfte müssen dabei Entscheidungen und Planungen souverän vornehmen, damit die Zielgrößen realisierbar sind. Im Mittelpunkt des Controllings steht dabei der Regelkreis Planung – Steuerung – Kontrolle. Controlling bietet Tools, mit denen Verantwortungsbereiche analysiert und notwendige Entscheidungen abgeleitet werden können. Sie lernen die Zielsetzung des Controllings kennen und können besser mit den Controllern und den kaufmännischen Abteilungen kommunizieren. Sie können nach dem Seminar ausgewählte Instrumente des strategischen und operativen Controllings einschätzen und in Ihrer Praxis anwenden.

Ihr Trainer: Christian von Bostel (ausführliche Beschreibung siehe Seite 12)

Modul 5: 60230 2-Tagesseminar**Personalmanagement für Nicht-BWLER**

→ Mitarbeiter/innen bilden nicht nur die Seele und das Herzstück eines Unternehmens, sie kosten auch viel Geld. Eine zielorientierte Ressourcenplanung im Personalbereich wirkt sich positiv auf den Erfolg des Unternehmens aus. Der betriebswirtschaftliche Blick auf die sogenannte ›Human Ressource‹ richtet sich auf Personalkosten, Fluktuation, Fehlzeiten und die Arbeitsleistung. Personalmanagement beinhaltet aber ebenso Personalplanung, Personalbeschaffung und den Personaleinsatz. Das Seminar zeigt die wesentlichen Bestandteile des personalwirtschaftlichen Prozesses auf. Dabei wird der angemessene Umgang mit Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen ebenso diskutiert wie die sinnvolle Investitionen in die Qualifikation und Kompetenz der Beschäftigten.

Ihr Trainer: Claus Joachim Korten (ausführliche Beschreibung siehe Seite 37)



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.

Strategisches Controlling

UNTERNEHMENS SICHERUNG IN KLEINEN UND MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMEN

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

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

ANDREAS OFFINGER



studierte Betriebswirtschaftslehre in Deutschland, Spanien und USA. Nach Praxiserfahrungen in Industrie und Beratung gründete er 1996, zusammen mit Prof. Dr. Perlitz und Institutsmitarbeitern der Universität Mannheim, die Unternehmensberatung Perlitz Strategy Group. Er ist verantwortlich für den Bereich Management-Consulting. Seine Themenschwerpunkte sind Strategie, Vertrieb & Marketing, Innovationsmanagement, Organisation, Restrukturierung und Controlling. Herr Offinger ist seit vielen Jahren als Referent für namhafte Weiterbildungsinstitute tätig und Mitherausgeber sowie Autor zahlreicher Fachbeiträge zum Thema strategisches Management. Neben seiner Beratertätigkeit nimmt Herr Offinger verschiedene 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

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

61400 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Unternehmenssteuerung mit Kennzahlen

AUFBAU EINES WERTORIENTIERTEN KENNZAHLEN- SYSTEMS ZUR UNTERNEHMENSSTEUERUNG

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

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

PROF. DR. 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 Führungscockpits

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

Kostenrechnung im unternehmerischen Entscheidungsprozess

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

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

PROF. DR. GERALD PREISSLER



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

Inhalt:

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

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

61410 Buchungsnr. Info-Code

NEU

2-Tagesseminar

Controlling für Nicht-BWLER

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

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

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 und absolvierte danach ein Masterstudium Wirtschaftspsychologie. Seit 2003 ist er als beratender Betriebswirt und Dozent überwiegend in der Führungskräfteausbildung aktiv.

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

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

→ Modul 4: Zertifikatslehrgang Betriebswirtschaft für Nicht-BWLER siehe Seite 6

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 Hochschulen 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

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

60210 Buchungsnr. Info-Code

NEU

2-Tagesseminar

Unternehmensführung für Nicht-BWLER

Unternehmerisches Denken, Entscheiden und Handeln ist heute nicht nur Aufgabe der Geschäftsführung. Fach- und Führungskräfte in nahezu allen Unternehmensbereichen sind täglich mit Fragestellungen konfrontiert, deren Entscheidungen weitreichende Folgen für ihr Unternehmen haben. Unternehmensführung ist interdisziplinär. Strategisch und operativ müssen betriebswirtschaftliche, technische und organisatorische Kompetenzen zusammengeführt werden. Nur so kann sich ein Unternehmen erfolgreich am Markt behaupten.

Ihr Nutzen: → Im Seminar lernen Sie etwas über die Abhängigkeit von Planung, Durchführung und Steuerung von Maßnahmen für den Erfolg des gesamten Unternehmens. Sie erhalten Einblick darin, wie sich der Einsatz betrieblicher Ressourcen auf die Unternehmensziele auswirkt

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:

- Unternehmensführung als Institution und Funktion
- Strategische Planung, strategische Erfolgsfaktoren
- Analyse-Tools (SWOT-Analyse, Portfoliomethode, Gap-Analyse)
- Strukturelemente der Unternehmensführung
- Organisationsgestaltung, Prozessmanagement, QM

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

→ Modul 1: Zertifikatslehrgang Betriebswirtschaft für Nicht-BWLER siehe Seite 6

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. Im August 2010 absolvierte sie erfolgreich 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

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

61450 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Risikomanagement kompakt

UNTERNEHMENSRISEN 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 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 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

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

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

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

Teilnahmegebühr:
€ **879,-** KammerCard € **864,-**

60240 Buchungsnr. Info-Code

NEU

2-Tagesseminar

Finanz- und Rechnungswesen für Nicht-BWLER

Heute reicht es für Fach- und Führungskräfte ohne kaufmännischen Hintergrund nicht mehr aus, Experte in ihrem Fachgebiet zu sein. Grundkenntnisse im Finanz- und Rechnungswesen sind ein Muss für jeden, der Entscheidungen vorbereitet, Projekte und Aufträge planen oder kalkulieren und die monetären Auswirkungen für den Betrieb berücksichtigen soll. Das Seminar vermittelt einen Einblick in die Grundlagen der Buchhaltung. Sinn und Zweck von Kostenstellen, Konten und Jahresabschlüssen werden ebenso erläutert wie die Notwendigkeit von Erfolgs und Plankostenrechnungen. Sie lernen, die Aussagekraft von Kennzahlensystemen einzuschätzen und die Erkenntnisse in die Unternehmenspraxis zu übertragen. Ziel ist es Buchhaltung so weit zu verstehen, dass finanztechnische Abläufe schon im eigenen Zuständigkeitsbereich gut vorbereitet und gestaltet werden können.

