



Hochschule Augsburg
University of Applied Sciences

Weiterbildungszentrum Donau-Ries



Seminarprogramm Frühjahr 2017



Technologie Centrum Westbayern GmbH
Ein An-Institut der Hochschule Augsburg
Emil-Eigner-Straße 1
86720 Nördlingen

Weiterbildungszentrum Donau-Ries

Tel. 09081 8055-100,
Telefax 09081 8055-151
info@tcw-donau-ries.de,
www.tcw-donau-ries.de

1. Auflage 2017
Änderungen vorbehalten

Titelbild © Rido . Fotolia.com

Wir sind kompetenter Weiterbildungspartner für **Fach- und Führungskräfte**. Gemeinsam mit der Hochschule Augsburg und unseren Kooperations- und Referentenpartnern bieten wir am Weiterbildungszentrum Donau-Ries im Technologie Centrum Westbayern qualitativ hochwertige berufliche Weiterbildungs- und Wissenstransferangebote an.

Wir sind aktives Bindeglied zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. In unserem Referenten- und Partnernetzwerk engagieren sich erfahrene **Lehrende aus Industrie, Hochschule und Unternehmensberatung**.

Wichtiges Anliegen ist uns die besondere Qualität und **Praxisnähe der Inhalte** - ob beim Seminar, beim Zertifikatslehrgang oder bei Inhouse-Projekten. Dies wird durch Einbindung von Praxisteilen in unseren **Demo & Research Centern** gewährleistet - vor Ort, in unserem Institutsumfeld. So wird Innovation greifbar!

Unsere Weiterbildungsformate:

- Seminare und Workshops (ein- oder mehrtägig), Fachseminarreihen
- Zertifikatslehrgänge
- Technik- und Fachforen, Fachvorträge
- Inhouse-Projekte

Unsere aktuellen Weiterbildungsthemen:

- Technik und Produktion
- Arbeitswelt Industrie 4.0
- Maschinensicherheit
- Energieeffizienz
- Prozess- und Qualitäts- und Projektmanagement
- Wirtschaft - International
- Personalmanagement, Mitarbeiterführung, Persönliche Kompetenzen
- Marketing, Werbung, Vertrieb
- Lohn- und Finanzbuchhaltung, Controlling

Unsere Hochschul-Zertifikatskurse in Kooperation mit der Hochschule Augsburg:

- Management-Wissen Teil I und II
- Produktmanagement
- Controlling
- Marketing, Vertrieb, Kundenmanagement
- Internationale Managementkompetenz

Inhouse-Projekte

Sämtliche Seminarthemen sind auch als Inhouse-Veranstaltungen in unseren oder Ihren eigenen Seminarräumen buchbar. Gerne passen wir die Inhalte an Ihre speziellen Anforderungen an und erstellen ein individuelles Weiterbildungskonzept.

Technik und Produktion

Technologie- und Innovationsmanagement in der Unternehmenspraxis	2	11	18.-19.01.												
FMEA-Praxistraining	2	12	26.-27.01.					08.-09.05.					12.-13.10.		
Ausbildung zum Laserschutzbeauftragten für Materialbearbeitung und Messtechnik	1	13		02.02.											
Roboterfahrschule (1) Entscheidungshilfen, Einsatzmöglichkeiten und neue Robotersysteme	1	14													
Roboterfahrschule (2) Kennenlernen, Programmierung und Bedienung von Robotern	1	15													
8D Prozess und Root Cause Analyse	1	16		24.02.					02.06.						10.11.
Industrie 4.0 . Was ist das wirklich?	1	17		06.02.											
Industrie 4.0 einführen	1	18		15.02.											
Grundlagen der Pneumatik und Elektropneumatik	4	19			28.-31.03.										
Messsystemanalyse	1	20			29.03.										
Intelligente Vakuumautomatisierung	1	21			30.03.										
Einführung in die Klebtechnik	1	22					06.04.								
PNOZmulti Programmierung und Service	1	23					05.-06.04.								
Auslegung und Optimierung von Faserverbundstrukturen	2	24						03.-04.05.					10.-11.10.		
Supply Chain Management (SCM)	1	25						08.05.							
Lean Management erfolgreich gestalten	1	26						18.05.							
Prozessfähigkeitsanalyse	1	27							22.06.						
Faserverbundwerkstoffe und ihre Eigenschaften	2	28								04.-05.07.					

Neu! Neue Themenreihe: Arbeitswelt Industrie 4.0

Werkverträge, Befristung, Leiharbeit . Orientierung zur rechtssicheren Gestaltung in der Praxis	1	30	25.01.												08.11.
Industrie 4.0 . Was ist das wirklich?	1	31		02.02.											
Industrie 4.0 einführen	1	32		24.02.											
Teamarbeit und Mitarbeiterführung 4.0	1	33						05.05.							

Maschinensicherheit / Technische Dokumentation

CE-gerecht: Grundlagenseminar sRechtssicherheit%o Konformitätsbewertung und Technische Dokumentation im Maschinen-, Steuerungs- und Anlagenbau	1	35			14.03.								04.10.		
Risikoanalyse in der Praxis	1	37			28.03.								16.10.		
CE-Gerecht Aufbauseminar: Neubau, Umbau und Erweiterungen von Maschinen und Anlagen	1	39			28.03.								26.10.		
Sicherer elektrischer und mechanischer Umbau für Instandhalter	1	41						29.06.							
CE-Gesamtprozess nach Maschinenrichtlinie	1	42							11.-12.07.						
Sichere Verwendung von Maschinen nach BetrSichV	1	43											10.10.		

Neu! Energieeffizienz

Energieaudit nach EN 16247-1 zur Umsetzung des EDL-G und der Energieberatung im Mittelstand	1	45		01.-02.02.									12.-13.10		
Umsetzen der Vorgaben des Energie- und Stromsteuergesetzes mit Einbezug der Spitzenausgleich Effizienz System Verordnung (SpaEfV) inkl. Einsatz von Strom- und Wärmemesstechnik	1	46			08.03.								18.10.		

Prozess-, Qualitäts- und Projektmanagement

FMEA-Praxistraining, Methodik, Grundlagen	2	48	26.-27.01.					08.-09.05.							
Projektmanagement kompakt	3	49		22.-24.02.								20.-22.09.			
8D Prozess und Root Cause Analyse	1	50		24.02.					02.06.						
Messsystemanalyse	1	51			29.03.										
Supply Chain Management	1	52													
Prozessfähigkeitsanalyse	1	53							22.06.						
Wirtschaftlichkeitsbeurteilung von Projekten	1	54											25.10.		

Datenschutz

Datensicherheit und Datenschutz	1	56								04.07.					
Kundendaten und Datenschutz	1	57								05.07.					

Personalmanagement

Werkverträge, Befristung, Leiharbeit rechtssicher gestalten	1	60	25.01.											08.11.	
Update Arbeitsrecht	1	61			08.03.										
Kontakte, Jobs, Aufträge - XING effizient nutzen	1	62				26.04.								18.10.	
Trennung von Mitarbeitern fair und effizient gestalten	1	63					17.05.							11.10.	
Employer Branding . Schritt für Schritt	1	64					31.05.								
Auswahl von Mitarbeitern	1	66								28.07.					
Arbeitsrecht für Führungskräfte	1	67								13.- 14.07.					
Personalentwicklung	1	68												06.11.	
Aktuelles zum Jahreswechsel: Alle Änderungen: Lohnsteuer, Sozialversicherung, Arbeitsrecht	1	69													15.12.

Mitarbeiterführung & Team

Schwierige Mitarbeitergespräche führen	1	71			17.03.										
Mitarbeiterführung & Persönlichkeitsentwicklung kompakt	4	72				03.- 05.04. 24.04.								06.- 8.11. 20.11.	
Erfolgreich in Teamarbeit	1	74					04.05.								
Trennung von Mitarbeitern fair und effizient gestalten	1	75							17.05.					11.10.	
Mitarbeiter erfolgreich führen . Neu in der Führungsrolle	1	77										21.-22.09			

Persönliche Kompetenzen

Punktgenau kommunizieren	1	79		08.02.	09.03.		10.05.								
Der Präsentationsprofi I - Praxisorientiertes Präsentationstraining	1	80		08.02.			10.05.							16.10.	
Punktgenau reagieren . Schlagfertig mit Stil, kontern mit Klasse	1	81		09.02.		05.04.			21.06.						
Kreativitätstechniken	1	82			23.03.										
Punktgenau im Meeting	1	83				06.04.			22.06.						
Der Präsentationsprofi II . Praxisworkshop s/vorträge und Live-Präsentationen%	1	84							28.06.						

Tage Seite Jan. Febr. März April Mai Juni Juli Aug. Sept. Okt. Nov. Dez.

Marketing, Werbung, Vertrieb

			23.- 24.01.												
Verkaufstraining	2	86													
Vertragsgestaltung	1	87		13.02.											
Der Vertriebsprofi . Erfolgstechniken im Vertrieb	1	88		13.02.		26.04.				27.09.					
Punktgenau texten	1	89			08.03.		11.05.								
Der Telefonprofi- Telefontraining für alle Mitarbeiter im Kundenkontakt	1	90			07.03.			21.06.						13.11.	
Körpersprache im Vertrieb	1	91			27.03.										
Kontakte, Jobs, Aufträge - XING effizient nutzen	1	92				26.04.						18.10.			
Website, Newsletter & Co: Online Interessenten und Kunden gewinnen und halten	1	93							12.07.					29.11.	
(Stamm) Kundenpflege - was heißt das eigentlich?	1	94										23.10.			
Gesprächs- und Verhandlungstraining	2	95													07.- 08.12.

Hochschulzertifikatskurs: PProduktmanagementI (Module einzeln buchbar) siehe Seite 105 - 109

Hochschulzertifikatskurs: PMarketing, Vertrieb, KundenmanagementI (Module einzeln buchbar) siehe Seite 117 Æ 123

Lohn- und Finanzbuchhaltung, Controlling

Update Bilanzbuchhalter	1	97	17.01.												
Das aktuelle Reisekosten- und Bewirtungsrecht	2	98			24.03.							13.10.			
Kostenmanagement für Nicht-Controller	1	100					03.05.								
Wirtschaftlichkeitsbeurteilung von Projekten	1	101										25.10.			
Aktuelles zum Jahreswechsel: Alle Änderungen: Lohnsteuer, Sozialversicherung, Arbeitsrecht	1	102													15.12.

Hochschulzertifikatskurs: PControllingI (Module einzeln buchbar) Start Juni 2017 siehe Seite 111 Æ 113

Hochschul-Zertifikatskurse

Hochschul- Zertifikatskurs "Produktmanagement" (Seite 105 -109)

Alle Module einzeln buchbar, jederzeit Einstieg möglich!

(1) Grundlagenkompetenz sProduktmanagement%	2											27.- 28.10.			
(2) Instrumentekompetenz für Absatz- und Unternehmenskommunikation	2													21.- 22.11.	
(3) Technologie- und Innovationskompetenz	2	18.- 19.01.17													
(4) Rechtliche Kompetenz, Inhaltliche Schnittstellenkompetenz	2		16.- 17.02.17												
(5) Quantitative Kompetenz	2			13.- 14.03.17											
(6) Projektmanagementkompetenz	2					17.- 18.05.17									
(7) Persönliche Kompetenz	2						22.- 23.06.17								
(8) Konzeptionskompetenz für das Produktlebenszyklus-Management	2							13.- 14.07.17							

Hochschul- Zertifikatskurs "Controlling" (Seite 111 ÷ 113)

(1) Grundlagenkompetenz Controlling	1							19.06.							
(2) Planungs- und Budgetierungsinstrumente	2							26.- 27.06.							
(3) Kontrolle und Abweichungsanalyse: Die Basis zur (Gegen-) Steuerung	2											08.- 09.11.			
(4) Controlling mit Kennzahlen: Anwendung, Analyse, Schwächen	2	31.01.- 01.02.18													
(5) Kostenmanagement: von Kosten haben%zu Kosten gestalten%	1		15.03.18												
(6) Investitions- und Finanzcontrolling	2			18.- 19.04.18											
(7) Wertorientierte Unternehmensführung	1					03.05.18									
(8) Funktionsspezifisches Controlling	2							11.- 12.06.18							

Hochschul-Zertifikatskurs Management-Wissen Teil 2 (Seite 115 ÷ 116)

(1) Erfolgreiche Mitarbeiterführung	2		20.-21.03.							
(2) Unternehmensorganisation und effizientes Projektmanagement	2				17.-18.05.					
(3) Arbeitsrecht für Vorgesetzte	2						13.-14.07.			
(4) Globalisierung		In Planung								

Management-Wissen Teil 1 Betriebswirtschaftliches Know how Termine in Planung

- (1) Steuerung eines Unternehmens durch finanzielle Kennzahlen
- (2) Unternehmensstrategie und Strategieentwicklung
- (3) Marketing und Marktpositionierung
- (4) Zielgerichtete Steuerung von Prozessen

Hochschul-Zertifikatskurs Internationale Managementkompetenz in Vorbereitung

Weitere Informationen bitte auf Anfrage

Hochschul-Zertifikatskurs Marketing, Vertrieb, Kundenmanagement Start 2018

Weitere Informationen Seite 117 . 123

Kooperation mit den Volkshochschulen im Landkreis Donau-Ries



In einigen Themen der beruflichen Weiterbildung (z.B. Sprachkurse, EDV, CAD) kooperieren wir mit den Volkshochschulen des Landkreises Donau-Ries.

Ausgewählte Weiterbildungsthemen aus dem Bereich Beruf & Karriere der Vhs Donauwörth:

- Interkulturelle Kompetenz, soziale Kompetenzen
- MS Office Anwendungen: Word/Excel/Access/PowerPoint 2010/2013
- Adobe CS7, Social media/Neue Medien
- Geprüfte Fachkraft Finanzbuchführung, Geprüfte Fachkraft Lohn- und Gehaltsbuchhaltung mit DATEV (Grund-, Aufbau-, Intensiv- und Kompaktkurse) mit international anerkannten Abschlüssen. Bilanzierung, Kosten- und Leistungsrechnung, betriebliche Steuerpraxis, SAP
- Europäische und weltweit anerkannte Sprachenzertifikate (telc/cambridge certificate), Prüfungskompetenzzentrum für Sprachen des bayerischen Volkshochschulverbandes
- 16 Fremdsprachen, u.a. Chinesisch, Japanisch, Griechisch, Türkisch, Ungarisch, Arabisch
- Deutsch als Fremdsprache für Migranten (A1 bis B2 . auch Intensivkurse/Zertifikatsabschlüsse), Einbürgerungstests
- CAD-Zertifikat (AutoCAD), 3D-CAD-Zertifikat (Inventor), CNC-Technik Metall, Steuerungstechnik, Elektro- und Schutzgasschweißen MAG

Weitere Informationen und Angebot unter www.vhs-don.de, Kontakt: Gudrun Reißer M.A., Spindeltal 5, 86609 Donauwörth, Tel. 0906/ 2 999 35 11 oder 0906/ 8070.

Ausgewählte Weiterbildungsthemen aus dem Bereich Beruf & Karriere der Rieser Volkshochschule e. V in Nördlingen:

- PC und EDV-Kurse: Excel 2010, Word 2010, PowerPoint 2010, Präsentationen erstellen, Internet, E-Mail Online, iPhone/iPad, Android Smartphone & Tablet, Ubuntu für Einsteiger, Open-Source Software Sribus
- Sprachen: Englisch, Französisch, Italienisch, Kroatisch, Spanisch, Tschechisch, Türkisch, Deutsch als Fremdsprache, Rumänisch für Anfänger, Norwegisch, Russisch
- Vorbereitungskurs sMathematik an Technikerschulen%

Weitere Informationen und Angebote im Internet unter www.vhs.noerdlingen.de

Kontakt: Peter Schiele, VHS-Leiter, Marktplatz 1, 86720 Nördlingen, Tel. 0 90 81/8 4-1 82.

Technologie- und Innovationsmanagement in der Unternehmenspraxis

Unbestreitbar sind neue Ideen, Produkte, Verfahren und Dienstleistungen - Innovationen - Triebfedern des Fortschritts. Das Technologie- und Innovationsmanagement umfasst wichtige Führungsaufgaben zur Zukunftssicherung. Es ist Grundvoraussetzung für langfristigen unternehmerischen Erfolg. Die Fähigkeit, zukunftssträchtige Technologien und Märkte rechtzeitig zu erkennen, innovative Produkte in kürzester Zeit zu entwickeln und diese erfolgreich am Markt zu platzieren, bestimmt ohne Zweifel über die Position eines Unternehmens im Wettbewerb.

Doch Innovationen fallen nicht vom Himmel. Sie sind Ergebnisse unternehmerischen Handelns! Ihre Bedeutung wird aber häufig unterschätzt. Daher gilt es, Führungskräfte auf ihre Innovationsaufgaben vorzubereiten und für innovationsfreundliche Rahmenbedingungen zu sorgen. Methodisches Grundwissen, eine Vielzahl an "Best Practices" sowie der Einblick in aktuelle Chancentechnologien stehen im Mittelpunkt dieses Moduls bzw. Praxistage.

Zielgruppe:

Produktmanager, Nachwuchs- und Führungskräfte, Projekt- und Bereichsleiter für Forschung und Entwicklung sowie Repräsentanten dieser Fachabteilungen, Mitarbeiter aus Vertrieb und Marketing.

Methoden:

Moderierter Vortrag, praktische Übungen

Inhalte:

- Was ist eine Innovation?
- Welche Bedeutung hat das richtige Management von Innovationen für mein Unternehmen und meinen Verantwortungsbereich?
- Methoden und Tools, wie man sich Innovationen systematisch erarbeitet (Prozess-, Verfahrens- und Strukturinnovationen)
- Innovationsroutinen und Innovationsprozesse aktiv gestalten
- Kennzahl- und Bewertungssysteme für das Monitoring der Innovationsfähigkeit
- Innovationsfreundliche Rahmenbedingungen schaffen, Innovationslust stimulieren
- Märkte, Technologiefelder und Zukunftstechnologien screenen und bewerten
- Technologie- und Entwicklungsroadmapping
- Prozess-, Logistik- und Workflow-Analysen kennen lernen und praktisch einsetzen
- Kreativtechniken kennenlernen und nutzen (Praxisübung, Gruppenarbeiten)
- Neue Wege (z. B. Open Innovation) im Innovationsmanagement und Best Practice, Beispiele erfolgreicher Innovatoren
- Veränderungsmanagement im Umfeld von Innovationsprozessen

Dauer:	2 Tage
Preis:	598,00 " + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	18.-19.01.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Prof. Dr. Markus Glück, Geschäftsführer Forschung und Entwicklung, SCHUNK GmbH, Lauffen

FMEA-Praxistraining, Grundlagen, Methodik

Ziele:

Die Teilnehmer beherrschen die FMEA-Methodik. Sie kennen den Nutzen, erhalten Tipps zum effizienten Vorgehen und sind gewarnt vor häufigen Fehlern. Ein Grundwissen zum Thema Moderation wird ebenso vermittelt wie der Zusammenhang der FMEA mit anderen Methoden.

Zielgruppe:

Mitarbeiter und Führungskräfte aus Entwicklung und Prozessplanung sowie Treiber in Verbesserungsteams (KVP, Lean, SixSigma)

Methoden:

Methodisch wird dieses Seminar von vielen praktischen Übungen begleitet.

Die Teilnehmer erhalten einen handlichen FMEA-Guide für die betriebliche Nutzung.

Inhalte:

- Grundlagen (Qualität, Fehler, Risiko)
- Abgrenzung von System-, Produkt- und Prozess-FMEA
- 6-Schritte Vorgehen zur Durchführung erfolgreicher FMEAs
- FMEA-Formblattvarianten
- Bewertung und Risikoentscheidungen
- Planung/Verfolgung von Verbesserungsmaßnahmen
- angrenzende Qualitätsmethoden (Fehlerbaum, SIL, 8D/CAPA, PLM)
- Beispiele, Übungen
- Hinweise auf Fallen

Dauer:	2 Tage
Preis:	598,00 " netto + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	26.-27.01.2017 08.-09.05.2017 12.-13.10.2015
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Christian Rech, BBR Consulting, Landshut

Ausbildung zum Laserschutzbeauftragten für Materialbearbeitung und Messtechnik

Das Training genügt inhaltlich den Vorgaben der deutschen Unfallversicherungsträger bzgl. der Ausbildung zum Laserschutzbeauftragten. Jeder Teilnehmer erhält nach erfolgreichem Abschlusstest eine entsprechende Teilnahmebescheinigung

Inhalte:

- **LE 1 Grundlagen Laser**
Laserprinzip, Erzeugung und Eigenschaften von Laserstrahlung, Aufbau eines Lasergerätes, Laserbetriebsarten, technisch relevante Lasertypen (Festkörperlaser, Gaslaser, Diodenlaser)
- **LE 2 Direkte Gefährdungen**
Wechselwirkung von Laserstrahlung mit Auge und Haut, Strahlungsgrenzwerte (EGW/MZB und GZS), Augensicherheitsabstand, Blendwirkung, Laserbereich, Laserklassen
- **LE 3 Indirekte Gefährdungen**
Gefährdung durch menschliche Einflüsse und Störungen aus dem Anlagenumfeld, inhärente Gefährdungen (z.B. Brand- und Explosionsgefahr, elektrische Gefährdung, Gefährdung durch Sekundärstrahlung, gesundheitsgefährdende Stoffe und Emissionen)
- **LE 4 Rechtliche Grundlagen**
Übersicht über praxisrelevante Normen und Vorschriften zur Lasersicherheit (z.B. DIN EN 60825-1, DGUV Vorschrift 11, Arbeitsschutzverordnung OStrV, TROS Laserstrahlung)
- **LE 5 Laserschutzbeauftragter und Schutzmaßnahmen**
technische, organisatorische und persönliche Schutzmaßnahmen, TOP-Prinzip, Gefährdungsbeurteilung, Aufgaben und Verantwortung des Laserschutzbeauftragten im Betrieb

Schriftlicher Abschlusstest zur Erfolgskontrolle

Dauer:	1 Tag
Preis:	420,00 "/netto + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	02.02.2017
Uhrzeit:	8.30 bis 17.30 Uhr
Referenten:	Laserschutzexperten der Bayerischen Laserschutzzentrum GmbH (blz), Erlangen

Roboterfahrschule (1) – Entscheidungshilfen, Einsatzmöglichkeiten und neue Robotersysteme, Mensch-Roboter-Kooperation

Inhalte:

- Einführung und Überblick Robotik
- Was kommt beim Betrieb eines Roboters zum Tragen?
Sicherheitstechnik, wichtige Normen, Risikobeurteilung, CE, Schutzeinrichtungen, Installation
- Bauteile handhaben, sicher greifen und bewegen im Produktionsumfeld
Grundlagen, Konzepte, Greiftechniken, Systeme
Komponenten, CAD, AMF, Konstruktion
- Wie entsteht ein Greifer?
praktische Beispiele aus Projekten
- Integration und Handhabung von intelligenten Sensoren an Robotern
VGR, Safety Eye, Lasermesssysteme, bildgeführte Robotik
- Mensch und Roboter ohne Schutzzaun
sensitive Robotik, Sicherheitstechnik für die Mensch-Roboter-Kooperation

Dauer:	1 Tag
Preis:	219,00 " + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	09.02.2017 23.03.2017 29.05.2017 09.10.2017 Termine auch nach Vereinbarung möglich
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Stefan Wieser, Technologie Centrum Westbayern GmbH

Roboterfahrschule (2) – Kennenlernen, Programmierung und Bedienung von Robotern

Die *Roboterfahrschule* ist konzipiert für alle Teilnehmer, die bisher noch keine Erfahrung im Umgang mit Robotern, deren Funktion und Programmierung hatten. Sie ermöglicht den Einstieg in Robotik und industrielle Automatisierungstechnik.