Ihr Nutzen: → Mit dem vermittelten Know-how werden Sie in die Lage versetzt, wichtige Zusammenhänge des Finanz- und Rechnungswesens zu erkennen, in Ihrem beruflichen Umfeld anzuwenden und die Verknüpfung zwischen Entscheidungen und ihren wirtschaftlichen Auswirkungen 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. Im August 2010 absolvierte sie erfolgreich das Masterstudium Business Management.

Inhalt:

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

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

→ Modul 3: Zertifikatslehrgang Betriebswirtschaft für Nicht-BWLER siehe Seite 6

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.

- *Tagessatz € 1.800,-*
- *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 Weisungsbefugnis oder auf Distanz, teilweise mit internationalen Teams erfüllen müssen.

63700 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Kompetent führen von Anfang an

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

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

DR. MATHIAS HEIN



ist seit 1995 Berater und Trainer, seit 2007 auch Partner der k.brio 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

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

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

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

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

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

63300 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

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

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

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

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 Coaching«). 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

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

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

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

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

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

Berufliche Bildung

- Staatlich geprüfte/r Betriebswirt/in
- Geprüfte/r Wirtschaftsfachwirt/in (IHK)
- Geprüfte/r Bilanzbuchhalter/in (IHK)
- IT-Logistiker/in

→ Fordern Sie unsere Broschüre an
Telefon: 0421-4499-5
E-Mail: info@wisoak.de

- Beruflicher Aufstieg
- Fortbildungen
- Übergänge zur Hochschule





Personal

Motiviertes und engagiertes Personal wird vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels für Unternehmen eine Ressource, die die besondere Aufmerksamkeit der Personalverantwortlichen verdient. Neue Medien beispielsweise erleichtern die Aufgabe der Personalauswahl, wenn sie sinnvoll und zielgenau eingesetzt werden. Erfahrene Personalverantwortliche beugen Problemen vor und nutzen präventive Strategien, um Mobbing und Motivationsverlust im Unternehmen zu verhindern.

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. Dabei stellen die jeweiligen Altersgruppen unterschiedliche Anforderungen an die Qualität der Arbeitsplätze, Arbeitsplatzsicherheit, an sinnvolle Tätigkeit, an verbindlich gelebte Werte im Unternehmen und an das Image des Unternehmens. Hochqualifizierte Arbeitskräfte suchen individuelle und flexible Rahmenbedingungen. Zielgerichtete Recruitingstrategien und Employer Branding sind deshalb, vor allem für Unternehmen mit einem Bedarf an spezialisierten Fachkräften und dem Wunsch nach langfristig entwicklungsfähigem Fachkräftenachwuchs, 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.

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 Talentmanagement.

Inhalt:

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

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de
→ Modul 4: Zertifikatslehrgang Spezialist/in Kompetenzentwicklung und -sicherung im Unternehmen (KMU) siehe Seite 4

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

60310 Buchungsnr. Info-Code

NEU

Tagesseminar

Web 2.0 in der Personalarbeit

Das Social Web oder so genannte Web 2.0 ist in aller Munde. Potenzielle Bewerber tummeln sich auf Xing, LinkedIn, Facebook, Twitter & Co. und auf Arbeitgeberbewertungsplattformen wie kununu wird über Ihr Unternehmen gesprochen. Plattformen wie Holidaycheck, Qype oder auch Amazon zeigen schon lange, dass Kundenbewertungen wesentlich mehr zählen, als Werbeslogans. Umso wichtiger ist es, die Möglichkeiten des Social Web zu verstehen und sie für Personalrecruiting und Personalmarketing zu nutzen.

Ihr Nutzen: → Sie lernen die Mechanismen und Tools des Social Web kennen und erfahren anhand von Best Practices und praktischen Übungen, wie sie Xing, Facebook & Co. für Personalmarketing und -recruiting effizient einsetzen können. Außerdem lernen Sie sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren.

HENNER KNABENREICH



ist freiberuflicher Berater aus Wiesbaden. Seine Themen sind Social Media, Personalmarketing und Ausbildungsmarketing. Er berät Unternehmen hinsichtlich ihres Online-Personalmarketings und realisiert Konzepte für Facebook Karriere-Pages, Karriere-Websites oder andere Online-Personalmarketingmaßnahmen. Er ist gelernter Einzelhandelskaufmann und studierte BWL mit Schwerpunkt Personal und Wirtschaftsinformatik an der FH Bielefeld. Er ist Verfasser der ersten Studie zu Facebook Karriere-Pages. Er unterstützte Firmen wie Jobware, Bertelsmann, Kienbaum und tmp (jetzt Personalwerk). In seinem Blog »personalmarketing2null« bloggt er regelmäßig kritisch und unterhaltsam über Employer Branding, Personalmarketing, Ausbildungsmarketing und Social Media.

Inhalt:

- Personalmarketing gestern, heute und morgen
- Neue Anforderungen an Recruiter
- Das Social Web, was ist das eigentlich?
- Chancen und Risiken von Social Media
- Ohne Strategie geht nichts!
- Welches Tool für welchen Zweck – wie Sie Xing, LinkedIn, Facebook, Twitter & Co. für Personalmarketing und Recruiting einsetzen können

Methoden:

- Expertenvortrag, Fachdiskussion und Erfahrungsaustausch, praktische Übungen

Anmeldung unter 0421-4499-934

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de
 → Modul 3: Zertifikatslehrgang Spezialist/in Kompetenzentwicklung und -sicherung im Unternehmen (KMU) siehe Seite 4

Teilnahmegebühr:
 € 499,- KammerCard € 484,-

Talentmanagement

Viele aktuelle Herausforderungen für Personaler – die richtigen Mitarbeiter/innen ausfindig zu machen, sie im Unternehmen zu halten, ihre Talente zu identifizieren und zu fördern, sowie der zielgerichtete Einsatz ihrer Fertigkeiten und Fähigkeiten im Sinne der Unternehmensstrategie – unterliegen dem Einfluss eines gelungenen betrieblichen Talentmanagements. Talentmanagement umfasst dabei die auf die Unternehmensstrategie abgestimmten HR-Instrumente und -Prozesse zur effektiven und langfristigen Personalplanung und -entwicklung. Talentmanagement definiert auch die für den Erfolg der Organisation kritischen Schlüsselpositionen und sichert deren kontinuierliche Besetzung.

Ihr Nutzen: → Im Seminar lernen Sie, die existenten Talentmanagement-Strategien zu überprüfen, zu erweitern und anzupassen. Sie lernen ihr besonderes Augenmerk auf Strategien für den langfristigen Einsatz und die Bindung von Mitarbeiter/innen auf Schlüsselpositionen zu richten, um auch das unternehmerisch überlebensnotwendige Wissen zu sichern.

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 Talentmanagement.

Inhalt:

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

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

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

→ Modul 1: Zertifikatslehrgang Spezialist/in Kompetenzentwicklung und -sicherung im Unternehmen (KMU) siehe Seite 4

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

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.

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

Dieses Seminar kann nur als
Firmenseminar gebucht werden

Gebühr:
€ 1.800,-

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 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:

- 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

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

61470 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Personalcontrolling

EFFEKTIVES PERSONALCONTROLLING ZUR ERTRAGSSTEIGERUNG DES UNTERNEHMENS

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

Ihr Nutzen: → Sie erhalten einen Überblick über die primären Anwendungsbereiche des Personalcontrollings und sind in der Lage, Wirtschaftlichkeitspotentiale durch den Einsatz von Instrumenten des Personalcontrollings 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 Personalbestandsanalyse
- Interpretation der Kennzahlen im Personalbereich
- Daten zur Wertschöpfung durch Personalarbeit

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

Personalmanagement für Nicht-BWLER

Mitarbeiter/innen bilden nicht nur die Seele und das Herzstück eines Unternehmens, sie kosten auch viel Geld. Eine zielorientierte Ressourcenplanung im Personalbereich wirkt sich positiv auf den Erfolg des Unternehmens aus. Der betriebswirtschaftliche Blick auf die sogenannte »Human Ressource« richtet sich auf Personalkosten, Fluktuation, Fehlzeiten und die Arbeitsleistung. Personalmanagement beinhaltet aber ebenso Personalplanung, Personalbeschaffung und den Personaleinsatz. Das Seminar zeigt die wesentlichen Bestandteile des personalwirtschaftlichen Prozesses auf. Dabei wird der angemessene Umgang mit Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen ebenso diskutiert wie die sinnvolle Investitionen in die Qualifikation und Kompetenz der Beschäftigten.

Ihr Nutzen: → Sie lernen Personalentscheidungen vor dem Hintergrund betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge einschätzen zu können. Sie bekommen einen Eindruck davon, wie sich häufige Personalwechsel, hoher Krankenstand und Demotivation monetär auswirken können. Ebenso entwickeln Sie ein Verständnis dafür, welche Rolle die richtige Qualifikation eines Beschäftigten für den Unternehmenserfolg spielt.

CLAUS JOACHIM KORTEN



Seit über 20 Jahren freiberuflich in der Erwachsenenbildung tätig, mit den Schwerpunkten Personalwirtschaft, Kommunikation und Führung. Im beruflichen Werdegang in allen Personalfunktionen von der Sachbearbeitung über die Referententätigkeit (mit Spezialisierung Change Management, Compensation und Benefit sowie innerbetriebliche Konfliktlösung) bis hin zur Personalleitung. Mehrjährige Erfahrung als zertifizierter (AFAQ) Sachverständiger im Bereich Wirtschaft – Personal. Ausgebildeter Personalfachkaufmann, Erwachsenenbildner, Coach und Mediator. Mitglied im DVCT und DGM.

Inhalt:

- Welchen Nutzen bietet die Personalarbeit dem Unternehmen?
- Welche Kern- und Nebenbereiche umfasst die Personalarbeit!
- Welche Funktionen und Aufgaben ergeben sich im Personalbereich?
- Welche Ausbildung / welches Studium ist sinnvoll?

Anmeldung unter 0421-4499-934

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de
 → Modul 5: Zertifikatslehrgang Betriebswirtschaft für Nicht-BWLER siehe Seite 6

Teilnahmegebühr:
 € 879,- KammerCard € 864,-

64370 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Ressourcen älterer Mitarbeiter erkennen und fördern

Neue Besen kehren gut – aber die Alten wissen wo der Dreck liegt! Die Zeit, wo ältere Mitarbeiter/innen synonym für Langsamkeit, Technikfeindlichkeit und ›schlechtes Englisch‹ standen, wo Mitarbeiter/innen ab 45 Jahren bereits zum ›alten Eisen‹ zählten, sind längst vorbei. Viele Unternehmen verabschieden sich still und leise von ihren Vorruhestandsmodellen und versuchen im Gegenteil, ältere Beschäftigte länger im Unternehmen zu halten. Erfahrungswissen ist wichtiger denn je und jüngere Fachkräfte werden zunehmend knapp. Die Folge ist, dass immer häufiger junge Führungskräfte ältere Mitarbeiter/innen führen. Dies kann Chance sein, birgt aber auch Konfliktpotential.

Ihr Nutzen: → Sie werden für Chancen und Probleme des demographischen Wandels sensibilisiert. Sie lernen mit Reibungsverlusten und Unstimmigkeiten souverän umzugehen, sofern sie aus einem Altersunterschied resultieren und können Lösungsansätze erarbeiten.

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:

- Durch eine optimierte Zusammenarbeit zwischen Jüngeren und Älteren mehr Zufriedenheit und eine bessere Arbeitsqualität erreichen.
- Synergieeffekte in der Zusammenarbeit jüngerer mit älteren Mitarbeitern nutzen.
- Beziehungsmanagement generationsübergreifend gestalten.
- Durch flexible Arbeitsplanung Nutzen für alle Beteiligten (Unternehmen, Ältere und Jüngere) generieren.