Vermittelt werden nach einer *Sicherheitseinweisung* Grundlagen zu den *Funktionalitäten eines Industrieroboters*. Die Teilnehmer lernen den Umgang mit KUKA Industrierobotern in unserem Demo & Research Center kennen.

Zudem kommen sie mit Anforderungen der Sicherheitstechnik und mehreren Möglichkeiten der Absicherung von Fertigungs- und Roboterzellen in Kontakt; darunter auch moderne Kamera basierende Systeme von Pilz. Die Bedienung/Programmierung des Roboters erfolgt über das KUKA Control Panel KCP2.

Zielgruppe:

Produktions- und Prozessverantwortliche, Automatisierungstechniker, Fertigungsplaner, Programmierer, Projektierer und Logistiker, Systemintegratoren, Sicherheitstechniker, Produktverantwortliche, Entwickler, Konstrukteure, Applikationsingenieure, Servicetechniker, Installationsbeauftragte, Elektriker und Instandhalter, Trainer, KVP- und Innovationsverantwortliche.

Ergänzend auch für generell an dem Einstieg in die Robotertechnik Interessierte. Für Auszubildende und angeleitete Mitarbeiter, zukünftige Operator auch als separates Einzelseminar zu einem späteren Zeitpunkt buchbar.

Inhalte:

- Einführung und Sicherheitsunterweisung
- Kennenlernen des Robotersystems und der Zelle (Schutzvorrichtungen, Antrieb)
- Bedienung des Roboters und erste Bewegungen über KUKA Control Panels
- Kennenlernen der Koordinatensysteme
- Zentrale Bewegungsarten (z.B. Point to Point /Lineare Bewegungen) ausführen
- Greiferfunktionen kennenlernen, programmieren
- Erste Bewegungsprogramme selbstständig erstellen und ausführen

Dauer:	1 Tag
Preis:	219,00 " + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	16.02.2017 03.04.2017 26.06.2017 19.10.2017 Termine auch nach Vereinbarung möglich
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Stefan Wieser, Technologie Centrum Westbayern GmbH

8 D Prozess und Root Cause Analyse

Zielgruppe:

Mitarbeiter und Führungskräfte aus Entwicklung und Prozessplanung sowie Treiber in Verbesserungsteams

Methoden:

Methodisch wird dieses Seminar von vielen praktischen Übungen begleitet

Inhalte:

- die acht Stufen im detaillierten Überblick
- durchgehende Übung am Praxisbeispiel
- root cause oder doch nur Symptom?
- Nutzung von Ishikawa, 5Why und anderen modernen Tools
- Unterscheidung von Sofort-, Korrektur- und Vorbeugungsmaßnahmen
- Vorgehen zum Nachweis der Wirksamkeit von Maßnahmen
- Diskussion von Erfolgsfaktoren

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " netto + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	24.02.2017 02.05.2017 10.11.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Christian Rech, BBR Consulting, Landshut

Industrie 4.0 – Was ist das wirklich

Von Industrie 4.0 wird eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und Kundenzufriedenheit erwartet. Kundenindividuelle Produkte und hocheffiziente selbststeuernde Abläufe heben die Wertschöpfung auf ein neues Niveau. Für diese Vision sind neue Technologien unabdingbar. Deshalb beschäftigen wir uns neben der Vision Industrie 4.0 auch damit, wie Sie die notwendige Technologie finden und ins Unternehmen bringen können.

Zielgruppe:

Führungskräfte aus Entwicklung / Produktion, Geschäftsleitung, Inhaber

Inhalte:

- Grundlagen Megatrend Vernetzung und Digitalisierung
- Die Vision Industrie 4.0
- Industrie 4.0 in einfachen Prinzipien
- Die Technologien hinter Industrie 4.0
- Komplexität geschickt handhaben
- Wo kann man Industrie 4.0 schon ansehen?
- Strategische Technologienutzung als Kernkompetenz
- Die 5 besten Tools für das Technologiemanagement

Das Seminar findet in Kooperation mit der IHK Akademie Schwaben statt. Die Abrechnung des Seminarpreises und die Durchführung des Seminars erfolgt durch die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH, Stettenstr. 1+3, 86150 Augsburg, in der im Internet www.ihk-akademie-schwaben.de veröffentlichten Fassung.

Dauer:	1 Tag
Preis:	480,00 " (Umsatzsteuerfreie Bildungsleistung §4 UStG, es fallen keine Versandkosten an, Abrechnung über die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH)
Termin:	06.02.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	K. Christoph Keller

Industrie 4.0 einführen

Industrie 4.0 klingt zunächst nach Technologie. Aber diese Technologie führt sich nicht von selbst in Ihrem Unternehmen ein. Prozesse ändern sich, Führungskräfte und Mitarbeiter müssen dazu lernen, um ein Maximum an Nutzen aus den neuen Technologien zu ziehen. In diesem Seminar lernen Sie ein Vorgehensmodell zur Einführung von Industrie 4.0 kennen, das sie an Ihre eigenen Bedürfnisse anpassen können.

Zielgruppe:

Inhaber, Geschäftsleitung, leitende Führungskräfte

Inhalte:

- Das Vorgehensmodell für die Einführung von Industrie 4.0
- Industrie 4.0 als bewegliches Ziel im Fadenkreuz behalten
- Das Unternehmen erfolgreich und geregelt transformieren
- Den Überblick behalten durch einen geordneten Einführungsprozess
- Die besten Tools für Transformation und Management

Das Seminar findet in Kooperation mit der IHK Akademie Schwaben statt. Die Abrechnung des Seminarpreises und die Durchführung des Seminars erfolgt durch die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH, Stettenstr. 1+3, 86150 Augsburg, in der im Internet www.ihk-akademie-schwaben.de veröffentlichten Fassung.

Veranstaltungsort:

IHK Akademie, Augsburg

Dauer:	1 Tag
Preis:	480,00 " (Umsatzsteuerfreie Bildungsleistung §4 UStG, es fallen keine Versandkosten an, Abrechnung über die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH)
Termin:	15.02.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Prof. Dr. Claus Gerberich

Grundlagen der Pneumatik und Elektropneumatik

Pneumatik ist vielerorts aus dem betrieblichen Alltag nicht mehr wegzudenken. Ob Zuführen oder Schwenken, Spannen oder Ausschieben, Vereinzeln oder Greifen . die Aufgaben der Pneumatik sind so zahlreich wie die Funktionen, die im Fertigungs- und Montageprozess realisiert werden müssen.

Kompetenzziele:

Nach diesem Seminar kennen die Teilnehmer grundlegende pneumatische und elektropneumatische Bauelemente sowie deren Funktion und Aufbau. Sie können diese Bauelemente zu Schaltungen kombinieren, um damit ausgewählte Aufgaben im Fertigungs- bzw. Montageprozess zu realisieren. Sie sind weiterhin in der Lage entsprechende Schaltpläne auf Grundlage der gültigen Normen zu erstellen und diese umzusetzen. Schließlich können sie pneumatische und elektropneumatische Steuerungen optimieren.

Inhalte:

- Grundlagen der Druckluftversorgung: Erzeugung, Aufbereitung, Verteilung
- Geräte des Leistungsteils: Zylinder, Schwenkantrieb, Greifer, Vakuumdüse
- Einsatz von Wegeventil, Stromventil, Sperrventil, Druckventil und Sensoren
- Aufbau und Funktion elektrischer Schaltgeräte und elektropneumatischer Ventile
- Kombination von elektrischem Steuergerät und pneumatischem Leistungsteil
- Logische Grundfunktionen
- Ventiltechnik
- Symboldarstellung von Geräten und Normen
- Fehlersuche und . behebung unter Berücksichtigung von Sicherheitsaspekten
- Optimierung des Leistungsteils in Abhängigkeit von Last und Geschwindigkeit
- Kostenersparnis bei der Installation: vom Einzelventil zur Ventilinsel

Dauer:	4 Tage
Preis:	1340,00 "/netto + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	28.-31.03.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Fachreferenten von Festo Didactic, Denkendorf

Dieses Training richtet sich an alle, die das Thema Messsystemanalyse (MSA) genauer kennenlernen möchten. Dabei spielt es keine Rolle ob entsprechende Messsystemfähigkeiten von Ihren Lieferanten gefordert werden oder ob Sie Ihre eigenen Messsysteme genauer untersuchen und bei Bedarf verbessern möchten. Ziel des Trainings ist es Kompetenz durch theoretische Grundlagen zu vermitteln und den Bezug zur Praxis anhand konkreter Beispiele und Übungen herzustellen.

Inhalte:

Grundlagen

- Prozesse und deren Variation verstehen (praktische Übung)
- Definition elementarer Messbegriffe
- Ursachen von Variation beim Messungen

Messsystemanalyse Typ 1

- Systematische Messabweichung
- Streuung des Messgeräts ohne Bedienerinfluss

Messsystemanalyse Typ 2

- Der Ablauf einer Messsystemanalyse MSA Typ 2
- Praktische Durchführung einer MSA für kontinuierliche Daten
- Gemeinsame Auswertung der Daten
 - % (R&R Wiederholbarkeit und Reproduzierbarkeit)
 - P/T (Präzision zu Toleranz)
 - MessverlaufdiagrammInterpretation der Daten und Möglichkeiten zur Verbesserung
Sonderfall: Zerstörende Prüfung

Prüfereinstimmung bei attributiven Daten

- Messsystemanalyse für attributive Daten
- Praktische Durchführung einer Messsystemanalyse für attributive Daten

Dauer:	1 Tag
Preis	450,00 " netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	29.03.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referentin:	Almut Melzer, Six Sigma Master Black Belt Dipl.-Ing. (BA) Maschinenbau, Fertigungstechnik

Teil 1: Grundlagen

- Basiswissen und zentrale theoretische Grundlagen
- Überblick Vakuum-Komponenten und deren Funktionen inkl. Anwendungsbeispielen

Teil 2: Energieeffiziente Vakuum-Automatisierung

Der Energieverbrauch ist ein wichtiger Indikator für die Qualität eines Vakuum-Systems. Schließlich gefährden Energieverluste durch Leckagen die Funktionsfähigkeit des gesamten Prozesses.

Intelligente Vakuum-Komponenten messen und überwachen den Energieverbrauch und gewährleisten dadurch eine hohe Anlagenverfügbarkeit. Das Seminar Energieeffiziente Vakuum-Automatisierung vermittelt wertvolles Know-how für eine wirtschaftliche und zukunftssichere Systemauslegung. Im Zentrum stehen sowohl der Energieverbrauch einzelner Systemkomponenten, als auch deren energetische Auswirkungen auf den gesamten Prozess.

- Energie- und Prozesskontrolle mittels Vakuum-Technologie
- Praktische Tipps zur Systemauslegung
- Überwachung und Optimierung des Energieverbrauchs in Vakuum-Systemen
- Vergleich alternativer Vakuum-Erzeuger (pneumatisch und elektrisch)

Teil 3: Intelligente Vakuum-Komponenten im Kontext von Industrie 4.0

- Was zeichnet intelligente Vakuum-Komponenten aus?
- Mehrwert durch permanente Energie- und Prozesskontrolle in Handhabungssystemen
- Wege der Kommunikation via IO-Link und NFC (verschiedene User-Schnittstellen)

Dauer:	1 Tag
Preis	299,00 " netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	30.03.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referenten:	Michael Wöhrle, J. Schmalz GmbH, Glatten

Einführung in die Klebtechnik

Das Seminar bietet eine grundsätzliche Einführung in die Klebtechnik.

Zielgruppe:

Ingenieure, Konstrukteure, Produktentwickler, Verantwortliche in der Arbeitsvorbereitung, Prozessverantwortliche und andere, die intensiver in die Klebtechnik einsteigen oder sich auf den neuesten Stand der klebtechnischen Entwicklungen bringen möchten.

Inhalte:

- Grundlagen der Klebtechnik
- Oberflächenbehandlung
- Übersicht Dosiertechnik
- Konstruktive Gestaltung
- Praktische Umsetzung von klebtechnischen Aufgabenstellungen
- Strahlungshärtung
- Anwendungsbeispiele

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " /netto + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	06.04.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Dipl.-Ing. Wolfgang Werner, DELO, Windach

PNOZmulti Programmierung und Service

Sie erhalten einen Überblick über die vielseitigen Einsatzmöglichkeiten und das Einsparpotenzial mit den konfigurierbaren Steuerungssystemen PNOZmulti 2, PNOZmulti und PNOZmulti Mini. Anhand praktischer Übungen und Anwendungsbeispiele aus der Sicherheitstechnik zeigen wir Ihnen die besonders einfache und flexible Konfiguration mit dem PNOZmulti Configurator.

Inhalte

- Einführung in den aktuellen Stand der Sicherheitstechnik
- konfigurierbare Steuerungssysteme PNOZmulti 2, PNOZmulti und PNOZmulti Mini im Vergleich zu konventioneller Sicherheitstechnik
- Handhabung des PNOZmulti Configurators
- praktische Übungen mit dem PNOZmulti Configurator
- Drehzahlüberwachung und SafeLink, Motion Monitoring mit PNOZmulti 2
- Programmerstellung mit Not-Halt, Schutztüren, Lichtgitter und Drehzahlüberwachung
- praktische Übungen an einem Maschinenmodell
- Diagnose und praktische Fehlersuche am Schulungssystem mithilfe des PNOZmulti Configurators
- Diagnose von PVIS mit dem OPC Server ActiveX/ Diagnosegerät PMLmicro diag

Zielgruppen

Elektriker, Instandhalter, Inbetriebnehmer, Elektrokonstrukteure, Projektierer

Voraussetzungen

PC-Grundkenntnisse, Grundkenntnisse der Elektrotechnik

Hinweis

Die Kursinhalte beziehen sich auf folgende Hardware:
PNOZ m(x)p, PNOZ mm(x)p, PNOZ mB0.

WICHTIG: Sie haben optional die Möglichkeit, am Ende des Kurses an einer kostenpflichtigen Prüfung (zzgl. EUR 50,-) teilzunehmen. Bei bestandener Prüfung erhalten Sie ein einen Nachweis der Qualifizierung gemäß DIN EN ISO 9001. Bitte melden Sie sich bei Bedarf dafür zusätzlich per E-Mail unter training@pilz.de an.

Dauer:	2 Tage
Preis:	680,00 "/netto + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	05.-06.04.2017
Uhrzeit:	Tag 1: 9.00 bis 17.00 Uhr / Tag 2: 9.00 bis 16.00 Uhr
Referent:	Fachreferenten von PILZ Sichere Automation, Ostfildern

Auslegung und Optimierung von Faserverbundstrukturen

Sie lernen die wesentlichen Entwicklungsschritte für Faserverbundbauteile mit einem Schwerpunkt bei modellgestützten Methoden kennen und erfahren die Zusammenhänge zwischen den Elementen einschlägiger Entwicklungsprozesse einschl. denen der Fertigung. Damit erhalten Sie eine ganzheitliche Sicht für die Auslegung und Optimierung.

Zielgruppe:

Entwickler (Bauweisen, Werkstoffe, Berechnung, Tests) von Faserverbundstrukturen; Entwickler anderer Teilprozesse (Fertigung, QS, ..), welche relevante Aspekte der Strukturentwicklung und Bauteilauslegung kennenlernen wollen. Grundkenntnisse zu FVW u. Strukturmechanik werden erwartet.

Inhalte:

- Typische Bauteilanforderungen und resultierende Entwicklungsschritte
- Wesentliche Werkstoffkenndaten und deren Bestimmung
- Von den UD-Schichten zur Laminatbeschreibung
- Von der Laminat- und Gewebebeschreibung zu Bauteil- und Strukturmodellen
- Wesentliche Aspekte von Finite-Element-Modellen für Faserverbundstrukturen
- Spannungsbewertung und Versagenskriterien
- Berücksichtigung von Fertigungsaspekten, Steifigkeit/Schwingungen, Dimensionsstabilität
- Von der Simulation zur Optimierung
- Interaktionen von Simulationen und Tests
- Prakt. Beispiele

Das Seminar findet in Kooperation mit der IHK Akademie Schwaben statt. Die Abrechnung des Seminarpreises und die Durchführung des Seminars erfolgt durch die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH, Stettenstr. 1+3, 86150 Augsburg, in der im Internet www.ihk-akademie-schwaben.de veröffentlichten Fassung.

Veranstaltungsort: IHK Akademie Schwaben, Augsburg

Dauer:	2 Tage
Preis:	790,00 " (Umsatzsteuerfreie Bildungsleistung §4 UStG, es fallen keine Versandkosten an, Abrechnung über die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH)
Termine:	03.-04.05.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Prof. Dr. Horst Baier

Supply Chain Management (SCM)

Zielsetzung:

Die Teilnehmer verstehen

- die Bedeutung von Supply Chain Management
- unternehmensübergreifende Zusammenhänge einer Lieferkette (Supply Chain)
- Planungs- und Koordinationsmethoden zur Steuerung unternehmensübergreifender Lieferketten
- Supply Chain Management als Erweiterung der klassischen Materialwirtschaft und Logistik
- Optimierungsansätze zur Verbesserung von Abläufen in Supply Chains

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte

Inhalte:

- SCM Grundlagen
- (Unternehmensübergreifendes) Prozessmanagement
- Total Cost Philosophie
- Anwendungsbeispiele für erfolgreiches SCM
- Risiken im Rahmen des SCM
- Optimierungsprobleme aus dem SCM
- Optimierungsansätze

Methoden:

Fachvortrag, Fallbeispiele

Spezielle Hinweise:

Betriebswirtschaftliches Basiswissen und Kenntnis von Management-Grundlagen von Vorteil

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	08.05.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozent:	Prof. Dr. Florian Waibel Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Zielsetzung

Die Teilnehmer lernen theoretische Grundlagen des Lean Managements, Anwendungen ausgewählter Werkzeuge aus dem Lean Management

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte aus Produktion und Logistik, Mitarbeiter, die in Lean Management Aktivitäten integriert werden sollen.

Inhalte:

- Einführung in die Grundlagen des Toyota Produktionssystems
- Grundsätzliche und übertragbare Prinzipien aus dem Toyota Produktionssystem
- Theoretische Grundlagen zu Werkzeugen aus dem Toyota Produktionssystem:
 - 5S der Arbeitsplatzoptimierung
 - 5-W-Technik
 - Ishikawa Diagramm
 - Visual Management
 - Wertstromanalyse
- Erkennen und Vermeiden von Muda (Verschwendung)

Spezielle Hinweise

Basis des Lean Managements ist das Toyota Produktionssystem. Für eine erfolgreiche Umsetzung von Lean Management Konzepten müssen Mitarbeiter im Unternehmen entsprechend mit den Grundlagen und Prinzipien des Lean Managements geschult werden. Die zweitägige Schulung gibt einen grundsätzlichen Überblick über die Idee des Lean Managements, Prinzipien aber auch konkrete Methoden und Werkzeuge. Damit helfen diese, Vorbehalte abzubauen und Mitarbeiter in die Thematik einzuführen.

Um Wissen praktisch umsetzen und üben (case Studies) zu können ist zwischen den beiden Seminarterminen ein Zeitabstand.

Dauer:	2 Tage
Preis:	598,00 " netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	18.05.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozent:	Prof. Dr. Michael Krupp, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Prozessfähigkeit, Cpk und Ppk, Normalverteilung

Dieses Training richtet sich an alle, die das Thema Prozessfähigkeit genauer kennenlernen möchten. Dabei spielt es keine Rolle ob entsprechende Prozessfähigkeiten von Ihren Lieferanten gefordert werden oder ob Sie ihre eigenen Prozesse anhand von Prozessfähigkeitsindizes genauer beschreiben und verbessern möchten.

Ziel des Trainings ist es, Kompetenz durch theoretische Grundlagen zu vermitteln und den Bezug zur Praxis anhand konkreter Beispiele und Übungen herzustellen.

Inhalte:

Kick-off

Grundlagen:

- Prozesse und deren Variation / Streuung verstehen (praktische Übung)
- Grenzen der natürlichen Streuung versus Toleranzgrenzen
- Normalverteilung und Z-Transformation

Prozessfähigkeit bei normalverteilten Daten

- Z- Wert und Sigma Level
- Prozessfähigkeits-Indizes Cp, Cpk, Pp und Ppk
- Kurzzeit- und Langzeit Fähigkeit
- Rationale Untergruppen und Diagnosemöglichkeiten
- Praktisches Anwendungsbeispiel

Was tun bei nichtnormalverteilten Daten?

- Ursachenermittlung
- Transformationen und alternative Verteilungsmodelle

Prozessfähigkeit nach VDA4

Dauer:	1 Tag
Preis	450,00 " netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	22.06.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referentin:	Almut Melzer, Six Sigma Master Black Belt Dipl.-Ing. (BA) Maschinenbau, Fertigungstechnik

Faserverbundwerkstoffe und ihre Eigenschaften

Die Teilnehmer sind in der Lage, Unterschiede zwischen den Ausgangsmaterialien und deren Herstellung bzw. Weiterverarbeitung zu Komponenten zu verstehen und Faser- bzw. Matrixmaterialien anhand ihres mechanischen Eigenschaftsprofils und ihrer Kostenstruktur auszuwählen und zu bewerten.

Zielgruppe:

Verantwortliche im Bereich der Werkstoffauswahl und Technologiedefinition;
Entwicklungsingenieure, Produktionsingenieure

Inhalte:

- Fasern (Carbon-Glas-Aramidfasern)
- Matrix (Duroplast und Thermoplast)
- Halbzeuge (Gewebe, Gelege, Geflechte)
- Hilfswerkstoffe (z.B. Binder)
- Eigenschaften als Einzelmaterial und im Verbund
- Einflussfaktoren (z.B. Temperatur und Feuchte) auf Verbundeigenschaften
- Kostenstruktur der Rohmaterialien bzw. Halbzeuge
- Hauptlieferanten und Marktentwicklung

Das Seminar findet in Kooperation mit der IHK Akademie Schwaben statt. Die Abrechnung des Seminarpreises und die Durchführung des Seminars erfolgt durch die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH, Stettenstr. 1+3, 86150 Augsburg, in der im Internet www.ihk-akademie-schwaben.de veröffentlichten Fassung.