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

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

→ Modul 2: Zertifikatslehrgang Spezialist/in Kompetenzentwicklung und -sicherung im Unternehmen (KMU) siehe Seite 4

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

62130 Buchungsnr. Info-Code

NEU

2-Tagesseminar

Ideenmanagement in der lernenden Organisation

MIT ORGANISATION UND FÜHRUNG EINE INNOVATIONSKULTUR SCHAFFEN

Wichtige Aspekte einer Innovationskultur sind eine lernende Organisation, eine innovationsförderliche Führungs- und Organisationsstruktur und ein sinnvolles Informations- und Ideenmanagement. Nur im Zusammenspiel dieser Faktoren werden in einer Organisation genügend Ideen generiert, in innovative Projekte umgesetzt und erfolgreich etabliert. Vermittelt wird ein Stufenmodell zum Einstieg in die lernende Organisation, Leitlinien für die innerbetriebliche Zusammenarbeit, die Förderung von Teamarbeit, Ideengewinnung durch Kreativitätstechniken und Wissensmanagement zur Förderung der Innovationsfähigkeit. Neben den Grundkonzepten stehen die praktischen Methoden im Vordergrund – die gleich in der praktischen Arbeit im Unternehmen eingesetzt werden können.

Ihr Nutzen: → Sie erfahren, dass Führung und innovationsförderliche Organisation wichtige Faktoren für erfolgreiches Innovationsmanagement sind. Vermittelt werden umsetzbare Methoden und Tools um die lernende Organisation im Unternehmen zu etablieren, um Teamarbeit zu fördern und für das Ideen- und Wissensmanagement. Dazu kommt eine praxisorientierte Einführung in wichtige Kreativitätstechniken, die Sie gut für Ihre Arbeit nutzen können.

DR. ROLF KLINTWORTH



studierte und promovierte in Mikro-, Molekularbiologie, Biochemie, physikalischer und organischer Chemie. Anfang der 90er Jahre wechselte er in die Raumfahrttechnik; er entwickelte Nutzlasten für das ›Space-Shuttle‹ und die ›ISS‹, die Internationale Raumstation. Herr Klintworth lebte und arbeitete lange Zeit im Ausland; besonders prägend waren die Phasen als Projektleiter/Leiter der Qualitätssicherung bei der nasa in Florida und der EADS astrium GmbH in Bremen. Dort lernte er sein Handwerk von der ›Picke‹ auf, von den Erfindern ›persönlich‹: Projekt-, Prozess-, Qualitätsmanagement, Innovations- und Ideenmanagement oder auch systemisches/ganzheitliches Denken. Seit 2005 hat Rolf Klintworth einen Lehrauftrag ›Technische Biologie und Raumfahrtssystemtechnologie‹ an der Hochschule in Bremen.

Inhalt:

- Informationsmanagement und Wissensmanagement
- Informationsquellen kennen und richtig nutzen
- Ideengewinnung durch Kreativitätstechniken
- Einstieg in die Lernende Organisation
- Teamarbeit und innerbetrieblichen Austausch fördern

Anmeldung unter 0421-4499-934

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

→ Modul 2: Lehrgang Innovationsmanager/Innovationsmanagerin (IHK) siehe Seite 3

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-



Marketing

Die Strategien, mit denen Dienstleistungen und Produkte an den Markt gebracht werden sollen, sind vielfältig. Ein innovatives Produktmanagement als Basis für den Erfolg des Unternehmens ist ebenso wichtig wie der Aufbau von langfristigen Kundenbeziehungen im Rahmen des ›Customer Relationship Management‹, gerade im Umgang mit Kundenanfragen und -beschwerden.

61590 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Wettbewerbsanalyse mit System

DIE KONKURRENZ IM BLICK DURCH COMPETITIVE INTELLIGENCE

Nur eine kleine Minderheit aller deutschen Unternehmen beobachtet ihren Wettbewerb systematisch und professionell – oft aus Unwissenheit über Methoden und Möglichkeiten, manchmal auch aus purer Ignoranz (»Ich kenne meinen Markt«). Dabei ist das rechtzeitige Wissen über Maßnahmen und Pläne von Konkurrenten, aber auch über Veränderungen in den Rahmenbedingungen der eigenen Märkte von entscheidender Bedeutung für den Unternehmenserfolg. Viele dieser Informationen landen eher zufällig auf dem Schreibtisch der Entscheider, manche – oft die wichtigsten – gar nicht oder viel zu spät. Das muss nicht sein – und die Praxis der seit 30 Jahren international anerkannten Disziplin »Competitive Intelligence« (CI) beweist das.

Ihr Nutzen: → Systematische und professionelle Wettbewerbsanalyse bringt ganz konkreten Nutzen für viele Bereiche des Unternehmens: ob in der Strategie, beim Business Development, in Produktentwicklung, Marketing oder Vertrieb. wisoak professional bietet mit diesem Seminar einen Einstieg in die Umsetzung in Ihrem Unternehmen.

ANDREAS ROMPEL



befasst sich seit über acht Jahren intensiv in Beratungs- und Rechercheprojekten, als Coach, Referent und Autor mit Competitive Intelligence und ist einer der wenigen unabhängigen Berater auf diesem Gebiet. 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 ehemaliger Vorsitzender des deutschen Branchenverbandes DCIF sowie Mitglied der internationalen Berufsvereinigung Society of Competitive Intelligence Professionals (SCIP).

Inhalt:

- Schon mit Agenten, aber nicht geheim: Was CI von Marktforschung und Wirtschaftsspionage unterscheidet
- CI muss nicht teuer sein: Organisatorische, personelle, finanzielle Voraussetzungen
- Von schwachen Signalen zur Zielfindung: Monitoring und Recherche
- Wenn ich nicht weiß, was ich nicht weiß: Wahrnehmungsfehler und ihre Ursachen
- Puzzle oder Rätsel? Analysemethoden und Auswertung von Recherchen
- Vom Einzelkämpfer zum CI-Team: Interne Prozesse und externe Hilfen
- Wie harmlose Gespräche zu gefährlichen Erkenntnissen führen: Social Engineering und Counterintelligence

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

61710 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 EFKAM – 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

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

Kundenpflege umfassend und mit System

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM)

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



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:

- 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

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

61720 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Key-Account-Management

BETREUUNG VON WICHTIGEN KUNDEN

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

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

46350 Buchungsnr. Info-Code

NEU

2-Tagesseminar

Produktinnovation im Unternehmen

METHODEN FÜR EIN SYSTEMATISCHES PRODUKT- UND TECHNOLOGIEMANAGEMENT

Das Seminar zeigt Methoden für systematische Produktinnovationen auf, die - im Vorfeld der Informations- und Ideengewinnung – generelle Diversifikationsmöglichkeiten für Unternehmen greifbar machen. Vorgestellt wird dazu ein Phasenmodell für Produktinnovationen, das einen praktikablen Fahrplan für die Umsetzung im Betrieb darstellt. Von Bedeutung sind ebenso Konzepte der Ideenbewertung sowie die Produkterfolgskriterien ›Technologie, Qualität, Ökologie und Design‹. Im Seminar wird das Management von Forschung, Entwicklung und Technologie fokussiert, das oftmals unzureichend behandelt wird. Eingegangen wird auch auf das wichtige Thema Produktmarketing.

Ihr Nutzen: → Sie erhalten einen Überblick in das Themenfeld sowie eine Darstellung der systematischen Vorgehensweise im Betrieb. Sie machen sich mit der Portfoliotechnik vertraut und lernen diese in Ihrem beruflichen Umfeld zu nutzen. Sie lernen die Bedeutung der Produkterfolgskriterien in der Praxis einzuschätzen und können diese bewerten.

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: Produktmanagement

- Phasenmodell für systematische Produktinnovation
- Methoden für Produktinnovationen
- Wesentliche Produkterfolgskriterien
- Produktmarketing

Anmeldung unter 0421-4499-934

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de
→ Modul 3: Zertifikatslehrgang Innovationsmanager/Innovationsmanagerin (IHK) siehe Seite 3

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

60220 Buchungsnr. Info-Code

NEU

2-Tagesseminar

Strategisches Marketing für Nicht-BWLER

Die strategische Ausrichtung des Unternehmens auf erwartete langfristige Marktentwicklungen wird immer mehr zu einer Frage von Erfolg oder Misserfolg. Um Unternehmen erfolgreich zu führen, müssen bereits heute Antworten auf Fragen gefunden werden, die Kunden morgen stellen. Mit dem Siegeszug des Marketing als kundenorientierte Unternehmensführung hat sich das strategische Marketing zu einem Kernbereich der strategischen Unternehmensplanung entwickelt. In dem Seminar werden die grundlegenden Ansätze des strategischen Marketing vermittelt, um dann gezielt auf dessen Auswirkungen auf das gesamte Unternehmen zu schauen.

Ihr Nutzen: → Sie erhalten einen Einblick in die Komplexität verschiedener Marketingansätze und lernen die für Ihr Unternehmen passenden Prozesse abzuleiten und zu gestalten. Sie erkennen die Wirkzusammenhänge der Marketingstrategie mit anderen strategischen Zielen und Prozessen des Unternehmens.

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:

- Marktsegmentierung
- Operative /strategische Marketingziele
- Marketing-Mix
- Instrumente des strategischen Marketings
- Grundzüge der Markenbildung und Markenpflege

Anmeldung unter 0421-4499-934

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de
 → Modul 2: Zertifikatslehrgang Betriebswirtschaft für Nicht-BWLER siehe Seite 6

Teilnahmegebühr:
 € 499,- KammerCard € 484,-

61560 Buchungsnr. | Info-Code

2-Tagesseminar

Bei Google auf Seite 1

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. Um Search Engine Optimization (SEO) und Search Engine Marketing (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



Daniel Gremm (Personal Trainer für Online-Marketing) 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:

- 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

Dieses Seminar kann nur als
Firmenseminar gebucht werden

Gebühr:
€ 3.600,-

61510 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Social Media Marketing

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



Daniel Gremm (Personal Trainer für Online-Marketing) 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

Dieses Seminar kann nur als Firmenseminar gebucht werden

Gebühr:
€ 1.800,-

61610 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Jeder Fehler zählt

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

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

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

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:

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

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

62590 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Balanced Scorecard (BSC) zur 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) 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

Dieses Seminar kann nur als
Firmenseminar gebucht werden

Gebühr:
€ 3.600,-



Akquise und Vertrieb

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

Neue Kunden gewinnen

PROFESSIONELLE UND EFFIZIENTE NEUKUNDENGEWINNUNG PER TELEFON

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

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

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:

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

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

61680 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

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

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

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

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

Teilnahmegebühr:
€ 169,- KammerCard € 156,-

61660 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

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

Dieses Seminar kann nur als Firmenseminar gebucht werden

Gebühr:
€ 3.600,-

61840 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

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

61760 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Aktives Verkaufen im Innendienst

PRAXISORIENTIERTES TRAINING FÜR VERTRIEB UND KUNDENSERVICE

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

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

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

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

PR 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

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

60910 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Andere Länder – andere Sitten

PRAKTISCHE VERHANDLUNGSFÜHRUNG UND UMGANG MIT AUSLÄNDISCHEN GESCHÄFTSPARTNERN ZWISCHEN ETIKETTE UND FETTNÄPFCHEN

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 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:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

61630 Buchungsnr. Info-Code

NEU

Tagesseminar

Zielgruppe ältere Kunden

EFFEKTIVE ANSPRACHE UND VERHANDLUNGSTECHNIKEN

Wodurch unterscheidet sich die Generation Silber (55+) von anderen Käufern? Verschiedene Studien haben gezeigt, dass diese Gruppen durchaus unterschiedliche Typen beinhaltet. Wie sollen sich die Verkäufer auf diese Zielgruppe einstellen? Denn diese gewinnt immer mehr Marktanteile bei Gebrauchsgütern. Was ist der Generation Silber bei Kauf und Konsum wichtig? Gezielte Fragen zur schnellen Bedarfsanalyse und die zielgerichtete Verkaufsargumentation helfen beim Entscheiden. Das Seminar bietet auch praktische Typs, wie man mit dem häufigen Ja, aber ... fertig wird und wie man Fehler im Gespräch vermeidet.