Dauer:	2 Tage
Preis:	790,00 " (Umsatzsteuerfreie Bildungsleistung §4 UStG, es fallen keine Versandkosten an, Abrechnung über die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH)
Termin:	04.-05.07.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr

Neu!

NEUE THEMENREIHE: ARBEITSWELT INDUSTRIE 4.0

Werkverträge, Befristung, Leiharbeit rechtssicher gestalten

Zielsetzung:

Die Teilnehmer lernen Chancen und Risiken aus der neuesten Entwicklung der Gesetzgebung und der Rechtsprechung kennen und erhalten Tipps zur rechtssicheren vertraglichen und organisatorischen Gestaltung.

Zielgruppe:

Führungskräfte aller Ebenen, Mitarbeiter des Personalbereichs, Planungsverantwortliche

Inhalte:

- Werkvertrag
 - Neue Kriterien zur Abgrenzung des Werkvertrags von Leiharbeit und freier Mitarbeit
 - Rechtssichere Gestaltung von Werkverträgen
 - Durchführung von Werkverträgen im betrieblichen Alltag
- Befristung von Arbeitsverhältnissen
 - formale Fallen bei Abschluss und Verlängerung befristeter Verträge
 - Konsequenzen der Rechtsprechungsänderung des BAG zur Befristung ohne Sachgrund
 - Aktuelles zu Kündigung und Befristung
 - Neuregelung für ältere Mitarbeiter
- Neues Recht zur Arbeitnehmerüberlassung (Leiharbeit)
 - Neue Recht der Leiharbeitnehmer, Pflichten für Entleiher, Geltung von Tarifverträgen
 - Schutz der Stammebelegschaft und dessen Auswirkungen im Kündigungsschutzrecht
 - die Beteiligung des Betriebsrats und andere betriebsverfassungsrechtliche Fragen
 - Lohnuntergrenze für Leiharbeit und andere Entgeltfragen
- Diskussion aktueller/mitgebrachter Fragen der Teilnehmer

Methoden:

Input des Referenten, Checklisten, Erfahrungsaustausch, Diskussion

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	25.01.2017 08.11.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Rechtsanwalt Armin Holnaicher

Industrie 4.0 – Was ist das wirklich

Von Industrie 4.0 wird eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und Kundenzufriedenheit erwartet. Kundenindividuelle Produkte und hocheffiziente selbststeuernde Abläufe heben die Wertschöpfung auf ein neues Niveau. Für diese Vision sind neue Technologien unabdingbar. Deshalb beschäftigen wir uns neben der Vision Industrie 4.0 auch damit, wie Sie die notwendige Technologie finden und ins Unternehmen bringen können.

Zielgruppe:

Führungskräfte aus Entwicklung / Produktion, Geschäftsleitung, Inhaber

Inhalte:

- Grundlagen Megatrend Vernetzung und Digitalisierung
- Die Vision Industrie 4.0
- Industrie 4.0 in einfachen Prinzipien
- Die Technologien hinter Industrie 4.0
- Komplexität geschickt handhaben
- Wo kann man Industrie 4.0 schon ansehen?
- Strategische Technologienutzung als Kernkompetenz
- Die 5 besten Tools für das Technologiemanagement

Das Seminar findet in Kooperation mit der IHK Akademie Schwaben statt. Die Abrechnung des Seminarpreises und die Durchführung des Seminars erfolgt durch die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH, Stettenstr. 1+3, 86150 Augsburg, in der im Internet www.ihk-akademie-schwaben.de veröffentlichten Fassung.

Dauer:	1 Tag
Preis:	480,00 " (Umsatzsteuerfreie Bildungsleistung §4 UStG, es fallen keine Versandkosten an, Abrechnung über die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH)
Termin:	02.02.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	K. Christoph Keller

Industrie 4.0 einführen

Industrie 4.0 klingt zunächst nach Technologie. Aber diese Technologie führt sich nicht von selbst in Ihrem Unternehmen ein. Prozesse ändern sich, Führungskräfte und Mitarbeiter müssen dazu lernen, um ein Maximum an Nutzen aus den neuen Technologien zu ziehen. In diesem Seminar lernen Sie ein Vorgehensmodell zur Einführung von Industrie 4.0 kennen, das sie an Ihre eigenen Bedürfnisse anpassen können.

Zielgruppe:

Inhaber, Geschäftsleitung, leitende Führungskräfte

Inhalte:

- Das Vorgehensmodell für die Einführung von Industrie 4.0
- Industrie 4.0 als "bewegliches Ziel" im Fadenkreuz behalten
- Das Unternehmen erfolgreich und geregelt transformieren
- Den Überblick behalten durch einen geordneten Einführungsprozess
- Die besten Tools für Transformation und Management

Das Seminar findet in Kooperation mit der IHK Akademie Schwaben statt. Die Abrechnung des Seminarpreises und die Durchführung des Seminars erfolgt durch die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH, Stettenstr. 1+3, 86150 Augsburg, in der im Internet www.ihk-akademie-schwaben.de veröffentlichten Fassung.

Veranstaltungsort:

IHK Akademie, Augsburg

Dauer:	1 Tag
Preis:	480,00 " (Umsatzsteuerfreie Bildungsleistung §4 UStG, es fallen keine Versandkosten an, Abrechnung über die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH)
Termin:	24.02.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Prof. Dr. Claus Gerberich

Teamarbeit und Mitarbeiterführung 4.0

Die Arbeitswelt 4.0 schafft ein Umfeld, das schnell, volatil und digital ist. Sehr gute Team- und Führungsfähigkeiten und die Fähigkeit der Führungskraft und der Mitarbeiter, sich immer wieder gut auf Veränderungen einzustellen, sind dazu notwendig.

Zusammenarbeit und Teamarbeit heute bedeuten:

- Zusammenarbeit mit den unterschiedlichsten Menschen (hinsichtlich Alter, Nationalität, Ausbildung, Erfahrung, Charakter usw.), also erfolgreiche Steuerung divers zusammengesetzter Teams, oft wechselnde Teamzusammensetzungen,
- virtuelle Zusammenarbeit, d. h. Zusammenarbeit mit Kolleginnen und Kollegen, die an verschiedenen Arbeitsorten, z. B. in verschiedenen Ländern sitzen,
- häufig wechselnde Arbeitsaufträge durch geänderte Rahmenbedingungen und Kundenwünsche,
- sich immer wieder ändernde Ziele und Prioritäten, usw.

Die Arbeitswelt 4.0 erfordert dafür vom Team und vom Teamleiter viel Flexibilität, gute Menschenkenntnis, Motivationsfähigkeit und hervorragende Fähigkeiten im Steuern von Prozessen und Gruppen. Dazu braucht man die richtigen Instrumente. Das Seminar richtet sich an (zukünftige und aktuelle) Teamleiter und Führungskräfte und gibt einen Überblick über ausgewählte praxisnahe und praxiserprobte Instrumente.

Das Seminar baut damit auf den Grundlagen der Teamarbeit auf.

Seminarinhalte

- Arbeitswelt 4.0: Neue Arbeitsbedingen und deren Herausforderung für (Team-)Leiter
- Führungskraft 4.0: Überblick über Aufgaben, Verantwortung, Tools
- Wege und Ansatzpunkte, Gruppen- und Teamleistung heute zu fördern
 - Motivation: Ziele, Werte, Klima
 - Rahmenbedingungen, Aufgabendesign und Teamdesign
 - Besprechungsdesign und bedarfsgemäße Kommunikation
- Veränderungsbereitschaft fördern:
Umgang mit Skepsis, Widerstand und herausfordernden Persönlichkeiten
- Virtuelles Führen: Mitarbeiter an anderen Orten führen
- Flexible Teamarbeit gestalten

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an: Projekt-/Teamleiter, zukünftige Projekt-/Teamleiter und Führungskräfte

Methoden

Interaktive Impulsvorträge, Plenumsdiskussionen, Gruppenarbeiten, Anwendungsbeispiele

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	05.05.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozentin:	Prof. Dr. Mahena Stief, Hochschule Augsburg

CE-gerecht Æ Grundlagenseminar: Rechtssicherheit , Konformitätsbewertung und Technische Dokumentation im Maschine-, Steuerungs- und Anlagenbau

Seminar stellt Ihnen die Anforderungen aus der aktuellen Richtlinie für Maschinen 2006/42/EG vor und erläutert Ihnen den Sinn der CE-Kennzeichnung mit einer CE-gerechten Dokumentation im Maschinen- und Anlagenbau. Es werden grundlegende Anforderungen an Hersteller und Betreiber recherchiert sowie mögliche Konsequenzen aufgezeigt, die sich aus der Nichteinhaltung zutreffender Richtlinien und Normen ergeben können. Es werden konkrete Entscheidungshilfen zum Konformitätsbewertungsverfahren und praxisgerechte Wege zur CE-Kennzeichnung aufgezeigt.

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Technische Leiter, QS-Beauftragte, Konstrukteure und alle in die Konstruktion eingebundenen Mitarbeiter, Technische Einkäufer, Verkäufer, Technische Redakteure, Sicherheitsfachkräfte und Arbeitsschutzbeauftragte im Maschinen-, Anlagen- und Steuerungsbau.

Inhalte:

Wesentliche Grundlagen

- Anforderungen an Hersteller und Betreiber

"Rechtssicherheit" im Maschinen- und Anlagenbau

- Das CE-Zeichen - Forderungen, Pflichten, Vorteile und Rechtsgrundlagen
- Wer haftet bei Verstößen?
- Wer trägt die Verantwortung innerhalb des Unternehmens?

Praktische Anwendung der EG-Richtlinie für Maschinen

- Aus den Anforderungen wird ein Leitfaden
- Der Weg durch das Konformitätsbewertungsverfahren
- Die "Wesentliche Veränderungen" an Maschinen - was ist das?
- Einbauerklärung oder Konformitätserklärung und CE-Zeichen?
- Wann darf ich, wann soll ich und wann muss ich eine unvollständige Maschine in Verkehr bringen?

Ausblick auf die Gefahrenanalyse und Risikobeurteilung nach EN ISO 12100

- Praxistipps zur Durchführung und Auswertung
- die Schnittstelle zur EN ISO 13849-1

Aufgabenverteilung zur Technischen Dokumentation

- Vorbereitung zur CE-Kennzeichnung
- Praxisgerechte Hilfsmittel

Das Seminar findet in Kooperation mit der IHK Akademie Schwaben statt. Die Abrechnung des Seminarpreises und die Durchführung des Seminars erfolgt durch die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH, Stettenstr. 1+3, 86150 Augsburg, in der im Internet www.ihk-akademie-schwaben.de veröffentlichten Fassung.

Dauer:	1 Tag
Preis:	320,00 " (Umsatzsteuerfreie Bildungsleistung §4 UStG, es fallen keine Versandkosten an, Abrechnung über die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH)
Termine:	14.03.2017 04.10.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Reinhard Wießneth

Die Risikobeurteilung gehört zu den wichtigsten Schritten im Konformitätsbewertungsverfahren nach der EG-Maschinenrichtlinie und damit zu den zwingenden Voraussetzungen für das Inverkehrbringen von Maschinen im Europäischen Wirtschaftsraum. Leider fehlt die entsprechende Dokumentation oft, weil es vielen Maschinenbauern an leicht anwendbaren, praxisnahen Methoden fehlt, die ohne großen Zusatzaufwand eingeführt werden können.

Das Seminar stellt die am weitesten verbreitete Methode zur Risikobeurteilung in Theorie und Praxis vor: die sog. **aufgabenbezogene** Risikobeurteilung nach Kapitel 5 von EN ISO 12100. Die Teilnehmer lernen die gesetzlichen Grundlagen sowie einschlägige europäische Normen kennen und anwenden. Anhand eines Fallbeispiels werden die vorbereiteten Arbeitsmittel (Checklisten und Formulare) direkt angewendet. Die bedeutenden Grundbegriffe aus EN ISO 13849-1 werden leicht verständlich vermittelt und die Ermittlung des **sPerformance Level** (PL) in praktischen Übungen erlernt. Die Teilnehmer werden so in die Lage versetzt selbst Risikobeurteilungen für Maschinenbau-produkte durchzuführen und die Risikobeurteilungen von anderen (z. B. Zulieferanten) zu beurteilen.

Zielgruppe:

Konstrukteure, Entwickler, Entscheidungsträger im Bereich Konstruktion und Entwicklung

Inhalte:

Erfordernis und Zielsetzung der Risikobeurteilung

- Rechtliche Relevanz der Risikobeurteilung, insbesondere der Anforderungen in der EG-Maschinenrichtlinie 2006/42/EG
- Bedeutung der Europa-Normen für die Risikobeurteilung
- Kurzeinführung in das Normenwerk **sSicherheit von Maschinen**

Risikobeurteilung nach EN ISO 12100 in 5 Schritten

- Grenzen der Maschine festlegen
- Gefährdungen und Gefährdungssituationen ermitteln
- Risiko einschätzen
- Risiko bewerten
- Lösungen entwickeln/dokumentieren
- Praxisarbeit am Fallbeispiel

Risikoeinschätzung für steuerungstechnische Maßnahmen

- Methode nach EN ISO 13849-1
- Methode nach EN 62061
- Praxisarbeit am Fallbeispiel

Einführung in die Nachweisrechnung nach EN ISO 13849-1

- Erläuterung der Begriffe zur sicherheitsbezogenen Zuverlässigkeit von Steuerungen
- Was ist der sPerformance-Level%
- Erläuterung der Faktoren, die den PL bestimmen: Steuerungskategorien, MTTF_d, DC, CCF
- Überblick über die Nachweisrechnung nach EN ISO 13849-1*

* Die Anwendung von SISTEMA in der Praxis ist Gegenstand eines separaten 2tägigen Seminars

Dauer:	1 Tag
Preis:	495,00 " netto + MwSt inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	28.03.2017 16.10.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 16.30 Uhr
Referent:	Matthias Schulz, Fachreferent des Geschäftsbereiches Axelent ProfiServices mit langjähriger Erfahrung im Bereich CE-kennzeichnung, Maschinensicherheit, Dokumentation

CE gerecht – Aufbauseminar: Neubau, Umbau und Erweiterungen von Maschinen und Anlagen

Umbau oder Erweiterung einer Maschinenanlage, Einsatz einer unvollständigen Maschine oder Einzelmaschine in eine bestehende Maschinenanlage? Sie lernen Definitionen und Interpretationen der Richtlinie Maschinen 2006/42/EG kennen und erhalten dazu praktische Entscheidungshilfen. Sie lernen alle Rechtsgrundlagen zu den Lebensphasen einer Maschinenanlage kennen, von der Konstruktion über das Inverkehrbringen und Betreiben bis zum Wiederverkauf. Sie erlernen anhand von Beispielen verschiedene Maschinen- und Anlagentypen einzuordnen und Verantwortungen festzulegen. Sie erhalten praxisgerechte Tipps zur anlagenübergreifenden Risikobeurteilung und wie diese modular aufgebaut werden kann. Anhand von Fallbeispielen lernen Sie "wesentliche Änderungen" und Abgrenzungen der Konformitätsbewertungen im Anlagenbau kennen.

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Technische Leiter, QS-Beauftragte, Konstrukteure und Monteure, technische Einkäufer, Verkäufer, Sicherheitsfachkräfte und Arbeitsschutzbeauftragte im Maschinen-, Anlagen- und Steuerungsbau oder aus Unternehmen, die Maschinen oder Maschinenanlagen erneuern, aufrüsten oder verändern (lassen) möchten.

Inhalte:

Maschinen im Sinne der Richtlinie 2006/42/EG

- Rechtsgrundlagen
- Pflichten, Aufgaben - von der Konstruktion bis zum Wiederverkauf
- Das Konformitätsbewertungsverfahren
- Erklärungen und Kennzeichnung

Maschinenanlagen

- Definition und Interpretation
- Verantwortung beim Neubau einer Maschinenanlage

Umbau von Maschinenanlagen und Maschinenanlagen

- EU-Richtlinien und nationale Gesetzgebungen - wer regelt was?
- Wie komme ich von der Risikobeurteilung zur Entscheidung über die "Wesentliche Änderung"?
- Wer trägt die Verantwortung für den Umbau oder die Erweiterung?
- Konsequenzen für die Konformitätsbewertung
- Der Eigenhersteller

Alt und trotzdem sicher?

- Der Altbestand und das Märchen vom Bestandsschutz
- Das Wiedereinverkehrbringen und die Anforderungen an den zukünftigen Betreiber

Das Seminar findet in Kooperation mit der IHK Akademie Schwaben statt. Die Abrechnung des Seminarpreises und die Durchführung des Seminars erfolgt durch die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH, Stettenstr. 1+3, 86150 Augsburg, in der im Internet www.ihk-akademie-schwaben.de veröffentlichten Fassung.

Dauer:	1 Tag
Preis:	320,00 " (Umsatzsteuerfreie Bildungsleistung §4 UStG, es fallen keine Versandkosten an, Abrechnung über die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH)
Termine:	28.03.2017 26.10.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Reinhard Wießneth

Sicherer elektrischer und mechanischer Umbau für Instandhalter

In den europäischen Richtlinien und Normen sind die Anforderungen an die Sicherheit von Maschinen und Anlagen beschrieben. Werden Maschinen umgebaut, repariert oder erweitert, so können dadurch neue Gefahrenstellen entstehen. Das Seminar vermittelt Ihnen Auswirkungen von wesentlichen Veränderungen von Maschinen, wie Risikobeurteilungen erstellt werden und die Umsetzung der Risikominderung durch mechanische und steuerungstechnische Maßnahmen.

Das Seminar richtet sich vor allem an Instandhalter, Servicemitarbeiter oder Anlagenbauer, die mit der Reparatur bzw. dem Umbau von Anlagen befasst sind.

Immer wieder ergeben sich Fragen, wenn ein Umbau vorschriftenkonform gemacht werden soll. Dabei soll dieses Seminar den Teilnehmern helfen.

Inhalte

- Einführung, Richtlinien und Normen
- Maschinenrichtlinie und deren Umsetzung
- Risikobeurteilung, trennende Schutzeinrichtungen, sicherheitsgerichtete Mechanik
- sicherheitsgerichtete Elektrik
- sichere Zuhaltungen, Anbringung von Lichtgittern, Not-Halt-Einstufungen
- wesentliche Veränderungen von Maschinen
- sicherer Antrieb, Vertikalachsen
- Verifikation nach EN ISO 13849-1
- Besonderheiten von Maschinen

Zielgruppen

Instandhalter, Mechatroniker, mechanische und elektrische Konstrukteure, Elektrik und Steuerungsbau sowie Steuerungstechniker, Maschinenbauer

Dauer:	1 Tag
Preis:	480,00 " /netto + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	29.06.2017
Uhrzeit:	Tag 1: 9.00 bis 17.00 Uhr / Tag 2: 9.00 bis 16.00 Uhr
Referent:	Fachreferenten von PILZ Sichere Automation, Ostfildern

CE-Gesamtprozess nach Maschinenrichtlinie in der Praxis

Die Anforderungen der Maschinenrichtlinie im Hinblick auf die CE-Kennzeichnung können mit der entsprechenden Vorbereitung richtlinienkonform erfüllt werden. Sind diese in den Konstruktionsprozess integriert, kann sich der Aufwand schon beim ersten Projekt amortisieren. Im Seminar **„CE-Gesamtprozess nach Maschinenrichtlinie in der Praxis“** lernen Sie Schritt für Schritt den Konformitätsbewertungsprozess nach Maschinenrichtlinie. Der CE-Gesamtprozess wird im Detail betrachtet und anhand eines Maschinenmodells erarbeitet.

Inhalte

- Konformitätsbewertung anhand konkreter Beispiele
- Maschinenrichtlinie und Normen
- CE in den Konstruktionsabteilungen
- Risikobeurteilung und Dokumentation
- Technische Dokumentation und Betriebsanleitung
- Umbau von Maschinen und Anlagen, Gesamtheit von Maschinen
- praktische Umsetzung anhand eines Maschinenmodells mit Übungen
- Dokumentation der funktionalen Sicherheit von Maschinensteuerungen

Zielgruppen

Normenverantwortliche, Konstruktionsleiter, Konstrukteure im Maschinen- und Steuerungsbau, Technische Leiter, Arbeitsschutzbeauftragte und Sicherheitsfachkräfte für die Arbeitsplatzevaluierung, Technische Einkäufer (speziell von Maschinen- und Industrieanlagen), Verantwortliche für Umbauten und Instandhaltung von Maschinen und Anlagen, Geschäftsführer von Maschinen- oder Steuerungsbauunternehmen

Dauer:	2 Tage
Preis:	870,00 " /netto + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	11.-12.07.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Fachreferenten von PILZ Sichere Automation, Ostfildern

Sichere Verwendung von Maschinen nach BetrSichV

Der Betrieb von Maschinen ist in Deutschland durch die Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV) geregelt, wobei technische Regeln die BetrSichV konkretisieren. Die Verordnung hat das Ziel, Sicherheit und Gesundheitsschutz der Beschäftigten bei der Arbeit durch Maßnahmen des Arbeitsschutzes zu sichern und zu verbessern.

In diesem Seminar liegt der Schwerpunkt auf Abschnitt 1 „Anwendungsbereich und Begriffsbestimmungen“ sowie Abschnitt 2 „Gefährdungsbeurteilung und Schutzmaßnahmen“ der Betriebssicherheitsverordnung.

Inhalte

- Übersicht zum Betrieb von Maschinen und Anlagen nach Betriebssicherheitsverordnung
- wiederkehrende Prüfungen . rechtliche Voraussetzungen
- Unterstützung durch Check-/Prüflisten
- Gefährdungsbeurteilung
- Rechtsgrundlage der BetrSichV
- Haftung
- Umbau von Maschinen und Anlagen, wesentliche Veränderung
- Gesamtheit von Maschinen

Zielgruppen

Betreiber/Arbeitgeber, Betriebsleiter, Technische Abteilungsleiter, Sicherheitsfachkräfte, Einkäufer, Umrüster

Dauer:	1 Tag
Preis:	480,00 " /netto + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	10.10.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Fachreferenten von PILZ Sichere Automation, Ostfildern

Energieaudit nach EN 16247-1 zur Umsetzung des EDL-G und der Energieberatung im Mittelstand

ZUSATZQUALIFIKATION für BAFA-ENERGIEBERATER (ENERGIEBERATUNG IM MITTELSTAND)

Das Energiedienstleistungsgesetz (EDL-G) schreibt vor, dass Unternehmen, die kein kleines oder mittelständisches Unternehmen (KMU) sind und kein Energiemanagementsystem eingeführt haben bis zum 05.12.2015 ein Energieaudit nachweisen müssen. Das Audit muss von anerkannten Auditoren durchgeführt werden. Die Qualifizierungsanforderungen sehen vor, dass die Auditoren neben entsprechenden fachspezifischen Qualifikationen auch über die Fachkunde zur Durchführung eines Audits verfügen müssen. Dieses Seminar vermittelt Ihnen den Hintergrund und das Vorgehen zur Durchführung eines Audits nach DIN EN 16247.