Ihr Nutzen: → Hier wird der Umgang der jüngeren Generation mit der Generation Silber von einem erfahrenen Trainer dieser Generation plausibel dargestellt. Kein reines Lehrbuch-Wissen sondern tägliche Erfahrung in Kaufhäusern und Fachgeschäften bildeten die Grundlage für dieses spezielle Verkaufsthema, das durch die Praxisnähe den Teilnehmenden viele Hinweise für das erfolgreiche Verhalten in Zukunft gibt.

DR. HEINZ JOACHIM BLESS



Dr. Heinz Joachim Bless BDVT ist seit 25 Jahren erfolgreicher Verkaufstrainer (1996 Verkaufsförderungspreis in Bronze) und kann vorher eine langjährige erfolgreiche selbständige Tätigkeit im B2B-Geschäft und bei Verhandlungen mit Einkaufszentralen (METRO, Spar, etc.) nachweisen. Gastvorträge an den Universitäten Saarbrücken, Mannheim und Münster und seit 2000 Workshops Verkaufsmanagement für Existenzgründer an der Hochschule Niederrhein.

Inhalt:

- die Kommunikation mit älteren Kunden
- das Verkaufen an Senioren
- die einfache Bedarfsanalyse
- die zielgerichtete Verkaufsargumentation
- wie man Fehler im Gespräch vermeidet

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

61580 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminare

Vertriebscontrolling

UNTERSTÜTZUNG DES VERTRIEBSMANAGEMENTS

Der Vertrieb ist ein wesentlicher Faktor und Multiplikator für den Erfolg eines Unternehmens. In Zusammenarbeit mit dem Controlling werden im Vertrieb vergangene Aktivitäten und Sachverhalte analysiert, das aktuelle Geschehen gesteuert, das zukünftige Geschehen geplant und das Tatsächliche mit dem Geplanten verglichen. Das Vertriebscontrolling ist dadurch ein wesentlicher Unterstützungsfaktor für die Steuerung des Vertriebes. 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 kennen.

MICHAEL HATJE-BACKHOVE



(Jahrgang 1965) studierte nach seiner Bundeswehrzeit Wirtschaftswissenschaften mit den Schwerpunkten Rechnungswesen und Produktionswirtschaft, einschließlich Controlling. Nach einer kurzen Zeit in der Wissenschaft war er 4 Jahre in der Wirtschaftsprüfung tätig, bevor er in das Controlling verschiedener Unternehmen wechselte (Bank, Geräteherstellung, Lebensmittel, Media, Produktion 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

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

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



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 vermehrt neue Aufgaben im Bereich Krisenkommunikation und Vertriebs-PR auf. Ziel ist der Aufbau eines einheitlichen professionellen Bildes am Markt und in der Öffentlichkeit.

Crossmediale 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: → Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Kommunikation so gezielt wie nötig strukturieren. Sie lernen, aus einer vorwiegend passiven Haltung in eine aktive, dialogfördernde zu wechseln. Es wird demonstriert, wie Sie die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Zielgruppen genau ermitteln und bedienen. Außerdem werden Sie damit vertraut gemacht, wie Sie die passenden Themen ermitteln und den Dialog medienübergreifend an die richtige Stelle bringen.

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 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

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

62560 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

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 werden Ihnen mögliche Formen der Veröffentlichung vermittelt und technische Fragen geklärt.

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 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:

- 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

Dieses Seminar kann nur als Firmenseminar gebucht werden.

Gebühr:
€ 3.600,-

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 wird Ihnen gezeigt, wie Sie Botschaften so über Bilder transportieren, dass Sie bei Ihren Zielgruppen ankommen. Sie lernen Methoden kennen, mit deren Hilfe Sie Ideen für einprägsame Bilder, unverkennbare Bilderwelten und eine zielführende Bildsprache entwickeln. Darüber hinaus wird Ihnen vermittelt, wie Sie mit externen Auftragnehmern effizient zusammenarbeiten und Ihre Vorstellungen verständlich vermitteln.

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

Methoden:

- Vortrag, praktische Übungen, Best-Practice-Beispiele

Anmeldung unter 0421-4499-934

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

62550 Buchungsnr. Info-Code

2-Tagesseminar

Krisenkommunikation

IN KRITISCHEN SITUATIONEN DAS RICHTIGE VERMITTELN

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 an der Zielgruppe vorbei kommuniziert. Das 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. 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:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

PR 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: → Das 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. Ihnen wird gezeigt, wie Sie Geschäftspartner in Ihre PR-Maßnahmen einbinden und wie Sie passende Verteiler aufbauen. Außerdem werden Sie mit den Instrumenten der Vertriebs-PR vom Kundenmagazin über Befragungen und soziale Netzwerke bis hin zu Online-Presseportalen vertraut gemacht. 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

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-



Logistik und Außenhandel

Unternehmen, die ihre Logistik- und Zollprozesse konsequent verfolgen, 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.

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

Dieses Seminar kann nur als Firmenseminar gebucht werden Gebühr: € 1.800,-

60920 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Handhabung der Exportkontrolle

SANKTIONSLISTEN - EMBARGO - DUAL USE

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 Ausfuhrverantwortliche 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

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

Andere Länder – andere Sitten

PRAKTISCHE VERHANDLUNGSFÜHRUNG UND UMGANG MIT AUSLÄNDISCHEN GESCHÄFTSPARTNERN ZWISCHEN ETIKETTE UND FETTNÄPFCHEN

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

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

60960 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Die Neuerungen der INCOTERMS® 2010

LIEFERBEDINGUNGEN UND TRANSPORTVERSICHERUNG FÜR DAS AUSLANDSGESCHÄFT

Seit 1.1.2011 gilt eine Neufassung der internationalen Handelsklauseln (engl.: International Commercial Terms): veränderte bzw. neue Lieferklauseln, striktere Fassung der Anwendbarkeit und der Auslegungsregeln. Für im Export und Import tätige Unternehmen ist es wichtig, die üblichen und aktuell im Im- und Export verwendeten Lieferbedingungen unter den Aspekten der Transportorganisation, der Kosten- und Gefahrentragung, der Versicherung des Transports, der Kaufpreiskalkulation und der Zahlungsvereinbarung sowie unter Umsatzsteuer Gesichtspunkten richtig einzusetzen. Und zudem vor allem die Auslegungspraxis auf dem neuesten Stand zu beherrschen, insbesondere was bestimmte moderne Transportarten betrifft. Mit der Nutzung der internationalen Handelsklauseln folgen Unternehmen der Empfehlung der UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law).