Zielgruppe:

Das Seminar richtet sich an Verantwortliche im Unternehmen, die mit der Durchführung von Energieaudits beauftragt sind. Insbesondere werden Energie- oder Umweltbeauftragte in Unternehmen oder externe Energieberater angesprochen, die über eine entsprechende fachliche Qualifizierung gemäß EDL-G verfügen und sich die Fachkunde zur Durchführung eines Energieaudits gemäß DIN EN 16247 aneignen wollen, um ggf. auch als BAFA-Energieberater gelistet werden zu können.

Inhalte:

- Hintergründe und Einsatzbereiche des Energieaudits
- Rechtlicher Rahmen und Umsetzung in das Energieaudit (EU Richtlinie und EDL-G)
- Anwendung von Merkblättern der Förder- und Aufsichtsstellen
- Inhalte und Interpretation der DIN EN 16247-1
- Überblick über die DIN EN 16247-2 bis 5
- Abgrenzung zur ISO 50001 Energiemanagement
- Umsetzung der Schritte des Energieaudit
- Festlegung von Umfang und Grenzen
- Festlegung der Genauigkeit
- Methoden zur Umsetzung der einzelnen Phasen
- Vertragsgestaltung und Phasenkonzept
- Berichtswesen

Das Seminar findet in Kooperation mit der IHK Akademie Schwaben statt. Die Abrechnung des Seminarpreises und die Durchführung des Seminars erfolgt durch die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH, Stettenstr. 1+3, 86150 Augsburg, in der im Internet www.ihk-akademie-schwaben.de veröffentlichten Fassung.

Dauer:	2 Tage
Preis:	570,00 " (Umsatzsteuerfreie Bildungsleistung §4 UStG, es fallen keine Versandkosten an, Abrechnung über die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH)
Termine:	01.-02.02.2017 12.-13.10.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr

Umsetzen der Vorgaben des Energie- und Stromsteuergesetzes mit Einbezug der Spitzenausgleich Effizienz System Verordnung (SpaEfV) inkl. Einsatz von Strom- und Wärmemesstechnik

ZUSATZQUALIFIKATION für BAFA-ENERGIEBERATER (ENERGIEBERATUNG IM MITTELSTAND)

Kenntnis der Aufgaben des Energiebeauftragten und Fähigkeit, die Vorgaben an das Energieaudit, das alternative System oder der ISO 50001 im Unternehmen umzusetzen.
Anm: Das Seminar "Energiebilanzierung und Erfassen der Energieeffizienzfaktoren" vertieft die Anforderungen an das Energiemanagement. Die Anforderungen an das Energieaudit und alternative System werden vollständig behandelt. Die Planung von mobilen und stationären Messungen werden geübt. Das Seminar erfüllt auch die Anforderungen der Zusatzqualifikation gemäß der Richtlinie über die Förderung von Energieberatungen im Mittelstand. Für die Erhaltung des Eintrags als BAFA-Energieberater wird eine Weiterbildung (16 Unterrichtseinheiten) gefordert, welche nicht länger als zwei Jahre zurückliegen darf. Mit diesem Seminar können Sie Ihre Fachkenntnisse auffrischen und vertiefen! Demnach müssen BAFA-Energieberater jährliche Weiterbildungen nachweisen, um auf dem aktuellen Stand der Technik zu bleiben.

Zielgruppe:

Energiemanagementbeauftragte und Energiebeauftragte

Inhalte:

- Inhalt und Interpretation der Spitzenausgleich Effizienz System Verordnung (SpaEfV)
- Erfassen der Energieströme, Vollständigkeit, Genauigkeit und Fehlerbewertung
- Erfassen der Energieeinsatzbereiche
- Erfassen und Bewerten des Verbrauchs
- Planen von stationären und mobilen Messungen und Messfehler
- Temperaturbereinigung
- Darstellen und Bewerten von Einsparungen, interne Verzinsung, ROI, pay back
- Vorlage einer begutachtungsfähigen Berichtsform

Voraussetzungen:

Es wird vorausgesetzt, dass die Teilnehmer energetisches Fachwissen haben oder einsetzen können, um Einsparpotenziale zu erkennen und Verbesserungen formulieren und planen zu können.

Das Seminar findet in Kooperation mit der IHK Akademie Schwaben statt. Die Abrechnung des Seminarpreises und die Durchführung des Seminars erfolgt durch die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH, Stettenstr. 1+3, 86150 Augsburg, in der im Internet www.ihk-akademie-schwaben.de veröffentlichten Fassung.

Dauer:	1 Tag
Preis:	320,00 " (Umsatzsteuerfreie Bildungsleistung §4 UStG, es fallen keine Versandkosten an, Abrechnung über die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH)
Termine:	08.03.2017 18.10.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr

FMEA-Praxistraining, Grundlagen, Methodik

Die Teilnehmer beherrschen die FMEA-Methodik. Sie kennen den Nutzen, erhalten Tipps zum effizienten Vorgehen und sind gewarnt vor häufigen Fehlern. Ein Grundwissen zum Thema Moderation wird ebenso vermittelt wie der Zusammenhang der FMEA mit anderen Methoden.

Zielgruppe:

Mitarbeiter und Führungskräfte aus Entwicklung und Prozessplanung sowie Treiber in Verbesserungsteams (KVP, Lean, SixSigma)

Methoden:

Methodisch wird dieses Seminar von vielen praktischen Übungen begleitet.

Die Teilnehmer erhalten einen handlichen FMEA-Guide für die betriebliche Nutzung.

Inhalte:

- Grundlagen (Qualität, Fehler, Risiko)
- Abgrenzung von System-, Produkt- und Prozess-FMEA
- 6-Schritte Vorgehen zur Durchführung erfolgreicher FMEAs
- FMEA-Formblattvarianten
- Bewertung und Risikoentscheidungen
- Planung/Verfolgung von Verbesserungsmaßnahmen
- angrenzende Qualitätsmethoden (Fehlerbaum, SIL, 8D/CAPA, PLM)
- Beispiele, Übungen
- Hinweise auf Fallen

Dauer:	2 Tage
Preis:	598,00 " netto + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	26.-27.10.2017 08.-09.05.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Christian Rech, BBR Consulting, Landshut

Projektmanagement kompakt

Schwerpunkt des Seminars ist die Vermittlung von Methoden und Prozessen, um Projekte zielgerichtet und effizient planen, managen und kontrollieren zu können. Durch eine Kombination von vermitteltem Theoriewissen und dem direkten praktischen Einsatz in Form von Fallstudien werden die Teilnehmer unter Einsatz des Projektmanagement-Tools MS-Project optimal auf das Management anstehender Projekte im Unternehmensumfeld vorbereitet.

Zielgruppe:

Projektleiter, Projektteammitglieder, Fach- und Führungskräfte

Methoden:

Einführende Kurzvorträge, Fallstudie und Gruppenarbeiten, konkrete Anwendung des Projektmanagementtools Microsoft-Project, eigenständige Planungsarbeiten am PC, Präsentation und Diskussion der Ergebnisse

Inhalte:

- Überblick Projektmanagement
- Organisation von Projekten
- Projektinitiierung und Stakeholder-Management
- Projektplanung
 - Scope Management
 - Projekt-Strukturplanung
 - Arbeitspakete und Aufwandschätzung
 - Terminplanung
 - Kosten- und Budgetplanung
- Projektmonitoring und . controlling
- Risikomanagement
- Einführung in das Projektmanagementtool Microsoft-Project
- Beispiele, Fallstudien und Übungen

Dauer:	3 Tage
Preis:	897,00 " netto + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	22.-24.02.2017 20.-22.09.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozent:	Prof. Dr. Clemens Espe, Hochschule Augsburg, Fakultät für Informatik

8 D Prozess und Root Cause Analyse

Zielgruppe:

Mitarbeiter und Führungskräfte aus Entwicklung und Prozessplanung sowie Treiber in Verbesserungsteams

Methoden:

Methodisch wird dieses Seminar von vielen praktischen Übungen begleitet

Inhalte:

- die acht Stufen im detaillierten Überblick
- durchgehende Übung am Praxisbeispiel
- root cause oder doch nur Symptom?
- Nutzung von Ishikawa, 5Why und anderen modernen Tools
- Unterscheidung von Sofort-, Korrektur- und Vorbeugungsmaßnahmen
- Vorgehen zum Nachweis der Wirksamkeit von Maßnahmen
- Diskussion von Erfolgsfaktoren

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " netto + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	24.02.2017 02.06.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Christian Rech, BBR Consulting, Landshut

Messsystemanalyse

Dieses Training richtet sich an alle, die das Thema Messsystemanalyse (MSA) genauer kennenlernen möchten. Dabei spielt es keine Rolle ob entsprechende Messsystemfähigkeiten von Ihren Lieferanten gefordert werden oder ob Sie Ihre eigenen Messsysteme genauer untersuchen und bei Bedarf verbessern möchten. Ziel des Trainings ist es Kompetenz durch theoretische Grundlagen zu vermitteln und den Bezug zur Praxis anhand konkreter Beispiele und Übungen herzustellen.

Inhalte:

Grundlagen

- Prozesse und deren Variation verstehen (praktische Übung)
- Definition elementarer Messbegriffe
- Ursachen von Variation beim Messungen

Messsystemanalyse Typ 1

- Systematische Messabweichung
- Streuung des Messgeräts ohne Bedienerinfluss

Messsystemanalyse Typ 2

- Der Ablauf einer Messsystemanalyse MSA Typ 2
- Praktische Durchführung einer MSA für kontinuierliche Daten
- Gemeinsame Auswertung der Daten
 - % (R&R Wiederholbarkeit und Reproduzierbarkeit)
 - P/T (Präzision zu Toleranz)
 - MessverlaufdiagrammInterpretation der Daten und Möglichkeiten zur Verbesserung
Sonderfall: Zerstörende Prüfung

Prüfereinstimmung bei attributiven Daten

- Messsystemanalyse für attributive Daten
- Praktische Durchführung einer Messsystemanalyse für attributive Daten

Dauer:	1 Tag
Preis	450,00 " netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	29.03.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referentin:	Almut Melzer, Six Sigma Master Black Belt Dipl.-Ing. (BA) Maschinenbau, Fertigungstechnik

Supply Chain Management (SCM)

Zielsetzung:

Die Teilnehmer verstehen

- die Bedeutung von Supply Chain Management
- unternehmensübergreifende Zusammenhänge einer Lieferkette (Supply Chain)
- Planungs- und Koordinationsmethoden zur Steuerung unternehmensübergreifender Lieferketten
- Supply Chain Management als Erweiterung der klassischen Materialwirtschaft und Logistik
- Optimierungsansätze zur Verbesserung von Abläufen in Supply Chains

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte

Methoden:

Fachvortrag, Fallbeispiele

Spezielle Hinweise:

Betriebswirtschaftliches Basiswissen und Kenntnis von Management-Grundlagen von Vorteil

Inhalte:

- SCM Grundlagen
- (Unternehmensübergreifendes) Prozessmanagement
- Total Cost Philosophie
- Anwendungsbeispiele für erfolgreiches SCM
- Risiken im Rahmen des SCM
- Optimierungsprobleme aus dem SCM
- Optimierungsansätze

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	29.03.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozent::	Prof. Dr. Florian Waibel, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Prozessfähigkeit, Cpk und Ppk, Normalverteilung

Dieses Training richtet sich an alle, die das Thema Prozessfähigkeit genauer kennenlernen möchten. Dabei spielt es keine Rolle ob entsprechende Prozessfähigkeiten von Ihren Lieferanten gefordert werden oder ob Sie ihre eigenen Prozesse anhand von Prozessfähigkeitsindizes genauer beschreiben und verbessern möchten.

Ziel des Trainings ist es, Kompetenz durch theoretische Grundlagen zu vermitteln und den Bezug zur Praxis anhand konkreter Beispiele und Übungen herzustellen.

Inhalte:

Kick-off

Grundlagen:

- Prozesse und deren Variation / Streuung verstehen (praktische Übung)
- Grenzen der natürlichen Streuung versus Toleranzgrenzen
- Normalverteilung und Z-Transformation

Prozessfähigkeit bei normalverteilten Daten

- Z- Wert und Sigma Level
- Prozessfähigkeits-Indizes Cp, Cpk, Pp und Ppk
- Kurzzeit- und Langzeit Fähigkeit
- Rationale Untergruppen und Diagnosemöglichkeiten
- Praktisches Anwendungsbeispiel

Was tun bei nichtnormalverteilten Daten?

- Ursachenermittlung
- Transformationen und alternative Verteilungsmodelle

Prozessfähigkeit nach VDA4

Dauer:	1 Tag
Preis	450,00 " netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	22.06.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referentin:	Almut Melzer, Six Sigma Master Black Belt Dipl.-Ing. (BA) Maschinenbau, Fertigungstechnik

Wirtschaftlichkeitsbeurteilung von Projekten

Weitere Informationen zum Seminar erhalten Sie gerne auf Anfrage!

Dauer:	1 Tag
Preis	299,00 " netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	25.10.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozent:	Prof. Dr. Nicolas Warkotsch, Hochschule Augsburg

Datensicherheit und Datenschutz

Die gesetzlichen Anforderungen an Unternehmen im Rahmen der IT-Sicherheit werden für Verantwortliche immer komplexer. Neben den umfangreichen Anforderungen des Datenschutzes kommen Anforderungen aus dem GmbH-Gesetz, Aktien-Gesetz und anderen Rechtsnormen hinzu. Bei der Umsetzung werden die Unternehmen vielfach allein gelassen. Die interne IT der Unternehmen oder der externe IT-Dienstleister ist oft nicht in der Lage die gesetzlichen Regelungen praktisch umzusetzen und eine für das Unternehmen angepasste Lösung zu finden. Neben den rechtlichen Grundlagen und Verweisen auf öffentliche Quellen werden konkrete Umsetzungsbeispiele präsentiert. Der Workshop-Charakter bietet Raum eigene Problemstellungen anzusprechen. Lösungen auf dem Markt werden angesprochen und deren Umsetzung im Seminar gezeigt.

Mit Hilfe des Seminars wird die schnelle Einarbeitung in das komplexe Thema Datensicherheit und Datenschutz gegeben. Praktikable Umsetzungstipps und Vorlagen helfen bei der Umsetzung.

Zielgruppe:

Unternehmensleitung / Sicherheitsbeauftragte / IT Leiter/-innen, die mit der Aufgabe betraut wurden, in ihrem Unternehmen IT-Sicherheit einzuführen und / oder zu betreuen und sich hierüber informieren wollen. Den Teilnehmern/-innen wird ein Fahrplan

Voraussetzungen:

gute Vorkenntnisse im Bereich Warenursprung und Präferenzen.

Inhalte:

- Rechtliche Grundlagen für die Anforderungen an die Datensicherheit
- Struktur des IT-Grundschutzkataloge und der Standards des BSI
- Vorgehen bei der Implementierung von Sicherheitsmaßnahmen
PDCA Zyklus
- Erfassung der IST-Situation in der Praxis
- Übergeordnete Aspekte der Datensicherheit
- Organisatorische Regelungen als Basis der Datensicherheit
- Exemplarische Umsetzungsbeispiele für typische Datensicherheitsanforderungen:
 - Zutritts- Zugangs- Zugriffsschutz, Gebäudesicherheit, Serverräume, Internetanbindung, Arbeitsplätze,
 - Authentisierung, Datensicherung, Virenschutz, Stromversorgung
- Tipps für eine praktische Umsetzung: - Vorgehen, Zeitplan, Budget, Abschlusstest

Das Seminar findet in Kooperation mit der IHK Akademie Schwaben statt. Die Abrechnung des Seminarpreises und die Durchführung des Seminars erfolgt durch die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH, Stettenstr. 1+3, 86150 Augsburg, in der im Internet www.ihk-akademie-schwaben.de veröffentlichten Fassung.

Dauer:	1 Tag
Preis:	350,00 " (Umsatzsteuerfreie Bildungsleistung §4 UStG, es fallen keine Versandkosten an, Abrechnung über die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH)
Termin:	04.07.2017
Uhrzeit:	8.30 bis 16.30 Uhr

Kundendaten und Datenschutz

Die gesetzeskonforme Verarbeitung von Interessenten- und Kundendaten stellt Unternehmen vor eine große Herausforderung. Von der Erhebung der Daten, oder dem Erwerb von Dritten über die korrekte Verarbeitung bis hin zur Archivierung bestehen unterschiedliche gesetzliche Anforderungen deren Umsetzung im Detail Probleme bereiten können.

In vielen Bereichen besteht eine Überschneidung von datenschutzrechtlichen Anforderungen, Belangen des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb und gesetzlichen Vorschriften zur Archivierung steuerlich relevanten Daten.

- Was darf im Marketing gemacht werden?
- Wie dürfen Kunden- und Interessentendaten verarbeitet werden?
- Was muss wie archiviert werden?

Das Unternehmen ist verantwortlich, unabhängig davon, ob die Daten auf unternehmenseigenen Servern verarbeitet werden oder die Prozesse extern vergeben werden. Die formellen und technischen Anforderungen an Auftragnehmer bei der Verarbeitung im Auftrag des Unternehmens haben sich durch die aktuellen Datenschutzgesetze deutlich verschärft.

Ziel des Seminars ist es, das Spannungsfeld zwischen einer praktikablen Nutzung von (Kunden-)Daten und der Einhaltung datenschutzrechtlicher Vorgaben zu beleuchten und konkrete Handlungsempfehlungen zu geben.

Zielgruppe:

Das Seminar wendet sich an Unternehmensleitungen, Datenschutzbeauftragte/-r oder Personen, die sich in das Themengebiet rechtskonformer Umgang mit Interessenten- und Kundendaten praktisch einarbeiten wollen.

Inhalte:

Folgende Themen werden besprochen:

- Korrekte Erhebung von Daten (Einwilligungen, Opt-in, Double-Opt-In, Direkterhebung...)
- Kauf von Daten (Listenprivileg, Auskunftspflichten, Quellenangabe...)
- Bewerten von Daten (Scoring)
- Verarbeitung von Daten im Marketing (Brief, Mail, Callcenter, Cold Calls)
- Verarbeitung nach dem Vertragsschluss (Nutzung zur Erfüllung des Vertrages)
- Verarbeiten von personenbezogenen Daten durch Dritte (Auftragsdatenverarbeitung)
- Kennzeichnen von Daten (z.B. Sperrung, Schätzungen, Löschrufen, Widerspruch)
- Archivierung der Daten (auch steuerlich relevante)
- Löschung von Daten (Datenträgervernichtung, Papierentsorgung)
- Abschlusstest

Das Seminar findet in Kooperation mit der IHK Akademie Schwaben statt. Die Abrechnung des Seminarpreises und die Durchführung des Seminars erfolgt durch die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH, Stettenstr. 1+3, 86150 Augsburg, in der im Internet www.ihk-akademie-schwaben.de veröffentlichten Fassung.

Dauer:	1 Tag
Preis:	350,00 " (Umsatzsteuerfreie Bildungsleistung §4 UStG, es fallen keine Versandkosten an, Abrechnung über die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH)
Termin:	05.07.2017
Uhrzeit:	8.30 bis 16.30 Uhr

Werkverträge, Befristung, Leiharbeit rechtssicher gestalten Orientierung zur rechtssicheren Gestaltung in der Praxis

Zielsetzung:

Die Teilnehmer lernen Chancen und Risiken aus der neuesten Entwicklung der Gesetzgebung und der Rechtsprechung kennen und erhalten Tipps zur rechtssicheren vertraglichen und organisatorischen Gestaltung.

Zielgruppe:

Führungskräfte aller Ebenen, Mitarbeiter des Personalbereichs, Planungsverantwortliche

Inhalte:

- Werkvertrag
 - Neue Kriterien zur Abgrenzung des Werkvertrags von Leiharbeit und freier Mitarbeit
 - Rechtssichere Gestaltung von Werkverträgen
 - Durchführung von Werkverträgen im betrieblichen Alltag
- Befristung von Arbeitsverhältnissen
 - formale Fallen bei Abschluss und Verlängerung befristeter Verträge
 - Konsequenzen der Rechtsprechungsänderung des BAG zur Befristung ohne Sachgrund
 - Aktuelles zu Kündigung und Befristung
 - Neuregelung für ältere Mitarbeiter
- Neues Recht zur Arbeitnehmerüberlassung (Leiharbeit)
 - Neues Recht der Leiharbeitnehmer, Pflichten für Entleiher, Geltung von Tarifverträgen
 - Schutz der Stammbesellschaft und dessen Auswirkungen im Kündigungsschutzrecht
 - die Beteiligung des Betriebsrats und andere betriebsverfassungsrechtliche Fragen
 - Lohnuntergrenze für Leiharbeit und andere Entgeltfragen
- Diskussion aktueller/mitgebrachter Fragen der Teilnehmer

Methoden:

Input des Referenten, Checklisten, Erfahrungsaustausch, Diskussion

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	25.01.2017 08.11.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Rechtsanwalt Armin Holnaicher

Update Arbeitsrecht

Sie lernen neueste Gesetzesvorhaben und Gesetzesänderungen im Arbeitsrecht kennen, erhalten einen terminaktuellen Überblick über die neueste Rechtsprechung und erkennen Möglichkeiten zur Vermeidung kostspieliger Überraschungen als Folge der teilweise unerwarteten Entwicklungen der Rechtsprechung.

Zielgruppe:

Führungskräfte aller Ebenen, verantwortliche Mitarbeiter des Personalbereichs

Inhalte:

- Neue europäische und nationale Gesetzesentwicklungen im Arbeitsrecht
- Neue Rechtsprechung zu wichtigen aktuellen Einzelthemen der täglichen Praxis

Weitere Schwerpunkte

- Arbeitsvertragsklauseln und die aktuelle Rechtsprechung zum Transparenzgrundsatz
- Status quo bei Arbeitsentgelt und Flexibilisierung
- Konsequenzen der aktuellen Rechtsprechung zur Befristung für die Praxis
- Neues im Kündigungsrecht und bei Aufhebungsverträgen
- Aktuelles zu Internet, den neuen Medien und dem Arbeitnehmerdatenschutz
- Entwicklungen bei AGG und Fragen der Diskriminierung
- Aktuelles zur Betriebsverfassung
- Neue Anforderungen bei der Einstellung

Methoden

Input des Referenten, Checklisten, Erfahrungsaustausch, Diskussion

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	08.03.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Rechtsanwalt Armin Holnaicher

Kontakte, Jobs, Aufträge - XING effizient nutzen

Xing ist das führende Business-Netzwerk in Deutschland mit über sechs Millionen Mitgliedern. Für viele ist es aber nur eine Sammlung von virtuellen Visitenkarten. Dabei ist Xing ein Werkzeugkasten für die Anbahnung und Bindung von Geschäftskontakten, für die Gewinnung von neuen Kunden und für das Recruiting neuer Mitarbeiter.

Egal ob das persönliche Profil, die Gruppen, die Jobbörse oder die Firmenseiten: Im Workshop wird der "Werkzeugkasten" Xing Stück für Stück erklärt. Das Gelernte wird gleich am eigenen Laptop und mit dem eigenen Xing-Profil umgesetzt. Im Seminar überarbeiten die Teilnehmer ihre Profile, suchen nach neuen Kunden, Geschäftspartnern oder Mitarbeitern.

Viele Tipps und clevere Routinen für die effiziente und effektive Nutzung helfen dabei, dass Xing kein Zeitfresser wird.

Bitte mitbringen: W-LAN-fähigen Laptop mit aktuellem Betriebssystem und Internet-Browser. Die W-LAN-Zugangsdaten erhalten Sie vor Ort.

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Inhaber, Unternehmensgründer, Verantwortliche aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, Human Resources.

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " + Mwst. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	26.04.2017 18.10.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Bernd Pitz, Selbstverständlich . Rat & Tat für Medien und Marketing

Employer Branding: Schritt für Schritt

Weitere Informationen zum Seminar erhalten Sie gerne auf Anfrage!

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	31.05.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Bernd Pitz, Selbstverständlich . Rat & Tat für Medien und Marketing

Trennung von Mitarbeitern fair und effizient gestalten

Betriebliche Umstrukturierungen mit Versetzungen, Aufhebungen und Trennungen durchzuführen, gehört für Führungskräfte und Personalmanager zu den heikelsten Managementaufgaben. Dabei sind Trennungen Teil jeder Organisations- und Personalentwicklung und somit eine kontinuierliche Managementaufgabe . auch in guten Zeiten.

Managementfehler kosten viel Geld, senken Motivation und Produktivität und gefährden die Zukunft des Unternehmens.

Der Workshop bietet Verantwortlichen und Akteuren in Unternehmen erprobte Handlungsempfehlungen, wie personelle Veränderungen einschließlich Kündigungen und Aufhebung des Arbeitsvertrages professionell, wirtschaftlich, aber auch fair und menschlich wertschätzend gestaltet werden können.

Nutzen der Teilnahme für HR-Manager und Führungskräfte

Ihre Teilnahme wird dazu beitragen:

- Kosten und Eskalationen zu verhindern
- Akzeptanz bei der Arbeitnehmervertretung zu erhöhen
- Langwierige Prozesse beim Arbeitsgericht zu vermeiden
- Sicher und souverän die Gespräche zu führen
- Fair, respektvoll und zielführend zu handeln
- Qualitativen Personalumbau termingerecht durchzuführen
- Image und Arbeitgebermarke zu schützen
- Schäden bei Mensch und Unternehmen zu vermeiden.

Im Mittelpunkt des Kurses steht die **Gesprächsführung**, d. h. die Art und Weise der Mitteilung der Trennungsentscheidung, die Begründung und der Umgang mit erwarteten und unerwarteten Reaktionen der Betroffenen. Arbeitsrechtliche Fragen werden nicht behandelt.

Inhalte:

- Reflexion der eigenen Rolle und Befindlichkeit
- Professionelle Vorbereitung von Trennungssituationen
- Basisfragen: Wer führt wann, wo, mit welchen Inhalten und wie lange das Gespräch?
- Reflexion von erfolgskritischen Passagen im Prozess
- Elemente für eine souveräne Gesprächsführung
- Klare und verständliche Formulierungen ausarbeiten
- Umgang mit Reaktionen und Einwänden
- Vorbereitung auf heikle Fragen und Situationen
- Checklisten leicht auffindbar . sofort einsetzbar

Methoden

Methodisch sieht das Vorgehen im Workshop einen Wechsel von Impulsvortrag und Know-How-Input, Diskussion im Plenum, Kleingruppenarbeit sowie Praxis-Szenarien vor. Design und Didaktik des Workshops sind darauf angelegt, dass Sie als Teilnehmer/in durch praktisches Tun eigene Erfahrungen sammeln, Erkenntnisse gewinnen und daraus Handlungskonsequenzen ableiten. Eine ungestörte Umgebung im geschützten Raum ist gewährleistet.

Am Ende des Workshops nehmen Sie Ihre eigenen Ausarbeitungen zu den Kernelementen des operativen Trennungsmanagements und zur Durchführung professioneller Trennungsgespräche mit, mit denen Sie sofort handlungsfähig sind.

Fachliche Leitung und Moderation

Dr. Laurenz Andrzejewski ist Autor des Handbuches *Trennungs-Kultur und Mitarbeiterbindung* (4. Auflage 2015, Wolters Kluwer Verlag) und Inhaber der spezialisierten Managementberatung *management1x1.de*. Er gilt als *Deutschlands Trennungspapst*. Seine Workshops wurden als innovatives Qualifizierungskonzept ausgezeichnet. Die Wirksamkeit ist dokumentiert und der Erfolg evaluiert.

Seit 1989 begleitet er Unternehmen in Veränderungs- und Trennungsprozessen. Mit Sachverstand und Herz, mit analytischem Verstand sowie feinstem Gespür für Strömungen und Themen berät er Topmanager, Führungskräfte und HR-Experten bei den heikelsten Managementaufgaben.

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	17.05.2017 11.10.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Dr. Laurenz Andrzejewski, Managementberatung 1x1

Zielsetzung

Die Teilnehmer

- lernen Gestaltungsmethoden des Auswahlprozesses kennen, um die am besten geeigneten Kandidaten zu finden und für das eigene Unternehmen zu begeistern
- erfahren, welche Verfahren im Rahmen der Personalvorauswahl und Auswahl zu empfehlen sind
- überprüfen und verbessern ihre Fähigkeiten zum Führen von Einstellungsgesprächen

Zielgruppe

Führungskräfte aus der Linie, die Auswahlgespräche führen, Personaler, die ihre Kenntnisse vertiefen und aktualisieren wollen

Inhalte:

- Gezieltes Personalmarketing . Maßnahmen und geeignete Rekrutierungskanäle
- Personalvorauswahl (Kompetenzprofil / Unterlagencheck: Anschreiben, Lebenslauf und Zeugnis / Telefoninterview / Referenzen)
- Personalauswahl (Interview / Assessment Center)
- Einsatz von zusätzlichen Testverfahren
- Rechtliche Aspekte (Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat / Anforderungen des AGG)

Methoden

Kurzvorträge, Fallbeispiele, Übungen, Erfahrungsaustausch und Diskussionen

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	28.07.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozentin:	Prof. Dr. Erika Regnet, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Aspekte des Arbeitsrechts spielen für die Zielerreichung und die Wirtschaftlichkeit einzelner Aufgaben und Projekte im Unternehmen eine immer größer werdende Rolle. Daher:

- Vertiefen des Arbeitsrechts aus Sicht der Führungskräfte für deren Tagesgeschäft
- Verstärken der Handlungssicherheit im Zusammenwirken von Führungs- und Personalfunktion in arbeitsrechtlichen Fragestellungen
- Einbeziehen der arbeitsrechtlichen Rahmenbedingungen in die unternehmerischen Strategien zur Umsetzung von Unternehmenszielen

Inhalte:

- Grundlagen des individuellen und des kollektiven Arbeitsrechts
- Arbeitsrecht als Gestaltungsparameter für Kerngeschäftsprozesse der Personalpraxis
 - Begründung des Arbeitsverhältnisses und Abschluss des Arbeitsvertrages
 - Gestaltungsfälle des Personalalltags (u.a. Managementzyklus und Führung, Mitarbeiterbeurteilung, technische Einrichtungen, Ordnung im Betrieb)
 - Entgeltgestaltung und Arbeitszeitmanagement aus rechtlicher Sicht
 - Leiharbeit
 - Restrukturierung, Betriebsübergang
 - Störungen im Arbeitsverhältnis und dessen Beendigung / Kündigung
- Arbeitsrechtliches Instrumentarium zur erfolgreichen Um- und Durchsetzung unternehmerischer Ziele (Betriebsvereinbarung, Einigungsstelle, Einstweilige Verfügung und der Arbeitsgerichtsprozess)

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Führungskräfte aller Ebenen, Nachwuchsführungskräfte, Projektleiter

Methoden:

Vortrag und Beispielfälle, Erfahrungsaustausch der Teilnehmer und Diskussion

Spezielle Hinweise: Nach vorheriger Abstimmung besteht die Möglichkeit, besondere aktuelle arbeitsrechtliche Themen des Unternehmens als Schwerpunktthema zu besprechen.

Dieses Seminar ist ein Modul des "Zertifikatskurses Management-Wissen", kann aber auch einzeln gebucht werden, ohne dass ein Zertifikatsabschluss angestrebt wird.

Dauer:	2 Tage
Preis:	598,00 " + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	13.-14.07.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Rechtsanwalt Armin Holnaicher

Die richtigen Mitarbeitenden mit der richtigen Qualifikation im Unternehmen zur Verfügung zu haben, das ist das Ziel einer vorausschauenden Personalentwicklung. Zudem wird Förderung von den Mitarbeitern zunehmend nachgefragt, gerade für gut qualifizierte Fachkräfte sind ein gutes Talent Management und eine gezielte Nachfolgeplanung zentrale Mitarbeiterbindungsinstrumente.

Die Teilnehmer lernen im Seminar komprimiert aktuelle Entwicklungen kennen und erhalten konkrete Anregungen für die Gestaltung der Personalentwicklung in ihrem Unternehmen.

Zielgruppe:

Führungskräfte und Spezialisten aus dem Personalbereich, Referenten Personalentwicklung und Weiterbildung, Geschäftsführer

Inhalte:

- Gezieltes Performance Management
- Das jährliche Mitarbeitergespräch
Zielvereinbarung . was ist zu beachten?
Pro´s und con´s der Verbindung mit dem Gehalt
- Weiterbildungsplanung
Geeignete Methoden der Bedarfsanalyse
Neue Weiterbildungs- und Trainingsansätze (methodisch, konzeptionell)
Konzept Employability
Was bringt es? Bildungscontrolling
- Nachfolgeplanung
Erkennen der Potenziale und Talente
Mitarbeiterbindung speziell von High Potentials
- Implementierung eines neuen Personalentwicklungssystems bzw. neuer Tools und Umgang mit Widerständen

Methoden:

Kurzvorträge, Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch und Diskussionen

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	06.11.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozentin:	Prof. Dr. Erika Regnet, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Aktuelles zum Jahreswechsel im Lohnsteuer-, Sozialversicherungs- und Arbeitsrecht – alle Änderungen 2018

Auch im Personalbereich gilt es wieder fit ins neue Jahr zu kommen.

In diesem Praxisseminar erfahren Sie aus der Sicht des Unternehmens, wie Sie die zahlreichen Änderungen für das **Jahr 2018** für Ihr Unternehmen vorteilhaft, für Ihre Mitarbeiter gerecht und im Einklang mit den Finanzbehörden sowie Sozialversicherungsträgern umsetzen können. Außerdem erhalten Sie neueste Informationen über die arbeitsrechtlichen Gesetzesänderungen und der dazugehörigen aktuellen Rechtsprechung. **Anstehende Änderungen zum Zeitpunkt des Seminartermins werden selbstverständlich - tagesaktuell - behandelt.**

Zielgruppe:

Personalleiter, Personalsachbearbeiter, Mitarbeiter der Lohn- und Gehaltsabrechnung, Unternehmer und Berater.

- **Aktuelles Lohnsteuer- und Reisekostenrecht**
- **Aktuelle Änderungen bei der Sozialversicherung und in der Entgeltabrechnung**
- **Aktuelles zum Arbeitsrecht**

Die Seminarinhalte werden tagesaktuell an den Stand der Gesetzgebungsverfahren aller für das Personalwesen relevanter Bestimmungen angepasst.

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	15.12.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Thomas Leibrecht, Leibrecht Consulting, Krailling

Schwierige Mitarbeitergespräche führen

Mitarbeiter wünschen sich mehr und bessere Kommunikation von ihren Führungskräften. Das zeigen aktuelle Studien. Außerdem wird darin deutlich, dass wichtige Unternehmenswerte, -entscheidungen und -strategien vielen Mitarbeitern nicht bekannt sind. Dem Bedarf besserer Kommunikation würden viele Führungskräfte auch gerne nachkommen, sie sind aber nicht immer sicher wieviel Kommunikation beispielsweise in kritischen Unternehmensphasen richtig ist oder wie kritische Aspekte beim Mitarbeiter angesprochen werden können, ohne dass mehr Schaden als Nutzen entsteht. Dazu kommt oft Zeitmangel und eine hohe Arbeitsbelastung. Die Folge ist, dass viele Führungskräfte kaum oder unvollständig gemeinsam mit den Mitarbeitern über Dinge sprechen, über die es sich zu sprechen lohnt. Frühzeitiges ~~kleines~~ Kommunizieren erspart nicht selten spätere zeitraubende Interventionen und beugt Frustrationen und Fehleinschätzungen bei den Mitarbeitern vor. Frühe Anzeichen für negative Leistungen oder Probleme des Mitarbeiters, nicht wertkonformes Verhalten von Mitarbeitern, unverständliche Unternehmensvorgaben, neue Entwicklungen und deren Folgen für das Team sowie Konflikte im Team sind typische Anlässe für schwierige Mitarbeitergespräche. Das Seminar schafft die notwendigen Grundlagen, damit Sie sich sicher fühlen, wie solche Themen sinnvoll, zielbezogen, mitarbeiter- und unternehmensgerecht thematisiert und besprochen werden können. Dabei kann gerne an persönlichen Fällen und Beispielen gearbeitet werden.

Zielgruppe

Führungskräfte, Teamleiter, Projektleiter

Inhalte:

- Führen heute
- Besondere Anlässe für Mitarbeitergespräche
- Ablauf von kritischen Mitarbeitergesprächen
- Faktoren erfolgreicher Gespräche: Wertschätzung, Werte, Techniken, Rahmenbedingungen
- Fallbearbeitungen
- Gesprächsübungen mit kollegialer Supervision und Feedback

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	17.03.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozentin:	Prof. Dr. Mahena Stief, Hochschule Augsburg, Fakultät für Allgemeinwissenschaften

In Zeiten des Wandels und des Übergangs sehen sich Führungskräfte vor neue, anspruchsvolle Aufgaben gestellt. Neben den traditionellen Führungsaufgaben und dem Management von immer komplexeren Projekten gilt es, die Mitarbeiter in einem dynamischen Umfeld wirkungsvoll zu führen. **Es gilt Führungsrollen im Unternehmen zu übernehmen.**

Führungskräfte übernehmen zunehmend komplexere Aufgaben: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beraten und unterstützen, kreative Potenziale fördern, Projekte wirkungsvoll coachen, sowie Team- und Organisationsentwicklungen vorantreiben. Mitarbeiter werden zu selbstständigem Denken und Handeln ermutigt, Eigenständigkeit und das Wahrnehmen der eigenen Verantwortung werden gefördert. Die Ziele des Unternehmens und die Ziele des Mitarbeiters werden aufeinander abgestimmt, so dass ein Höchstmaß an Kongruenz erreicht wird.

Nehmen Sie also die Herausforderung professionell in Angriff und optimieren Sie Ihre Schlüsselkompetenz: das erfolgreiche Führen! Dieses Seminar vermittelt Ihnen die wichtigsten Aufgaben und Werkzeuge moderner Führung. Sie erlernen wie Sie neueste Führungsmethoden im Alltag umsetzen können. Sie lernen, Mitarbeiter zielorientiert zu motivieren. Dabei erfahren Sie, wie Sie selbst in schwierigen Situationen souverän und erfolgreich bleiben. Denn schließlich verfügen Sie über einen deutlichen Karrierevorteil, wenn Sie Kenntnisse und Fähigkeiten im professionellen Führen besitzen.

Erkennen und steuern der eigenen Persönlichkeit

Die Teilnehmer/innen bekommen ein Gefühl für Aufgaben und die Rolle einer Führungskraft. Sie analysieren ihre momentanen Kompetenzen in Bezug auf Ihre Persönlichkeit und Führung. Sie lernen psychologische Grundlagen der Persönlichkeitsbildung kennen. Führungshaltungen und Stile werden auf dieser Basis reflektiert und die Teilnehmer dabei unterstützt, eine eigene Führungshaltung zu entwickeln.

Ziel ist es, mehr über sich selbst zu erfahren, eine Einschätzung der momentanen Führungsneigung zu bekommen und aus dieser Rolle heraus eine klare und wertschätzende Kommunikationshaltung zu üben. Methodisch wird dieser Baustein von Präsentations- und Moderationselementen begleitet. Das Thema Selbstmanagement wird mit praktischen Übungen begleitend vermittelt.

Fördern und steuern des Mitarbeiters

Im Seminartag *„Führung“* steht der Umgang mit den Mitarbeitern im Focus. Die Teilnehmer/innen lernen die wesentlichen Elemente der Führungsarbeit kennen und wenden die klassischen Führungsinstrumente in praxisnahen Situationen an. Mitarbeiterförderung und das moderne Mitarbeitergespräch werden geübt. Am Beispiel kritischer Fallvorgaben wird die eigene Entscheidungs- und Durchsetzungsfähigkeit ausgebaut.

Ziel ist es, dass die Teilnehmer/innen ein Gefühl für Ihre Führungskompetenz entwickelt haben und in vielen praktischen Übungen die wesentlichen Elemente des modernen Führungshandelns und des angemessenen Informationsmanagements geübt haben.

Erkennen und Steuern des Gruppenprozesses

In diesem Baustein beschäftigen sich die Teilnehmer/innen damit, was es heißt, eine ganze Gruppe von Mitarbeitern zu steuern. Sie lernen etwas über Teamdynamik und Teamentwicklung. Einen interessanten Beitrag leisten dazu systemische Blickwinkel, die es den Teilnehmern gestattet, berufliche Beziehungswelten besser zu verstehen und zu gestalten. Aktives und lösungsorientiertes umgehen mit Konflikten wird auf der Basis der Verhaltensgrundsätze: Leistung, Partnerschaft, Partizipation und Subsidiarität geübt.

Ziel ist es, psychologisches Wissen über Teamdynamik, Konfliktgeschehen zu erwerben und den konstruktiven Umgang, auch im Projektgeschehen, damit zu üben.

In einem zusätzlichen, nachgelagerten Seminartag, erhalten die Teilnehmer/innen die Gelegenheit, spezielle Themen zu vertiefen und sich über die bisherigen Erfahrungswerte auszutauschen.

Inhalte:

- Aufgaben und Rollen einer Führungskraft
- Analyse der momentanen Kompetenzen in Bezug auf Persönlichkeit und Führung
- Psychologische Grundlagen der Persönlichkeitsbildung
- Führungshaltungen und . stile reflektieren
- Entwicklung einer eigenen Führungshaltung
- Steuern von Mitarbeitern
- Teamdynamik und Teamentwicklung
- berufliche Beziehungswelten besser verstehen und gestalten
- aktives und lösungsorientiertes Umgehen mit Konflikten
- wesentliche Elemente der Führungsarbeit
- Anwendung von klassischen Führungsinstrumenten in praxisnahen Situationen
- Üben moderner Mitarbeitergespräche

Methoden:

Lehrgespräche, Gruppenübungen, Rollenspiele, Anwendungsfälle, Rückmeldungen

Zielgruppe:

Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte.

Dauer:	4 Tage
Preis:	1095,00 " + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	03.-05.04.2017 und 24.04.2017 06.-08.11.2017 und 20.11.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Uwe Hawlitzky, JAKOM Seminare, Augsburg

Erfolgreich in Teamarbeit

Die Teilnehmer lernen die wichtigsten Ansatzpunkte für erfolgreiches Teammanagement kennen, Teamarbeit und Teamleitung weiter zu verbessern und Gruppendynamik zu verstehen und sinnvoll zu nutzen

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an aktuelle und zukünftige (Projekt-)Teamleiter und Teammitarbeiter

Inhalte:

- Der Rahmen macht's: Teamarbeit gut starten und gut beenden
- Produktive und unproduktive Rollenverteilung in Teams
- Psychologische Störeffekte bei Teamarbeit und Erfolgsfaktoren von Teamarbeit
- Leistungsgewinne statt Motivationsverluste erzielen (Motivation im Team fördern)
- Wie viel Führung und welche Führung braucht ein Team?

Methoden

Impulsvorträge, Plenumsdiskussionen, Gruppenarbeiten und Anwendungsbeispiele

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	04.05.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozentin:	Prof. Dr. Mahena Stief, Hochschule Augsburg, Fakultät für Allgemeinwissenschaften

Trennung von Mitarbeitern fair und effizient gestalten

Betriebliche Umstrukturierungen mit Versetzungen, Aufhebungen und Trennungen durchzuführen, gehört für Führungskräfte und Personalmanager zu den heikelsten Managementaufgaben. Dabei sind Trennungen Teil jeder Organisations- und Personalentwicklung und somit eine kontinuierliche Managementaufgabe . auch in guten Zeiten.

Managementfehler kosten viel Geld, senken Motivation und Produktivität und gefährden die Zukunft des Unternehmens.

Der Workshop bietet Verantwortlichen und Akteuren in Unternehmen erprobte Handlungsempfehlungen, wie personelle Veränderungen einschließlich Kündigungen und Aufhebung des Arbeitsvertrages professionell, wirtschaftlich, aber auch fair und menschlich wertschätzend gestaltet werden können.

Nutzen der Teilnahme für HR-Manager und Führungskräfte

Ihre Teilnahme wird dazu beitragen:

- Kosten und Eskalationen zu verhindern
- Akzeptanz bei der Arbeitnehmervertretung zu erhöhen
- Langwierige Prozesse beim Arbeitsgericht zu vermeiden
- Sicher und souverän die Gespräche zu führen
- Fair, respektvoll und zielführend zu handeln
- Qualitativen Personalumbau termingerecht durchzuführen
- Image und Arbeitgebermarke zu schützen
- Schäden bei Mensch und Unternehmen zu vermeiden.

Im Mittelpunkt des Kurses steht die **Gesprächsführung**, d. h. die Art und Weise der Mitteilung der Trennungsentscheidung, die Begründung und der Umgang mit erwarteten und unerwarteten Reaktionen der Betroffenen. Arbeitsrechtliche Fragen werden nicht behandelt.

Inhalte:

- Reflexion der eigenen Rolle und Befindlichkeit
- Professionelle Vorbereitung von Trennungssituationen
- Basisfragen: Wer führt wann, wo, mit welchen Inhalten und wie lange das Gespräch?
- Reflexion von erfolgskritischen Passagen im Prozess
- Elemente für eine souveräne Gesprächsführung
- Klare und verständliche Formulierungen ausarbeiten
- Umgang mit Reaktionen und Einwänden
- Vorbereitung auf heikle Fragen und Situationen
- Checklisten leicht auffindbar . sofort einsetzbar

Methoden

Methodisch sieht das Vorgehen im Workshop einen Wechsel von Impulsvortrag und Know-How-Input, Diskussion im Plenum, Kleingruppenarbeit sowie Praxis-Szenarien vor. Design und Didaktik des Workshops sind darauf angelegt, dass Sie als Teilnehmer/in durch praktisches Tun eigene Erfahrungen sammeln, Erkenntnisse gewinnen und daraus Handlungskonsequenzen ableiten. Eine ungestörte Umgebung im geschützten Raum ist gewährleistet.