Ihr Nutzen: → Die Teilnehmer erhalten einen ausführlichen Überblick zur Gesamtkonzeption der internationalen Handelsklauseln 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 Lieferklauseln kennen bzw. können Ihr Wissen dazu vertiefen. Sie werden damit auf den neuesten Stand in der Handhabung der Lieferbedingungen gebracht. Schwerpunkt des Seminars sind die aktuellen und üblichen internationalen Handelsklauseln, wie sie von der UNCITRAL (United Nations Commission on International Trade Law) empfohlen werden.

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 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

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

61960 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Internationales Vertragsrecht für Nicht-Juristen

JURISTISCH KORREKTES HANDELN BEI INTERNATIONALEN VERTRÄGEN

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

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

PROF. DR. H.-P. SCHAUWECKER



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

Inhalt:

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

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-



Recht

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

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

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

61990 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

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

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

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

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

61960 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

Internationales Vertragsrecht für Nicht-Juristen

JURISTISCH KORREKTES HANDELN BEI INTERNATIONALEN VERTRÄGEN

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

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

PROF. DR. H.-P. SCHAUWECKER



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

Inhalt:

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

Methoden:

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

Anmeldung unter 0421-4499-934

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

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

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-



Projektmanagement Innovationsmanagement

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 sich vertiefend mit speziellen Aspekten des Projektmanagements auseinandersetzen wollen.

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

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

Teilnahmegebühr:
€ 1.449,-
KammerCard € 1.434,-

62210 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 Ein- stieg 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

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

Internationale Projekte planen und organisieren

METHODEN UND PROZESSE DES INTERNATIONALEN PROJEKTMANAGEMENTS

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

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

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

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

62020 Buchungsnr. Info-Code

Tagesseminar

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.

SEBASTIAN HOLLMANN



ist Unternehmensberater und Management Trainer bei EGGERS & PARTNER Management Consultants in Hannover. Neben Projektmanagement-Trainings, u. a. für Klienten wie die Holtzbrinck-Gruppe oder die HAYS AG, führt er Trainings- und Beratungsprojekte mit den folgenden Schwerpunkten durch: Strategieentwicklung, Führung/Leadership sowie Kommunikation und Teamentwicklung. Herr

Hollmann ist lizenzierter Belbin-Teamtrainer – eine Methodik, die u. a. für die gezielte Zusammenstellung von Hochleistungs-Projektteams verwendet wird.

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

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

Teilnahmegebühr:
€ 499,- KammerCard € 484,-

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

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

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

62130 Buchungsnr. Info-Code

NEU

2-Tagesseminar

Ideenmanagement in der lernenden Organisation

MIT ORGANISATION UND FÜHRUNG EINE INNOVATIONSKULTUR SCHAFFEN

Wichtige Aspekte einer Innovationskultur sind eine lernende Organisation, eine innovationsförderliche Führungs- und Organisationsstruktur und ein sinnvolles Informations- und Ideenmanagement. Nur im Zusammenspiel dieser Faktoren werden in einer Organisation genügend Ideen generiert, in innovative Projekte umgesetzt und erfolgreich etabliert. Vermittelt wird ein Stufenmodell zum Einstieg in die lernende Organisation, Leitlinien für die innerbetriebliche Zusammenarbeit, die Förderung von Teamarbeit, Ideengewinnung durch Kreativitätstechniken und Wissensmanagement zur Förderung der Innovationsfähigkeit. Neben den Grundkonzepten stehen die praktischen Methoden im Vordergrund, die gleich in der praktischen Arbeit im Unternehmen eingesetzt werden können.

Ihr Nutzen: → Die Teilnehmer/innen erfahren, dass Führung und innovationsförderliche Organisation wichtige Faktoren für erfolgreiches Innovationsmanagement sind. Vermittelt werden umsetzbare Methoden und Tools um die lernende Organisation im Unternehmen zu etablieren, um Teamarbeit zu fördern und für das Ideen- und Wissensmanagement. Dazu kommt eine praxisorientierte Einführung in wichtige Kreativitätstechniken, die Sie gut für Ihre Arbeit nutzen können.

ROLF KLINTWORTH



studierte und promovierte in Mikro-, Molekularbiologie, Biochemie, physikalischer und organischer Chemie. Anfang der 90er Jahre wechselte er in die Raumfahrttechnik; er entwickelte Nutzlasten für das ›Space-Shuttle‹ und die ›ISS‹, die Internationale Raumstation. Herr Klintworth lebte und arbeitete lange Zeit im Ausland; besonders prägend waren die Phasen als Projektleiter/Leiter der

Qualitätssicherung bei der nasa in Florida und der EADS astrium GmbH in Bremen. Dort lernte er sein Handwerk von der ›Picke‹ auf, von den Erfindern ›persönlich‹: Projekt-, Prozess-, Qualitätsmanagement, Innovations- und Ideenmanagement oder auch systemisches/ganzheitliches Denken. Seit 2005 hat Rolf Klintworth einen Lehrauftrag ›Technische Biologie und Raumfahrtssystemtechnologie‹ an der Hochschule in Bremen.