Am Ende des Workshops nehmen Sie Ihre eigenen Ausarbeitungen zu den Kernelementen des operativen Trennungsmanagements und zur Durchführung professioneller Trennungsgespräche mit, mit denen Sie sofort handlungsfähig sind.

Fachliche Leitung und Moderation

Dr. Laurenz Andrzejewski ist Autor des Handbuches *Trennungs-Kultur und Mitarbeiterbindung* (4. Auflage 2015, Wolters Kluwer Verlag) und Inhaber der spezialisierten Managementberatung management1x1.de. Er gilt als *Deutschlands Trennungspapst*. Seine Workshops wurden als innovatives Qualifizierungskonzept ausgezeichnet. Die Wirksamkeit ist dokumentiert und der Erfolg evaluiert.

Seit 1989 begleitet er Unternehmen in Veränderungs- und Trennungsprozessen. Mit Sachverstand und Herz, mit analytischem Verstand sowie feinstem Gespür für Strömungen und Themen berät er Topmanager, Führungskräfte und HR-Experten bei den heikelsten Managementaufgaben.

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	17.05.2017 11.10.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Dr. Laurenz Andrzejewski, Managementberatung 1x1

Mitarbeiter erfolgreich führen – neu in der Führungsrolle

Ein Führungsseminar mit Outdoor-Elementen

Führungskräfte nehmen eine wichtige Rolle in Unternehmen ein. Sie sollen richtig delegieren, koordinieren, die Aufgabenerfüllung steuern, aber auch Feedback geben, Ziele vereinbaren, motivieren, Mitarbeitende weiterentwickeln. Mitarbeitende erwarten, dass Führungskräfte ein Vorbild sind, doch was ist dabei zu beachten? Und wie kann man mit den unterschiedlichen Persönlichkeiten zielorientiert umgehen? Dafür gibt Ihnen dieses Seminar wichtige Hinweise.

Zielsetzung:

Mitarbeiter, die erste Führungsverantwortung übernommen haben oder vor der Entscheidung stehen, ob sie eine Führungsposition übernehmen wollen, erhalten einen fundierten Überblick über die verschiedenen Instrumente der Mitarbeiterführung. Gleichzeitig wird die Gelegenheit gegeben, diese Instrumente auszuprobieren und sein eigenes Führungsverhalten in der Gruppe zu reflektieren.

Zentrale Inhalte:

- Wozu Mitarbeiterführung? Warum brauchen wir Führungskräfte? Rollen und Aufgaben einer Führungskraft.
- Sich selbst führen . warum ist das als Führungskraft so wichtig?
- Was macht eine gute Führungskraft aus?
- Welche Führungsstile gibt es, welcher Führungsstil passt zu mir und zu meiner Situation? Konsequenzen der jeweiligen Führungsstile.
- Kommunikation als zentrales Führungsinstrument:
 - Führungsinstrument Führen mit Zielen: Wie setze ich Ziele richtig?
 - Führungsinstrument Feedback: wann und wie gebe ich richtig Feedback?
 - Wie gebe ich wertschätzendes Feedback und was ist bei der Anerkennung von Leistung zu beachten?
 - Vorbereitung und Durchführung schwieriger Mitarbeitergespräche.
- Reflexion: Wie erlebe ich mich in Führungssituationen? Wie werde ich von anderen als Führungskraft wahrgenommen?

Methoden:

Impulsvorträge, Gruppenarbeiten, einfache Outdoor-Übungen zur Teambildung (besondere körperliche Fitness oder Ausrüstung sind nicht notwendig), Rollenspiele und Diskussionsrunden.

Zielgruppe:

Neu ernannte Führungskräfte, Projektleiter, Führungsnachwuchskräfte

Dauer:	2 Tage
Preis:	598,00 " + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	21.-22.09.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Prof. Dr. Christian Lebrecht, Hochschule Koblenz

PERSÖNLICHE KOMPETENZEN

Punktgenau kommunizieren! Reden ist Silber, Kommunikation bringt Erfolg

Wir lernen sprechen und anschließend reden. Ein feiner aber bedeutender Unterschied. Was viele jedoch nie lernen ist zu **kommunizieren**. Fakt ist: Wer etwas vermitteln, verhandeln oder verkaufen will, muss mehr als ein solider Rhetoriker oder begabter Texter sein. Wer das Sender-Empfänger-Prinzip kennt, ist auf dem richtigen Weg aber noch längst nicht am Ziel. Denn Tatsache ist auch: Eine gute Botschaft zu senden, bedeutet nicht automatisch, dass diese den Empfänger auch erreicht.

Ein Workshop für alle, die Erfolg haben möchten: im Privat- und Geschäftsleben.

Inhalte:

- Grundlagen einer effektiven Kommunikation
- Warum es wichtig ist, gute Gesprächsvoraussetzungen zu schaffen
- Kontakt zum Gegenüber herstellen
- aktives Zuhören%
- Stellen Sie richtige und wichtige Fragen
- Wahrnehmungsfaktoren erkennen und nutzen
- die besondere Rolle des Feedbacks
- Was Sie beachten sollten, damit Verhandlungen, Meetings und Gespräche zum Erfolg führen!
- Beispiele aus der Praxis

Methoden:

Kurzvorträge, Erfahrungsaustausch, Gruppenarbeiten, Praxisübungen

Teilnehmerzahl begrenzt auf 8 bis maximal 10 Teilnehmer.

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	08.02.2017 09.03.2017 10.05.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainerin:	Elke Opitz, E. O Press, Osnabrück Journalistin. Kommunikations- und Gründerberaterin

Der Präsentationsprofi I Ë

Exklusiv Praxistraining mit streng limitierter Teilnehmerzahl

Gibt es Menschen, die Ihnen gerne zuhören? Oder müssen sie Ihnen dann zuhören? Überreden oder überzeugen Sie? Wie ausgeprägt ist Ihre Botschaft? Sind die Menschen bereit, direkt nach Ihrer Präsentation Aktionen zu starten?

Die Fragen spiegeln Ihre derzeitige Situation wieder. Wer hier Optimierungspotenzial bei sich selbst sieht, ist in diesem Training genau richtig.

Wie Sie kontinuierlich Ihr Präsentationskönnen steigern, warum Körpersprache und Mimik so wichtig für den Erfolg einer Präsentation sind, wann Sie wie welches Präsentationsmittel (-medium) gewinnbringend einsetzen können und vieles mehr erfahren Sie in diesem eintägigen Seminar mit Praxisübungen.

Dank Video-Feedback sehen Sie sich vielleicht sogar in einem neuen Licht.

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter und Führungskräfte, die in ihrem beruflichen Alltag beim Kunden, vor Kollegen oder Vorgesetzten präsentieren.

Inhalte:

- Schlüsselemente einer wirkungsvollen Präsentation
- Arten der Präsentationstechniken und deren sinnvoller Einsatz
- Die computergestützte Präsentation
 - Wichtige Regeln
 - Praktische Tipps zur Optimierung
- Warum viele Präsentationen in die Hose gehen%
- Die persönliche Präsentation
 - Ebenen und Schritte der Kommunikation
 - Wirkung von Stimme, Sprache, Rhetorik
 - Selbstpräsentation inkl. Mimik, Körpersprache und deren Wirkung
- Die freie Rede/Vortrag/Präsentation als Praxisübung

Teilnehmerzahl begrenzt auf max. 6 Personen aufgrund der Übungen mit Videoaufzeichnung und deren Auswertung

Methoden:

Input Trainer, Übungen mit Videoaufzeichnung, Feedback und Reflexion

Dauer:	1 Tag
Preis:	349,00 " + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	08.02.2017 10.05.2017 16.10.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Matthias Hippe, MaxImpuls Schulungen und Beratungen

Punktgenau reagieren! Schlagfertig mit Stil, kontern mit Klasse!

Schlagfertigkeit ist mehr als ein flotter Spruch zur rechten Zeit. Kontern kann man auch, ohne sein Gegenüber zu verletzen. Und all das kann man trainieren. Mehr noch: Sich verbal nicht in die Enge treiben zu lassen, hilft. Man wird selbstbewusster, man fühlt sich besser und die Akzeptanz der Mitmenschen und Kollegen steigt beinahe automatisch. Und viele, die früher abseits standen, werden zu geschätzten Mitgliedern des Teams.

Ein Workshop für alle, die zukünftig stets die richtige Antwort parat haben wollen.

Inhalte:

- Wie der Körper bei einem verbalen Angriff reagiert
- Wie das Gehirn bei einer sprachlichen Attacke arbeitet
- Wie wir geprägt sind . das Selbstbewusstsein
- Typisch Mann . Typisch Frau
- Situationen aus dem täglichen Arbeitsleben
- Wie man grundsätzlich ins Schwarze trifft
- Schlagfertigkeit . mehr als ein flotter Spruch
- Das ABC des erfolgreichen Konterns
- Die (un)-geliebte Gegenfrage
- Aggressivität . nein danke!
- Erste Hilfe, Tipps & Tricks

Methoden:

Kurzvorträge, Erfahrungsaustausch, Gruppenarbeiten, Praxisübungen

Teilnehmerzahl begrenzt auf maximal 8 Teilnehmer

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	09.02.2017 05.04.2017 21.06.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainerin:	Elke Opitz, E.O Press, E.O.Press, Osnabrück, Journalistin, Kommunikations- und Gründerberaterin

Kreativitätstechniken

Kreativitätstechniken führen zielgerichtet eingesetzt schnell zu hervorragenden Ideen und konkreten Konzepten! Sie lernen welche Methoden wann am sinnvollsten eingesetzt werden und wie die Methoden zu einem spannenden Innovationsworkshop verknüpft werden können. Neben der Vermittlung der theoretischen Grundlagen der einzelnen Methoden steht die praktische Anwendung im Fokus des Trainings. Das heißt, viele der Methoden werden anhand von Übungsbeispielen bewußt erlebt. Hier bietet sich für die Teilnehmer auch die Möglichkeit eigene Aufgabenstellungen mitzubringen und diese in den Übungen gleich zu bearbeiten. Dadurch wird das Training selbst zu einem praxisorientierten Innovationsworkshop!

Einführung

- Konvergentes und Divergentes Denken
- Heuristiken
- Grundsätzliche Vorgehensweise
- Kreativitätsstörer

Problemverständnis

- 6 W Fragen
- Kraftfeldanalyse

Analyse und Ursachensuche

- Brainstorming
- Affinitätsdiagramm
- Ishikawa Diagramm
- Ursachen Wirkungsdiagramm
- Brainwriting

Lösungssuche

- Osborn Methode
- Six Thinking Hats
- Walt Disney Methode
- Morphologischer Kasten

Lösungsauswahl

- Multi Voting
- Paarweiser Vergleich
- Lösungsauswahl Matrix
- Pugh Matrix

Kreativität im Tagesgeschäft

- LOEWE
- Einflüsse auf die Kreativität
- Der kreative Prozess
- Kreativitätsworkshop

Dauer:	1 Tag
Preis:	450,00 " netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	23.03.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referentin:	Almut Melzer, Six Sigma Master Black Belt Dipl.-Ing. (BA) Maschinenbau, Fertigungstechnik

Punktgenau im Meeting

Besprechungen, Jour fixe, Meetings & Co. nennen sich die Treffen, die aus der modernen Arbeitswelt nicht mehr wegzudenken sind. Doch nicht selten sind sie langatmig und ergebnislos. Das muss nicht sein!

In dem **Workshop Punktgenau. im Meeting!** lernen die Teilnehmer innerhalb eines Tages, was man tun muss, damit **Meetings spannend und anregend, wirkungsvoll und motivierend sowie zielführend sind.**

Inhalte dieser Tagesveranstaltung sind u.a.:

- die optimale Vorbereitung
- die grundlegenden Meeting-Regeln
- der perfekte Zeitpunkt und Zeitplan
- das professionelle Zielmanagement

Dazu:

Praktische Übungen, die jeden Seminar-Teilnehmer zum Meeting-Profi machen.

Ein Workshop für kleine und mittelständische Unternehmen, die nicht länger wertvolle Zeit verschwenden wollen, die Zufriedenheit der Mitarbeiter erhöhen und den Umsatz steigern möchten

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	06.04.2017 22.06.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainerin:	Elke Opitz, E.O Press, E.O.Press, Osnabrück, Journalistin, Kommunikations- und Gründerberaterin

Der Präsentationsprofi Teil II - Praxis-Workshop Vorträge und Live-Präsentationen - mit streng limitierter Teilnehmerzahl

Schluss mit müden Vorträgen und einschläfernden Power Point Präsentationen.

Gemeinsam optimieren wir mit Ihnen in diesem Praxis-Workshop Ihren Vortrag für höheren Erfolg in Ihrem Präsentations-Alltag, z. B.:

Ihre Unternehmenspräsentation

Ihre karrierefördernde Präsentation zu Ihrer neuesten Entwicklung

Ihren Strategievortrag Marketing

Ihre Jahresplanung für den Vertrieb

Ihre Rede zur Betriebsversammlung

Ihre feierliche Rede zum Betriebsjubiläum

Ihren ganz persönlichen Vortrag zu einem individuellen Thema aus Ihrem beruflichen oder privaten Umfeld.

Zielgruppe:

Teilnehmer des Präsentationsprofis I, die nun das Gelernte anwenden, überprüfen, optimieren und üben wollen. Alle Mitarbeiter und Führungskräfte, die in ihrem beruflichen Alltag beim Kunden, vor Kollegen oder Vorgesetzten präsentieren und schon Erfahrung haben.

Was wir bei der Optimierung Ihres Vortrags/Ihrer Präsentation zugrunde legen:

- Schlüsselemente einer wirkungsvollen Präsentation angewendet?
- Präsentationstechnik sinnvoll gewählt und angewendet?
- Im Falle einer Power Point Präsentation: Regeln eingehalten? Steve-Jobs-Methodik angewendet?
- Wirkung Ihrer persönlichen Präsentation
 - Sprache, Rhetorik
 - Stimme, Mimik, Körpersprache, Erscheinung
 - Authentizität und Unterhaltungswert?
 - Können Sie Ihre Botschaft überzeugend vermitteln?

Sie halten Ihre Rede/Ihren Vortrag (max. oder Ausschnitt 15 min.) und erhalten Feedback der Teilnehmer und der Referentin. Unter Anleitung optimieren Sie sowohl das eingesetzte Präsentationsmittel, wie Flipchart, Modell, Power Point etc., als auch Ihren Redebeitrag. Die überarbeitete Version wird geübt und nochmals präsentiert. Für eine detaillierte Analyse arbeiten wir mit Videoaufzeichnung.

Achtung: Es wird an diesem Tag keine Theorie vermittelt. Wer die Grundlagen nicht kennt, absolviert bitte erst den Präsentationsprofi Teil I.

Teilnehmerzahl begrenzt auf max. 6 Personen aufgrund der Übungen mit Videoaufzeichnung und deren Auswertung

Dauer:	1 Tag
Preis:	349,00 " + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	28.06.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Matthias Hippe, MaxImpuls Schulungen und Beratungen

Der Verkauf ist eine Kerndisziplin in Marketing und Vertrieb. Hier geht es sowohl um solide Vor- und Nachbereitung als auch um professionelles Handwerkszeug für das Gespräch zwischen Anbieter und Kunden. Nur wenn es gelingt, eine positive Beziehung zwischen Anbieter und Kunden aufzubauen, kann sich der Kontakt auch zum Vertragsabschluss entwickeln und zu einem erfolgreichen Geschäft werden.

Inhalte:

- Phasen des Verkaufs (Vorbereitung, Kontaktphase, Bedarfsermittlung, Kaufmotive und Produktnutzen)
- Präsentation
- Abschluss-Signale
- Abschluss-Techniken
- Zusatzverkäufe
- Nachbereitung sowie Argumentation und Verhandlungstechniken
- Telefonverkauf
- Preisargumentation
- Einwandbehandlung
- Kundentypologien und schwierige Gesprächspartner
- Buying-Center
- Kalt-Akquisition
- Reklamationen
- verbale und non-verbale Kommunikation.

Dieses Seminar ist ein Modul des "Zertifikatskurses Marketing, Vertrieb, Kundenmanagement" kann aber auch einzeln gebucht werden, ohne dass ein Zertifikatsabschluss.

Dauer:	2 Tage
Preis:	598,00 " netto + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	23.-24.01.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Karl Erdle, Erdle Seminare, Augsburg

Wie ist ein Vertrag aufgebaut? Welche Regeln müssen bei der Gestaltung beachtet werden? Was versteht man unter typischen Vertragsklauseln? Vertriebsprofis sind oft mit juristischen Fragen konfrontiert. Die Teilnehmer eignen sich in diesem Modul Basiswissen zu typischen Fragen der Vertragsgestaltung an und erlangen Sicherheit bei der vertraglichen Formulierung von Verhandlungsergebnissen. Musterformulierungen erleichtern es, Verträge auf wesentliche Inhalte hin zu prüfen und die Entscheidung zu treffen, ob ein Rechtsanwalt hinzuziehen ist.

Inhalte:

- Angebot, Auftragsbestätigung
- Rahmenverträge, Laufzeit und Kündigung
- Preisanpassungs-/Wertsicherungsklauseln
- Fälligkeit der Leistung
- Lieferbedingungen und Gefahrtragung
- INCOTERMS Lieferverzug
- Abnahme, kaufmännische Rügefristen und Rechtsfolgen
- Zahlungsbedingungen und Zahlungsverzug
- Aufrechnungsverbot
- Möglichkeiten der Haftungs- und Schadensbegrenzung
- Mängelhaftung und Garantie
- Vertragsstrafe
- Konkurrenzklause/Wettbewerbsverbot
- Allgemeine Geschäftsbedingungen (Einbeziehung, unwirksame Klauseln, widersprechende AGB)
- Rechtswahl bei grenzüberschreitenden Verträgen
- Gerichtsstandvereinbarung
- Salvatorische Klausel.

Dieses Seminar ist ein Modul des "Zertifikatskurses Marketing, Vertrieb, Kundenmanagement" kann aber auch einzeln gebucht werden, ohne dass ein Zertifikatsabschluss.

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " netto + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	13.02.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozent:	Rechtsanwalt Markus Haas, rt1 media group GmbH, Augsburg

Der Vertriebsprofi – Erfolgstechniken im Vertrieb

Vertreiben Sie Ihre Kunden – oder verkaufen Sie?

Nehmen Sie sofort umsetzbare Tipps für Ihren Vertriebsalltag mit und wenden Sie die Erfolgstechniken der Spitzenverkäufer an.

Erfolgreiches Verkaufen lässt sich lernen! Im Training erfahren und erlernen Sie Tipps und Techniken zur Steigerung Ihrer Effizienz im Tagesgeschäft. Sie erhalten nachvollziehbare, praxisnahe und sofort umsetzbare Tipps, Anregungen und Informationen für Ihren erfolgreichen Vertrieb.

Zielgruppe:

Vertriebsmitarbeiter im Außen- und Innendienst, Vertriebsleiter, Teamleiter, Abteilungsleiter, Kundenberater

Inhalte:

Grundlagen des Verkaufens

- Wirkung Ihrer Sprache und Stimme
- Wie gut kennen Sie Ihre Kunden? / Unterscheiden Sie Persönlichkeitstypen
- Erfahren Sie mit geschickten Fragen, was der Kunde wirklich möchte

Vorbereitung von Kundengesprächen

- Organisation und Zeitmanagement . damit Sie alles im Griff haben
- Tipps zur effizienten telefonischen Terminvereinbarung
- Überwinden Sie das Vorzimmer!
- Ein paar Grundlagen zum Telefongespräch, die Ihnen im Vertrieb nutzen

Erfolgreiche Verkaufsgesprächsführung

- Aktives Zuhören und Einsatz der richtigen Fragetechniken
- Kennen Sie die Unterschiede zwischen Leistungsmerkmalen, Vorteilen und Nutzen?
- Stellen Sie den Kundennutzen überzeugend dar
- Behandlung von Einwänden, ohne über den Preis zu verkaufen
- Der Körper als Sender wichtiger Informationen . Ihrer und vor allem der des Kunden

Zielverfolgung/-erreichung im Gespräch

- Abschlusstechniken
- Nachbereitung von Kundengesprächen und Kundenbesuchen

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	13.02.2017 26.04.2017 27.09.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Matthias Hippe, Unternehmens- und Organisationsberater, Personalcoach MaxImpuls GbR

Punktgenau texten! für erfolgreiche Presse-, Marketing & Öffentlichkeitsarbeit

Man sagt nicht umsonst, dass gute Texte die Visitenkarte eines jeden Unternehmens sind. Doch sie sind noch viel mehr. **Formulierungen entschieden auch über Erfolg und Misserfolg.** Wer seinen Flyer in der gleichen Sprache textet wie seine Pressemeldung, darf sich nicht wundern, wenn kein Journalist der Information Beachtung schenkt. Wer auf seiner Homepage formuliert wie in einem Geschäftsbrief, wird vergeblich auf "Klicks" hoffen und wer bei E-Mails sprachliche Fehler macht, riskiert, dass die Nachricht gar nicht erst gelesen wird.

Zielgruppe:

Mitarbeiter aus Marketing, Öffentlichkeitsarbeit, Vertrieb, Inhaber, Gründer.

Teilnehmerzahl begrenzt auf maximal 8 Teilnehmer.

Inhalte:

- Was man sprachlich tun muss, damit eine E-Mail garantiert gelesen wird
- Wie die eigene Homepage getextet werden muss
- Worauf es beim perfekten Teaser ankommt
- Was einen Newsletter tatsächlich auszeichnet
- Wie man eine optimale Pressemitteilung formuliert
- Wie man dem Werbe- und /oder Geschäftsbrief das gewisse ~~etwas~~ verleiht
- Welche sprachlichen Elemente ein Flyer unbedingt beinhalten muss

Darüber hinaus erfahren Sie:

- wie Leser/Empfänger zum Handeln bewegt werden
- Wie verschieden gestaltete Texte wirken
- Wie man schriftlich überzeugt
- Wie Schreibblockaden überwunden werden
- Wie das im Workshop Gelernte sofort im täglichen Arbeitsleben angewendet wird
- Mit welchen Tricks Profi-Texter arbeiten
- Wie das Gelernte sofort im täglichen Arbeitsleben angewendet werden kann.

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 € + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	08.03.2017 11.05.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainerin:	Elke Opitz, E.O Press, Osnabrück Journalistin, Kommunikations- und Gründerberaterin

Der Telefonprofi – Der gute Draht zum Kunden Telefontraining für alle Mitarbeiter im Kundenkontakt

Sicheres, kompetentes und kundenorientiertes Auftreten gewinnt in Zeiten immer schneller werdender Kommunikation an Bedeutung. Oft ist der erste persönliche Kontakt ein Telefonat, so dass die Stimme, die Sprache und der Inhalt der Aussagen die einzige Möglichkeit für eine Einschätzung Ihrer Leistungsfähigkeit durch den Kunden ist. Die ersten Sekunden können entscheidend für die Entstehung einer vertrauensvollen Zusammenarbeit sein. Doch: Finden Sie immer den richtigen Ton? Kennen Sie die Grundregeln für die richtige Sprechweise am Telefon? Sind Frage- und Argumentationstechniken für Sie geläufige Mittel?

In diesem Training erhalten Sie hierauf Antworten und erfahren, wie Sie kundenorientierte Telefonate führen und wie Sie Kundenreklamationen als Chance zur Kundenbindung nutzen können.

Ziel: Mehr Spaß und Erfolg in Ihrer täglichen Praxis am Telefon!

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiter, die am Telefon Kundenkontakt haben

Inhalte:

Grundlagen der Kommunikation

- Ebenen der Kommunikation
- Kundenorientierte Sprache
- Fragetechniken

Die Telefonkommunikation

- Stimme, Wortwahl
- Reizwörter und . formulierungen
- Positive Formulierungen am Telefon
- Grundregeln für die richtige Sprechweise

Telefonieren in der Praxis

- Optimale Voraussetzungen
- Faustregeln für ankommende Anrufe
- Richtig melden, weiterleiten, verbinden
- Verständigungsschwierigkeiten, anonymer Anrufer, Warteschleife
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

Verhalten bei Reklamationen (Beschwerdemanagement)

- Emotionsgeladene Kunden/Anrufer
- Zielsicheres Vorgehen bei der Reklamationsbehandlung
- Kundenorientierung geht jeden an

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	07.03.2017 21.06.2017 13.11.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Matthias Hippe, MaxImpuls Schulungen und Beratungen

Körpersprache im Vertrieb

Kalt- und Telefonakquise ist mit viel Aufwand verbunden. Ziel dabei ist es, persönliche Gespräche zu führen. In diesem persönlichen Miteinander steht nicht der schnelle Verkauf im Vordergrund, vielmehr sind Glaubwürdigkeit und Vertrauen von größter Bedeutung. Mit der eigenen Überzeugung steht und fällt das Gespräch. Ebenfalls sollte der Vertriebler auf Signale seines Gegenübers achten. Körpersprache verrät, was wirklich gedacht und empfunden wird. . Im Seminar werden keine goldenen Regeln vermittelt, sondern der glaubwürdige Aufbau einer Beziehung zum Gegenüber eingeübt. Der eigene entspannte und kreative Umgang mit Stärken, Ängsten, Überzeugungen und Glaubenssätzen steht im Mittelpunkt.

Zielgruppe:

Vertriebsmitarbeiter im Außen- und Innendienst, Vertriebsleiter, Teamleiter, Abteilungsleiter, Kundenberater.

Inhalte:

- wie Körpersprache funktioniert
- der Körper lügt nicht: Sehen was der andere denkt
- Körpersprache erkennen und deuten . Signale
- Signale in Verhandlungen und Verkaufsgesprächen
- Signale der Sympathie und des Vertrauens
- starke Wirkung und Überzeugung bei Präsentationen
- Körpersprache in der Öffentlichkeit (z. B. Meetings, Messen etc.)
- Körpersprache in schwierigen/Stresssituationen

Methoden:

Input Trainer, Darstellung von Situationen in der Gruppe, Einzelübungen, Rollenspiele mit Videoaufzeichnung und anschließender Auswertung, Beispiele und Übungen sowie Checklisten.

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	27.03.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Matthias Hippe, MaxImpuls Schulungen und Beratungen

Kontakte, Jobs, Aufträge - XING effizient nutzen

Xing ist das führende Business-Netzwerk in Deutschland mit über sechs Millionen Mitgliedern. Für viele ist es aber nur eine Sammlung von virtuellen Visitenkarten. Dabei ist Xing ein Werkzeugkasten für die Anbahnung und Bindung von Geschäftskontakten, für die Gewinnung von neuen Kunden und für das Recruiting neuer Mitarbeiter.

Egal ob das persönliche Profil, die Gruppen, die Jobbörse oder die Firmenseiten: Im Workshop wird der "Werkzeugkasten" Xing Stück für Stück erklärt. Das Gelernte wird gleich am eigenen Laptop und mit dem eigenen Xing-Profil umgesetzt. Im Seminar überarbeiten die Teilnehmer ihre Profile, suchen nach neuen Kunden, Geschäftspartnern oder Mitarbeitern.

Viele Tipps und clevere Routinen für die effiziente und effektive Nutzung helfen dabei, dass Xing kein Zeitfresser wird.

Bitte mitbringen: W-LAN-fähigen Laptop mit aktuellem Betriebssystem und Internet-Browser. Die W-LAN-Zugangsdaten erhalten Sie vor Ort.

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Inhaber, Unternehmensgründer, Verantwortliche aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, Human Resources.

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " + Mwst. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	26.04.2017 18.10.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Bernd Pitz, Selbstverständlich . Rat & Tat für Medien und Marketing

Website, Newsletter & Co.: Online Interessenten und Kunden gewinnen und halten

Ist Ihre Website nur eine Visitenkarte im Netz? Bringen Ihre Online-Aktivitäten zwar Klicks, aber keine Kunden? Oder generieren Sie auf und mit Ihrer Website gezielt Leads und Kunden?

Gerade bei B2B-Unternehmen kann man mit einer cleveren Strategie und dem überlegten Einsatz von Online-Marketing, von Google-Anzeigen bis hin zu Suchmaschinenoptimierung und Social Media, mit überschaubarem Aufwand Leads und neue Kunden gewinnen. Wenn man die einzelnen Instrumente und Inhalte konsequent miteinander verknüpft, dann klappt das auch mit kleinem Budget und wenig Personalaufwand.

Im Seminar lernen die Teilnehmer die Grundlagen für eine erfolgreiche B2B-Onlinestrategie und deren einfache Umsetzung, die ihnen Interessenten (Leads) und neue Kunden bringt.

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte aus dem Marketing und Vertrieb von B2B-Unternehmen, Geschäftsführung.

Inhalte:

- Status quo: die eigene Website, Online- Marketing, Kundengewinnung
- Grundzüge des Inbound-Marketing und der Lead Generierung .
 - Wer sind meine Kunden, wer entscheidet? Das Personas-Konzept
 - Instrumente, online und offline verknüpfen
 - Vom ersten Klick bis zum Verkauf: Der Lead-/Sales-Funnel
 - Interessenten im Spiel halten: Lead-Nurturing - Interessen und Motive einschätzen, Kaufbereitschaft bewerten
 - Lead Scoring Ist das noch Marketing oder schon Vertrieb? Wann gehört der Interessent wem? Aufgabenteilung und Struktur der Zusammenarbeit
- Geht es mit Bordmitteln oder brauchen wir dafür neue Software? Welche Rolle spielt CRM?
- Konkrete erste Ansätze für die einfache und schnelle Umsetzung im eigenen Unternehmen

Methoden:

Kurzvorträge, Fallbeispiele, Gruppenarbeit und Diskussion

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	12.07.2017 29.11.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Bernd Pitz, Lead Management Consultant (TÜV Hessen), Selbstverständlich . Rat & Tat für Medien und Marketing,

(Stamm)Kundenpflege – was heißt das eigentlich?

Die langfristige Erfolgssicherung des eigenen Unternehmens steht im Fokus dieses Trainings. Methoden des Key Account Managements sowie Strategien und Wege einer nachhaltigen Stammkundenpflege werden dabei behandelt. In diesem Training erfahren Sie, wie Sie Kunden zu Stammkunden Ihres Unternehmens machen, für Empfehlungen sorgen und wie Sie Reklamationen als Chance zur Kundenbindung nutzen können.

Zielgruppe:

Vertriebsmitarbeiter im Außen- und Innendienst, Vertriebsleiter, Teamleiter, Abteilungsleiter, Kundenberater.

Inhalte:

- Kundenorientierung geht jeden an
- Phasen des Kundenkontakts
- Optimierung der eigenen Vertriebsleistung
- Verkaufsprojekte analysieren, um optimale Aktionspläne zu erarbeiten künftige Marktentwicklungen voraussehen und proaktiv darauf reagieren
- Zielausrichtung für die Zukunft
- Verhalten bei Reklamationen (Beschwerdemanagement)
- Zielsicheres Vorgehen bei der Reklamationsbehandlung

Methoden:

Input Trainer, Situationsbesprechungen und -analysen aus der Praxis der Seminarteilnehmer. Rollenspiele, Beispiele und Übungen sowie Checklisten.

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	23.10.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Matthias Hippe, MaxImpuls Schulungen und Beratungen

Gesprächs- und Verhandlungstraining

Marketing- und Vertriebsmanager arbeiten in direktem Kontakt mit den Kunden sowie an vielen Schnittstellen mit internen Fachbereichen. Persönliche Kommunikation ist für sie nicht nur täglich Brot, sondern klarer Erfolgsfaktor. In diesem Modul lernen die Teilnehmer, eigene Ideen ergebnis- und partnerorientiert zu kommunizieren und gemeinsam gute Lösungen zu erreichen.

Inhalte:

- Faktoren gelungener Kommunikation
- wertschätzende Kommunikation
- mit Widerstand umgehen und Menschen überzeugen
- Umgang mit Konflikten
- Gesprächsübungen
- Aufbau einer Verhandlung und Verhandlungstraining.

Dieses Seminar ist ein Modul des "Zertifikatskurses Marketing, Vertrieb, Kundenmanagement" kann aber auch einzeln gebucht werden, ohne dass ein Zertifikatsabschluss.

Dauer:	2 Tage
Preis:	598,00 " netto + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	07.-08.12.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozentin:	Prof. Dr. Mahena Stief, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Die Geschwindigkeit, mit der Gesetzgeber, Rechtsprechung und Verwaltung das Steuerrecht verändern, ist atemberaubend. Auch der Bilanzbuchhalter ist ständig mit neuen Entwicklungen im Handels- und Steuerrecht konfrontiert und muss sich auf dem Laufenden halten, um die optimalen Gestaltungen für das Unternehmen herauszufinden und Problempunkte so früh wie möglich zu erkennen. Das Seminar gibt einen steuerrechtlichen und handelsrechtlichen Überblick über die neuesten Entwicklungen. Dabei werden die aktuelle Rechtsprechung, Verwaltungsanweisungen und bedeutende Literaturmeinungen ausgewertet. Ein Blick auf die Grundlagen der einzelnen Entwicklungen ermöglicht den Teilnehmern eine fundierte Einordnung in das eigene Wissen.

Seminarziel

Sie sparen sich damit die zeitraubende Lektüre von Fachzeitschriften, erhalten aktuelle Informationen und werden dabei auf Punkte aufmerksam gemacht, die im alltäglichen Stress untergegangen sind.

Zielgruppe

Sie sind ein erfahrener und verantwortlicher Mitarbeiter im Rechnungswesen und verfügen über Grundlagen und Erfahrung in der Bilanzierung und Besteuerung von Unternehmen und wollen über die aktuellen Fragestellungen informiert sein.

Inhalte:

- Handelsbilanz und Steuerbilanz
- Umsatzsteuer
- Körperschaftssteuer
- Einkommenssteuer

Dieses Seminar lebt von der Aktualität. Daher sind Inhaltsänderungen jederzeit möglich.

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	17.01.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Dr. Michael Metschkoll, Rechtsanwalt / Wirtschaftsprüfer / Steuerberater

Rechtssichere Abrechnung der Reisekosten unter Berücksichtigung aller aktuellen Änderungen für 2017

Betrachtung aus lohnsteuerlicher und umsatzsteuerlicher Sicht

Im Jahre **2014** wurde das **Reisekostenrecht komplett reformiert**. Die Finanzverwaltung hat dazu ein **äußerst umfangreiches Schreiben** zur Detailregelung (**Nachbesserungen in 2015, 2016 + 2017!!**) veröffentlicht. **Alle relevanten Bereiche** des Reisekostenrechts sind nun auch von den **Änderungen und Nachbesserungen** betroffen. Die immense Fülle der Neuregelungen hat in der **Praxis zu vielen Problemen und Diskussionen** geführt. Besonders die neuen Verrechnungs- und Besteuerungsregelungen rund **um die Frühstücks- und Mahlzeitengewährung** anlässlich von Dienstreisen und die **geänderte Systematik der Auslandsabrechnung** bereiten in der Umsetzung **Schwierigkeiten**. Aktuelle **BFH-Urteile** zur Thematik präzisieren, entfalten aber auch zusätzliches Auslegungspotenzial. Da bei entsprechender **betrieblicher Regelung oft anders abgerechnet** wird, ist es zwingend notwendig, bei der Erstattung der Reisekosten durch den Arbeitgeber zu prüfen, ob diese steuerfrei oder doch (teilweise) steuerpflichtig sind und was es bei der **Vorsteuererfassung** zu berücksichtigen gilt. **Abrechnungsfehler führen für den ArbG i.d.R. zu Steuernachzahlungen / Nachverbeitragung** in der Sozialversicherung!

Zielgruppe:

Mitarbeiter in Personal-, Lohnbüros und Reisekostenabrechnungsstellen, Buchhaltung sowie Unternehmer, Führungskräfte, Selbständige und Berater.

Seminarziele:

Einführung in die Grundlagen der Reisekostenabrechnung unter spezieller Berücksichtigung der **Reisekostenreform 2014, Lohnsteuerrichtlinien, aktueller BFH-Urteile** sowie **aktueller BMF-Schreiben (2015/2016/2017)**. Die TeilnehmerInnen lernen anhand von **praktischen Fallbeispielen** die **Systematik der Reisekosten** in der Abrechnungspraxis zu verankern, um die **bestehenden und neue** Regelungen auch umsatzsteuerrechtlich ohne Nachteil für ihr Unternehmen umzusetzen.

Seminarinhalte:

ReiKoRef - LStR - BFH-Urteile - Aktuelle BMF-Schreiben und OFD-Verfügungen

- **Reisekostenreform:** Alle **Infos** zu den **Details** sowie zu den **"Nachbesserungen" in 2015, 2016 und 2017**
- **Grundlagen zur Auswärtstätigkeit** (im In- und Ausland) inklusive zentraler Merkmale **wie:**
 - **"Erste Tätigkeitsstätte"** mit den Definitionen nach arbeitsrechtlichen / quantitativen Kriterien;
 - **Belegabrechnung** anstelle Verpflegungspauschale?; - **Aufzeichnungspflichten**; - **Formvorschriften**; etc.
- Verpflegungsmehraufwand (**Systematik** im Inland und Ausland, **3-Monatsfrist, 4 Wochen Unterbrechung**, etc.)
- **Neue Abrechnungsvorgabe Ausland** bei mehrtägigen Reisen (Anreise/Abreise)
- **Neue Auslandspauschalen 2017**
- **Fahrtkosten** (Wann Entfernungspauschale / Kilometergeld?, **Neu: kürzeste** Straßenverbindung, **Wann**"Sammelpunkt"?)
- **Übernachungskosten** pauschal oder belegt (**Neue** Formvorschriften und Rechtsprechung) inkl. **Frühstücksabzug**)

- **Reisenebenkosten** (u.a. Eigenbelege, Reinigungskosten etc.)
- Geschäftsfreundebewirtung (**Neue BFH-Urteile**)
- Formvorschriften zu den Bewirtungsbelegen
- Trinkgelder
- VIP-Logen
- **Betriebliche** Bewirtungen und **Veranstaltungen**
- **Arbeitsessen / Aufmerksamkeiten / Geschenke** sowie Jubiläen / Geburtstage etc.
- **Neue Sachbezugswerte 2017**
- **Mahlzeitengestellung bei Auswärtstätigkeit:**
 - **Kürzung der VMA** mit 20%/40%,
 - **doppelte** Mahlzeiten,
 - **seltene** Anwendung des **Sachbezugswertes**,
 - **60 EUR-Grenze für übliche** Mahlzeiten,
 - **Neue Vorgabe** für das **Ausland**.
- Incentive-Reisen, Bahncard, "miles & more", "bahn.bonus", etc.
- Private Telefon-/Internetnutzung (inkl. **Überlassung von Notebooks, Tablets, iPads** etc.)
- Doppelte Haushaltsführung inkl. Problematik "Hotel Mama" + 1.000 EUR-Grenze (**Neu: Neubeginn 3-Monatsfrist**)
- **Dienstwagen (Neue Urteile:** Anscheinsbeweis, digitales Fahrtenbuch, selbstgetragene Benzinkosten, etc.)
- **Elektronische** Bescheinigungspflicht bzgl. Reisekosten und doppelter Haushaltsführung (**auch Buchstabe "M"**)
- Behandlung **gemischt veranlasster Reisen** (Aufteilung der Reisekosten)
- Umzugskosten (**Neue Pauschalen**)
- **Umsatzsteuer / Vorsteuer** bei Reisekosten, Umzugskosten, Sachbezügen, Dienstwagen und Bewirtung
- **etc.**

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	24.03.2017 13.10.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Thomas Leibrecht, Leibrecht Consulting, Krailling

Weitere Informationen zum Seminar erhalten Sie gerne auf Anfrage!

Weitere Informationen zum Seminar erhalten Sie gerne auf Anfrage!

Auch im Personalbereich gilt es wieder fit ins neue Jahr zu kommen.

In diesem Praxisseminar erfahren Sie aus der Sicht des Unternehmens, wie Sie die zahlreichen Änderungen für das **Jahr 2018** für Ihr Unternehmen vorteilhaft, für Ihre Mitarbeiter gerecht und im Einklang mit den Finanzbehörden sowie Sozialversicherungsträgern umsetzen können. Außerdem erhalten Sie neueste Informationen über die arbeitsrechtlichen Gesetzesänderungen und der dazugehörigen aktuellen Rechtsprechung. **Anstehende Änderungen zum Zeitpunkt des Seminartermins werden selbstverständlich - tagesaktuell - behandelt.**

Zielgruppe:

Personalleiter, Personalsachbearbeiter, Mitarbeiter der Lohn- und Gehaltsabrechnung, Unternehmer und Berater.

Inhalte:

- Aktuelles Lohnsteuer- und Reisekostenrecht
- Aktuelle Änderungen bei der Sozialversicherung und in der Entgeltabrechnung
- Aktuelles zum Arbeitsrecht

Die Seminarinhalte werden tagesaktuell an den Stand der Gesetzgebungsverfahren aller für das Personalwesen relevanter Bestimmungen angepasst.

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 " netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	15.12.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Thomas Leibracht, Leibracht Consulting, Krailling

Hochschul-Zertifikatskurse - Abschluss in drei Stufen Was ist das Besondere?

In Kooperation mit der Hochschule Augsburg bieten wir mehrere Zertifikatskurse am Weiterbildungszentrum Donau-Ries für Fach- und Führungskräfte an, um Wissen kompakt und gezielt zu vertiefen. Die Fachseminare sind modular aufgebaut und flexibel buchbar. Alle Dozenten sind erfahrene Professoren der Hochschule Augsburg bzw. langjährige Lehrbeauftragte.

Abschluss in drei Stufen:



Teilnehmer einzelner Themenmodule erhalten eine Teilnahmebescheinigung und nach erfolgreicher Teilnahme an allen Modulen eines Zertifikatskurses ein Zertifikat der Hochschule Augsburg. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, eine Prüfung und eine Studienarbeit abzulegen, um ein Zertifikat der Hochschule Augsburg mit einer Benotung und einer entsprechenden Anzahl an ECTS* zu erwerben.

Die Module der Hochschul-Zertifikatskurse werden jährlich angeboten. Interessenten können auch jederzeit während der Laufzeit einsteigen und haben max. zwei Jahre Zeit, um alle Module zu besuchen.

*Was sind ECTS?

ECTS (European Credit Transfer System) sind Leistungspunkte, die im europäischen Hochschulraum vergeben werden. ECTS-Punkte messen die zeitliche Gesamtbelastung des Studierenden. Für einen Leistungspunkt wird eine Arbeitsbelastung des Studierenden im Präsenz- und Selbststudium von 25-30 Stunden angenommen.

Aktuelle Zertifikatskurse:

- Management-Wissen
- Produktmanagement
- Controlling
- Marketing, Vertrieb, Kundenmanagement
- Internationale Managementkompetenz (in Konzeption)

Der Kurs wendet sich an Nachwuchs-, Führungskräfte aus Vertrieb und Marketing, Produktmanagement, Projekt- und Bereichsleiter für Forschung und Entwicklung sowie Repräsentanten dieser Fachabteilungen.

Verantwortung und Aufgaben

Produktmanager haben die Verantwortung für die Generierung optimaler Produkte - zum richtigen Zeitpunkt, im richtigen Markt, zur optimalen Erfüllung der jeweiligen Kundenbedürfnisse in Deutschland/Europa/der Welt. Sie sind damit Dreh- und Angelpunkte des operativen und strategischen Produktmarketings und verantwortlich für die Erarbeitung und Realisierung von Produktkonzeptionen. Und sie steuern die Produktlebenszyklen. Sie haben damit den Finger am Puls der sich permanent verändernden Märkte. Produktmanager initiieren die Modifizierung von Produkten sowie die Einsetzung begleitender Marketing-Maßnahmen. Sie haben eine hohe Verantwortung für das erfolgreiche Leistungsspektrum eines Unternehmens und damit für den Gesamterfolg des Unternehmens.

Hauptkompetenzen, die in diesem Kurs vermittelt werden:

- Konzeptionskompetenz
- Technologie- und Innovationskompetenz
- Realisierungskompetenz
- Sozial- und Schnittstellenkompetenz

Mit der Erarbeitung und Realisierung von langfristigen und kurzfristigen Produktkonzeptionen überzeugen Produktmanager in unterschiedlichen Bereichen, Hauptfunktionen und Hierarchien im Unternehmen. Sie beherrschen die Schnittstellen hervorragend. Sie sind in der Lage, den Kern im Blick und die Komplexität im Griff zu haben. Erfolgreiche Produktmanager sind sehr gefragt, sie sind ausgewogene und starke Persönlichkeiten.

Ihre Vorteile:

- Hohe Flexibilität durch einen modularen Aufbau der Inhalte
- Module können entsprechend der eigenen Vorkenntnisse gezielt ausgewählt werden
- Praxisorientierte Vermittlung der Inhalte durch Gruppenarbeiten und Fallstudien
- Zeit für Erfahrungsaustausch und Diskussion
- Dozenten sind erfahrene Professoren und Lehrbeauftragte der Hochschule Augsburg

Umfang:

Gesamt: 16 Seminartage, 8 Module à 2 Seminartage

Alle Module sind auch einzeln buchbar!

Preis:

Einzelmodule: 598,00 € + MwSt.