Inhalt:

- Informationsmanagement und Wissensmanagement
- Informationsquellen kennen und richtig nutzen
- Ideengewinnung durch Kreativitätstechniken
- Einstieg in die Lernende Organisation
- Teamarbeit und innerbetrieblichen Austausch fördern

Anmeldung unter 0421-4499-934

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

→ Modul 2: Zertifikatslehrgang Innovationsmanager/Innovationsmanagerin (IHK) siehe Seite 3

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

62150 Buchungsnr. Info-Code

NEU

2-Tagesseminar

Praktisches Innovationsmanagement

PROJEKTMANAGEMENT ALS WERKZEUG IM INNOVATIONSMANAGEMENT

Innovationsmanagement kommt ohne Projektmanagement nicht aus. In dem Seminar wird das Denken in strukturierten (Innovations-)Projekten sowie dem dazugehörigen Umgang mit Projektmanagementmethoden vermittelt. Innovationsmanagement funktioniert nur mit einem guten Projektmanagement als Werkzeug. Im Seminar liegt die Betonung im Umgang mit Projektmanagementwerkzeugen auf Mindestmaß, Praktikabilität und Einfachheit der Anwendung. Eine praktische Übung schlägt die Brücke zur innerbetrieblichen Anwendung. Auch wird die Implementierung der neu gelernten Methoden vorbereitet.

Ihr Nutzen: → Sie erhalten einen Einblick in die Grundlagen des Projektmanagements und können diese praktisch anwenden. Sie lernen die Bedeutung der betrieblichen Projektarbeit in Bezug auf Innovationen darzustellen. Nach dem Seminar kennen Sie alle wichtigen Methoden und Konzepte zu Projektplanung, -steuerung und -controlling.

STEFAN DE JONGE



studierte Betriebswirtschaftslehre, Sportwissenschaft und Wirtschaftswissenschaften an der Universität Oldenburg. Seit 8 Jahren ist er beim Institut für Innovations-Transfer Emden, einer Betriebsstätte der niedersächsischen Hochschul-Gesellschaft n-transfer GmbH beschäftigt. Seine Themenschwerpunkte sind Projektmanagement, Innovationsmanagement und Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen von Freizeiteinrichtungen.

Inhalt:

- Grundlagen Projektmanagement
- Projektplanung, -steuerung, -controlling
- Brainstorming mit Metaplan-Technik

Anmeldung unter 0421-4499-934

Informationen zu den Terminen erhalten Sie mit dem Info-Code im Internet unter www.wisoak.de
→ Modul 4: Zertifikatslehrgang Innovationsmanager/Innovationsmanagerin (IHK) siehe Seite 3

Teilnahmegebühr:
€ 879,- KammerCard € 864,-

Wir sind für Sie da



→ Wilhelm Adt

Telefon 0421-4499-749

Fax 0421-4499-651

Email w.adt@wisoak.de

→ Dr. Susanne Sürken

Telefon 0421-4499-765

Fax 0421-4499-651

Email s.suerken@wisoak.de



Folgen Sie uns
bei Twitter
und Facebook!

Anmeldung

Telefonisch
0421-4499-934

per Email
wp@wisoak.de

Online
www.wisoak-professional.de

Wir sichern die Qualität unserer Arbeit!

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

→ die ›Gesellschaft der deutschen Wirtschaft zur Förderung und Zertifizierung von Qualitätssicherungssystemen in der beruflichen Bildung‹ (CERTQUA) nach einer Auditierung gemäß DIN EN ISO 9001:2008 und

→ das Land Bremen nach einer Qualitätsprüfung gemäß Bremisches Weiterbildungsgesetz und der Verleihung des Titels ›Anerkannte Weiterbildungseinrichtung‹.

Was zu beachten ist bei den Seminaren von wisoak professional:

→ *Anmeldebestätigung*

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

→ *Bezahlung*

Spätestens zwei Wochen vor Seminarstart soll der Zahlungseingang erfolgt sein.

→ *Unsere Bankverbindung*

Sparkasse Bremen
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?

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

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

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

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

Wie Sie uns finden



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



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

Standards in unserem Schulungsgebäude:

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

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



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



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

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

Standard in unserem Seminarhaus:

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

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

Stichwortverzeichnis

- 360° Feedback 34
- Aktives Verkaufen 18
- Akquise für Führungskräfte 54
- Andere Länder – andere Sitten 73
- Angebotsmanagement 57
- Arbeitsrecht 81
- Balanced Scorecard 51
- Bei Google auf Seite 1 47
- Betriebswirtschaft für Nicht-BWler 6
- Bilder in der Kommunikation 67
- Business-Networking 55
- Controlling 12
- Corporate Social Responsibility 50
- Crossmediale PR 65
- Employer Branding 31
- Exportkontrolle 72
- Finanz- und Rechnungswesen 18
- Führung 20, 21, 25, 27, 28
- GmbH-Geschäftsführer 77
- IFRS kompakt 15
- Incoterms® 2010 74
- Ideenmanagement 39
- Innovationsmanagement 3, 89
- Interkulturelle Kundenbeziehungen 60
- Internationale Projekte 85
- Internationales Vertragsrecht 75
- Investitionsrechnung 13
- Jeder Fehler zählt 49
- Key-Account-Management 44
- Kompetenzentwicklung 4
- Kostenrechnung 11
- Krisenkommunikation 68
- Kundengewinnung 53
- Kundenpflege 43
- Leadership 26
- Leistungskultur 23
- Multiprojektmanagement 86
- Personalcontrolling 17
- Personalmanagement 37
- Produktinnovation 45
- Produktmanagement 42
- Projektcontrolling 84
- Projektmanagement 82
- Prokurist 78
- Psychologie für Personal 35
- PR für den Vertrieb 59
- Ressourcen älterer Mitarbeiter 38
- Risikomanagement 16
- Schlagfertigkeit 22
- Social Media 48
- Strategisches Controlling 9
- Strategisches Marketing 46
- Talentmanagement 33
- Unternehmensführung 14
- Unternehmenskommunikation 66
- Unternehmenssteuerung 10
- Verkaufen für Techniker 56
- Verkaufen im Innendienst 58
- Vertragsrecht 79
- Vertriebscontrolling 62
- Web 2.0 in der Personalarbeit 32
- Wettbewerbsanalyse 41
- Zielvereinbarungen 24
- Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter 71



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



**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