Gesamtpreis: 4305,60 € + MwSt. (bei Buchung aller Module, das entspricht einem Rabatt von 10%).

Die Seminargebühr wird in drei Abschlägen vor den Seminarterminen berechnet:

Abschnitt 1: 1076,40 €, Abschnitt 2: 1614,60 €. Abschnitt 3: 1614,60 € jeweils zzgl. MwSt.

Veranstaltungsort:

Technologie Centrum Westbayern GmbH, Weiterbildungszentrum Donau-Ries, Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen

Was unsere Teilnehmer meinen:

Dozent ist sehr gut gewesen und ist auf die Wünsche der Teilnehmer eingegangen. Sehr gut organisiert, Referent verknüpft Theorie wunderbar mit der Praxis, spannend, Unterlagen gut strukturiert und vorbereitet. Sehr guter Dozent, sehr interessant und Informativ. Referent bringt sehr gute und interessante Beispiele aus der Praxis, bringt Wichtiges auf den Punkt, gute Veranschaulichung von Beispielen. Folien sehr aktuell. Sehr guter Dozent, sehr informativ und spannend. Die Gruppenaufgaben waren sehr gut. Praxisnah auf den Punkt gebracht, gute Diskussion.

Inhalte

Zertifikatskurs **Produktmanagement**

Modul 1: Grundlagenkompetenz **Produktmanagement**

Dozent: Prof. Dr. Klaus Kellner, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

- Marketing-Philosophie, Marketingmanagementsysteme, Marketing-Instrumentarium
- Produktmanagement als marketingorientierte Hauptfunktion in Zusammenarbeit mit Vertrieb
- Absatzkommunikation, Unternehmenskommunikation und marketingorientierte Unternehmensentwicklung
- Produktmanagement an der Schnittstelle zu den unternehmerischen Hauptfunktionen: F+E, Produktion, Qualitätssicherung, Einkauf, Logistik, Controlling
- Produktmanagement im systematischen Zusammenhang: Lasten- und Pflichtenheft, Kundenanforderungen, Wettbewerbsprodukte, eigene Stärken und Schwächen, Positionierung, USP, Qualität, Teilqualitäten, Verkaufspreise (Targetpricing), Verkaufszahlen, Deckungsbeiträge, Produktlebenszyklen, Wertanalyse usw.

Modul 2: Instrumentekompetenz für Absatz- und Unternehmenskommunikation

Dozent: Prof. Dr. Manfred Uhl, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

- Grundlagen der Marketing- und Unternehmenskommunikation
- Stakeholder-Perspektive
- Integrierte Kommunikation, Markenführung, Neuro-Marketing
- Lebensweltorientierte Kundensegmentierung
- Corporate Identity, Employer Branding, Corporate Publishing, Werbung, Sponsoring, Corporate Social Responsibility
- Event Marketing, Product Placement, Direkt-Marketing, Online/Mobile Marketing, Social Media
- Wirkungskontrolle und alltagstaugliche Praxistipps

Modul 3: Technologie- und Innovationskompetenz

Dozent: Prof. Dr.-Ing. Markus Glück, Geschäftsführer Forschung und Entwicklung, SCHUNK GmbH & Co. KG Spanntechnik und Greifsysteme, Lauffen

- Was ist eine Innovation? Welche Bedeutung hat das richtige Management von Innovationen für mein Unternehmen und meinen Verantwortungsbereich?
- Methoden und Tools, wie man sich Innovationen systematisch erarbeitet (Prozess-, Verfahrens- und Strukturinnovationen)
- Innovationsroutinen und Innovationsprozesse aktiv gestalten
- Kennzahl- und Bewertungssysteme für das Monitoring der Innovationsfähigkeit
- Innovationsfreundliche Rahmenbedingungen schaffen, Innovationslust stimulieren
- Märkte, Technologiefelder und Zukunftstechnologien screenen und bewerten
- Technologie- und Entwicklungsroadmapping
- Prozess-, Logistik- und Workflow-Analysen kennen lernen und praktisch einsetzen
- Kreativtechniken kennenlernen und nutzen (Praxisübung, Gruppenarbeiten)
- Neue Wege (z. B. Open Innovation) im Innovationsmanagement und Best Practice Beispiele erfolgreicher Innovatoren
- Veränderungsmanagement im Umfeld von Innovationsprozessen

Modul 4: a) Rechtliche Kompetenz, b) Inhaltliche Schnittstellenkompetenz

Dozent: Christian Rech, BBR Consulting, Landshut

Rechtliche Kompetenz

- Überblick über rechtliche Anforderungen
- Material- und Prozessanforderungen
- Garantie/Gewährleistung vs. Produkthaftung
- Produktbezogener Umweltschutz
- Anforderungen und Nachweis von Konformitäten (CE, IMDS, ROHS, ö)
- Bedeutung und rechtssicheres Vorgehen, sichere Nachweisführung
- Organisatorische Notwendigkeiten im Produktmanagement
- Verifizierung und Validierung, Prüfung oder Typprüfung?
- Produktbeobachtung durch wen? Ableitung von notwendigen Aktivitäten
- Praxistipps

Verständnis für direkt kooperierende unternehmerische Hauptfunktionen, um Schnittstellen bewältigen zu können

- Schnittstelle oder Verbindungsstelle? Ursachen von Problemen an Schnittstellen
- Wer ist eigentlich der Kunde? ö der Entscheider? ö der Nutzer?
- Teamarbeit als Erfolgsfaktor
- Einbindung von internen und externen Experten
- Erwartungen und deren Bedeutung
- Ableitung priorisierter Produktspezifikationen
- Zusammenarbeit mit Design und Logistik und Serviceorganisationen optimieren
- Bewältigung von Schnittstellenproblemen im Team und im Projekt
- Motivation als Schlüssel verstehen
- Dokumentation von Entscheidungsgrundlagen und Entscheidungen
- Besondere Herausforderungen bei mehreren Sprachen und Standorten/Zeitzonen
- Notwendige und sinnvolle Kompetenzen an Schnittstellen
- Besondere Anforderungen an den Projektmanager und das Projektmanagement
- Praxistipps

Modul 5: Quantitative Kompetenz

Dozentin: Prof. Dr. Sabine Joeris, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

- Wie organisiert ein Unternehmen seine Abläufe?
- Wie werden Projekte effektiv gemanagt?
- An konkreten Fällen und in Übungen wird die Theorie des Projektmanagements und der Unternehmensführung erarbeitet:
- Welche Möglichkeiten gibt es, ein Unternehmen zu organisieren?
- Welche Organisationskonzepte kommen zur Anwendung?
- Welche Bereiche kann ein Unternehmen Sinnvollerweise an Partner auslagern?
- Projektmanagement:
- Wie werden Projektziele definiert um Risiken zu vermeiden?
- Was ist bei der Zusammensetzung des Projektteams zu beachten?
- Wie werden Kosten und Zeitaufwendungen geplant und Meilensteine definiert?
- Wie kann ich Controllinginstrumente bei der Projektarbeit einsetzen?

Inhalte

Zertifikatskurs Produktmanagement

Modul 6: Projektmanagementkompetenz

Dozent: Prof. Dr. Michael Freiboth, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

- Wie organisiert ein Unternehmen seine Abläufe?
Wie werden Projekte effektiv gemanagt?
- Definition von Projektzielen, um Risiken zu vermeiden
- Erfolgreiches Projektmarketing und Stakeholderanalyse
- Richtige Zusammensetzung des Projektteams
- Planung von Kosten und Zeitaufwendungen und Definition von Meilensteinen
- Minimierung von Projektrisiken
- Einsatz von Controllinginstrumenten bei der Projektarbeit
- An konkreten Fällen und in Übungen werden Theorie und Praxis des Projektmanagements erarbeitet

Modul 7: Persönliche Kompetenz

Dozentin: Prof. Dr. Mahena Stief, Hochschule Augsburg, Fakultät für Allgemeinwissenschaften

- Kommunikation erfolgreich gestalten als Produktmanager
- Zwischen Interessen vermitteln und partnerschaftlich verhandeln
- Menschen mitnehmen und begeistern
- Konflikte deeskalieren und lösen
- Erfolgreiche Zusammenarbeit mit verschiedenen internen und externen Partnern
- Eigene Stärken und Schwächen in Kommunikation und Konfliktmanagement

Modul 8: Konzeptionskompetenz für das Produktlebenszyklus-Management

Dozent: Prof. Dr. Klaus Kellner, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

An konkreten Fällen aus den einzelnen Firmen werden Produktmarketing-Konzeptionen für die verschiedenen Produktlebenszyklus-Phasen (von der Idee bis zur Elimination) erarbeitet, diskutiert und nachjustiert. **Hierfür sind die in den vorhergehenden Modulen erarbeiten Kompetenzen nötig.** Das gewonnene Wissen wird fallbezogen konkret angewendet und dient sowohl der Effizienz im eigenen Aufgabengebiet der Teilnehmer als auch dem Wachstum und Ertrag des jeweiligen Unternehmens. Dieses eher nach außen gerichtete geschäftsgenerierende Modul kann gut ergänzt werden durch das eher nach innen gerichtete Modul sProjektmanagement%

Hochschul-Zertifikatskurs **Controlling** Die Ziele im Blick und das Steuer im Griff

Der Kurs wendet sich an Nachwuchs- und Führungskräfte aus allen Unternehmens-bereichen, die aufgrund ihrer gestiegenen Verantwortung im Unternehmen ihr Know how im Bereich Controlling und Unternehmenssteuerung vertiefen oder auffrischen wollen. Angesprochen sind:

- Führungskräfte, die sich ein Verständnis für Controlling erarbeiten wollen,
- kaufmännische Fachkräfte, die ihr Wissen im Bereich Controlling vertiefen möchten,
- Produktmanager mit Planungs- und Kostenverantwortung.

Zielsetzung

Unternehmenssteuerung und Controlling gewinnen in einem dynamischen Unternehmensumfeld stetig an Wichtigkeit. Sie helfen, die unternehmerischen Aktivitäten an den gesetzten Zielen auszurichten, um auch in stürmischen Zeiten auf Kurs zu bleiben. Controlling unterstützt hierbei das Management, rationale Entscheidungen zu treffen, indem es die nötigen Informationen und Methoden bereitstellt.

Ihre Vorteile:

- Hohe Flexibilität durch einen modularen Aufbau der Inhalte
- Module können entsprechend der eigenen Vorkenntnisse gezielt ausgewählt werden
- Praxisorientierte Vermittlung der Inhalte durch Gruppenarbeiten und Fallstudien
- Zeit für Erfahrungsaustausch und Diskussion
- Dozenten sind erfahrene Professoren und Lehrbeauftragte der Hochschule Augsburg

Umfang:

Gesamt: 13 Seminartage, 5 Module à 2 Seminartage, 3 Module à 1 Seminartag

Alle Module sind auch einzeln buchbar!

Preis:

Einzelmodule: 598,00 " + MwSt. (2 Tage) / 299,00 " + MwSt. (1 Tag) /

Gesamtpreis: 3.498,30 " + MwSt. (bei Buchung aller Module/Das entspricht einem Rabatt von 10%). Die Seminargebühr wird in drei Abschlägen vor den Seminarterminen berechnet.

Modul 1: Grundlagenkompetenz \mathbb{P} Controlling I

Dozentin: Prof. Dr. Sabine Joeris, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

- Funktion des Controlling und Controllingkonzeption
- Teilaufgaben des Controlling innerhalb der Unternehmensführung/-steuerung
- Controllingkreislauf
- Zusammenspiel von Controlling und Management
- Anwendungsbereiche und Instrumente des Controlling
- Organisation des Controlling

Modul 2: Planungs- und Budgetierungsinstrumente

Dozentin: Prof. Dr. Sabine Joeris, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

- Zwecke der Planung
- Teilpläne und ihre Abhängigkeiten
- Planung zur Abstimmung der verschiedenen Unternehmensbereiche
- Ansätze der Planungsrechnung
- Was ist Budgetierung und wozu braucht man sie?
- Verfahren der Budgetierung: wie kommt man zu einem Budget?
- Nachteile der Budgetierung
- Zero Base Budgeting zur Reduzierung der Gemeinkosten
- Neuere Ansätze: advanced budgeting, beyond budgeting

**Modul 3: Kontrolle und Abweichungsanalyse:
Die Basis zur (Gegen-)Steuerung**

Dozent: Prof. Dr. Nicolas Warkotsch, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

- Planung und Kontrolle . ein starkes Team!
- Wie lassen sich Kontrollsysteme aufbauen?
- Was lässt sich sinnvoll kontrollieren?
- Kontrollinformation als Grundlage der Abweichungsanalyse
- Formen der Abweichungsanalyse
- Von der Abweichung zur Ursache: Ansatzpunkte zur Steuerung
- Aus Abweichungen für die Zukunft lernen: besser planen, mehr leisten

Modul 4: Controlling mit Kennzahlen: Anwendung, Analyse, Schwächen

Dozent: Prof. Dr. Nicolas Warkotsch, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

- Was versteht man unter Steuerung eines Unternehmens?
- Warum benötigt man Kennzahlen zur Steuerung?
- Was sind finanzielle Kennzahlen?
- Welche Aussagen lassen sich über finanzielle Kennzahlen treffen?
- Wie entwickelt man finanzielle Kennzahlen?
- Wie ergänzen sich Kennzahlen zu einem Kennzahlensystem?
- Welche Grenzen gibt es bei der Steuerung durch finanzielle Kennzahlen?

Modul 5: Kostenmanagement: Von Kosten HabenI zu Kosten GestaltenI

Dozent: Prof. Dr. Wolfgang Wirth, Hochschule Augsburg, Fakultät Wirtschaft

- Traditionelles versus proaktives Kostenmanagement
- Instrumente des Kostenmanagement:
 - Prozesskostenmanagement, strukturelle Voraussetzungen zur Implementierung, Prozesskostenkalkulation für bessere Produktentscheidungen, nachhaltige Gemeinkostensenkung bei Prozessen
 - Target Costing zur Erzielung marktgerechter und kostenoptimierter Produkte
 - Konzepte und Anwendung des Product-Life-Cycle-Managements

Modul 6: Investitions- und Finanzcontrolling

Dozent: Prof. Dr. Wolfgang Wirth, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

- Investitionscontrolling
 - Strategische Bedeutung von Investitionen
 - Controllingprozess eines Einzelprojekts
 - Dynamische Discounted Cash Flow Methoden der Investitionsbeurteilung
 - Erweitertes Entscheidungsmodell (Einbezug von Ertragssteuern, Berücksichtigung von Unsicherheit, Qualitative Einflussfaktoren)
 - Bestimmung der Mindestrendite
 - Gestaltung des Gesamtsystems exzellenter Investitionsplanung
- Finanzcontrolling
 - Integriertes Finanzplanungssystem
 - Langfristige Finanzplanung und -disposition
 - Kurzfristige Finanzplanung und -disposition

Modul 7: Wertorientierte Unternehmensführung

Dozent: Prof. Dr. Wolfgang Wirth, Hochschule Augsburg, Fakultät Wirtschaft

- Entstehung und Vorteile wertorientierter Unternehmensführung
- Praxiskonzepte: Discounted Cash Flow (DCF) Ansatz und Economic Value Added (EVA) Ansatz
- Beispiele zur Anwendung der Konzepte / Fallstudien
 - Planung und Umsetzung wertsteigernder Akquisitionen
 - Wertorientierte Investitionsplanung am Beispiel neuer Produktionsstandort
 - Wertorientierte Steuerung des Geschäftsportfolios
- Kritische Diskussion: Shareholder versus Stakeholder Ansatz

Modul 8: Funktionsspezifisches Controlling

Dozentin: Prof. Dr. Sabine Joeris, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

- Marketing- und Vertriebscontrolling
 - Organisationsmöglichkeiten
 - Instrumente zur Steuerung des Vertriebs
 - Kundenwertanalyse
- Supply Chain Management Controlling
 - Lieferantenbewertungen
 - Make- or Buy Entscheidungen
 - Optimale Bestellpolitik
 - Balanced Scorecard / Logistik Scorecard
 - Steuerung des Logistikdienstleisters mit Hilfe von Kennzahlen

Zertifikatskurs Management- Wissen Teil II Handlungskompetenz

Der Kurs wendet sich an Fach- und Führungskräfte, die im Rahmen ihrer Tätigkeit verstärkt Management-Wissen benötigen und/oder Management-Wissen vertiefen bzw. auffrischen wollen, z.B.:

- Fach- und Führungskräfte, die Budget-Verantwortung erhalten
- Führungsnachwuchskräfte mit naturwissenschaftlichem, technischem oder ingenieurwissenschaftlichem Hintergrund in der Vorbereitung auf eine erste Führungspositionen

Zielsetzung:

Die Teilnehmer sollen in die Lage versetzt werden, wirtschaftliche Zusammenhänge am Markt und im Unternehmen zu erkennen, Steuerungssysteme und . instrumente zu verinnerlichen und zu beherrschen. Im Mittelpunkt der Module steht die Vermittlung von betriebswirtschaftlichen Grundlagen und praxisorientiertem Managementwissen.

Ihre Vorteile:

- Hohe Flexibilität durch einen modularen Aufbau der Inhalte
- Module können entsprechend der eigenen Vorkenntnisse gezielt ausgewählt werden
- Praxisorientierte Vermittlung der Inhalte durch Gruppenarbeiten und Fallstudien
- Zeit für Erfahrungsaustausch und Diskussion
- Dozenten sind erfahrene Professoren und Lehrbeauftragte

Umfang:

Management-Wissen I: 4 Module á 2 Seminartage
Alle Module sind einzeln buchbar und jederzeit ist ein Einstieg möglich!

Teilnahmegebühr:

Einzelmodule: 598,00 " + MwSt., Gesamtpreis: Management-Wissen I: 2149,50 " + MwSt,
(entspricht einem Rabatt von 10 %) inkl. Getränke, Verpflegung und ausführliche Handouts.

Veranstaltungsort:

Technologie Centrum Westbayern GmbH, Weiterbildungszentrum Donau-Ries,
Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen

Was unsere Teilnehmer meinen:

„Aufbau und Didaktik super. Ich habe viele neue Denkansätze und Ideen für meine tägliche Arbeit erhalten.“
„Sehr gute Praxishnähe, viele Fallbeispiele, praxisnahe, verständliche und gute Erklärung der Inhalte.“
„Sehr gute Vermittlung der Inhalte, viele Beispiele aus der täglichen Praxis, gute Veranschaulichung von Beispielen!“
„Sehr positive Seminarleiter. Es war stets interessant. Sehr gut waren die Praxisbeispiele und anschließende Analyse!“
„Sehr guter Dozent, sehr informativ und spannend!“
„Sehr interessant und informativ, sehr aktuelle Folien und gute Darstellung des Themas!“
„Die praxisnahe Schulung brachte mir neue Impulse, sowie eine Auffrischung von bereits Bekanntem. Dies hilft mir in meiner täglichen Personalarbeit und regt zu neuen Ansätzen bei bestehenden Problemen an. Auch die Organisation war bestens. Ich kann den Kurs uneingeschränkt weiterempfehlen.“

Modul 1: Erfolgreiche Mitarbeiterführung

Dozentin: Prof. Dr. Erika Regnet, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

- Was macht eine gute Führungskraft aus?
- Welche Führungsstile gibt es? Zu welchem Führungsstil neige ich?
- Wovon hängt die Effektivität bestimmter Führungsstile ab?
- Möglichkeiten zur Motivation von Mitarbeitern . auch in Zeiten der Veränderung und Unsicherheit
- Wie kann ich mit meinem Team die gewünschte Leistung erreichen und sicherstellen?
- Erläuterung von Instrumenten zur effektiven Mitarbeiterführung
- Einführung in die Methode zur Zielvereinbarung
- Wertschätzendes Feedback, auch bei kritischen Rückmeldungen

Modul 2: Arbeitsrecht für Vorgesetzte

Dozent: Rechtsanwalt Armin Holnaicher, Lehrbeauftragter der Hochschule Augsburg

- Arbeitsrecht als Führungswissen - Kompetenzen und Verantwortlichkeiten von Führungskräften
- Systematik des Kündigungsschutzrechtes
- Die Abmahnung mit ihren Funktionen
- Umgang mit leistungsschwachen Mitarbeitern
- Kurze Einführung zum Betriebsverfassungsgesetz
- Mitbestimmungs- und Mitwirkungsrechte des Betriebsrates
- Aktuelle Urteile und ihre Konsequenzen für die Unternehmenspraxis

Modul 3: Unternehmensorganisation und effizientes Projektmanagement

Dozent: Prof. Dr. Michael Freiboth, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

- Welche Möglichkeiten gibt es, ein Unternehmen zu organisieren?
- Welche Organisationskonzepte kommen zur Anwendung?
- Outsourcing . Welche Bereiche kann ein Unternehmen sinnvollerweise an Partner auslagern?
- Erfolgsfaktoren und Grenzen des Outsourcings
- Was ist bei der Zusammensetzung eines Projektteams zu beachten?
- Definition geeigneter Projektziele
- Methoden zur Planung von Kosten und Zeitaufwand
- Definition und Kontrolle von wichtigen Meilensteinen
- Einsatz von Controllingtools bei der Projektarbeit

Modul 4: Globalisierung & Konsequenzen für das Management

Dozent: Prof. Dr. Christian Lebrecht, Hochschule Koblenz

- Was genau macht ein Unternehmen zu einem internationalen Unternehmen?
- Strategien zur Internationalisierung
- Was ist bei der Wahl der richtigen Strategie zu beachten?
- Interkulturelle Unterschiede und Einfluss der verschiedenen Kulturen auf das Management
- Wie leiten sich daraus Unternehmenskulturen ab?
- Anforderungen an das Management im multinationalen Umfeld
- Zentralisierung und Dezentralisierung im internationalen Umfeld

Management-Wissen Teil 1 & Betriebswirtschaftliches Know how

- **Steuerung eines Unternehmens durch finanzielle Kennzahlen**
- **Unternehmensstrategie und Strategieentwicklung**
- **Marketing und Marktpositionierung**
- **Zielgerichtete Steuerung von Prozessen**

Zielgruppe

Der Kurs wendet sich an Nachwuchs- und Führungskräfte aus Vertrieb und Marketing, Unternehmenskommunikation, Produktmanagement sowie Forschung und Entwicklung.

Zielsetzung des Kurses

Wer im Wettbewerb steht, weiß: Erfolg hat, wer bestmöglich Bedürfnisse der Kunden erfüllt und einzigartigen Nutzen bietet. Ein klares und differenzierendes Profil in Markt und Öffentlichkeit ist der Schlüssel dafür.

Im Mittelpunkt jeder Geschäftsbeziehung stehen Kunden und Produkte. Es sind Menschen, die Geschäft generieren und darüber entscheiden, ob eine Kundenbeziehung dauerhaft Bestand hat. Was einfach klingt, ist im Alltag eine sehr herausfordernde Managementaufgabe. Marketing und Vertrieb in einer globalisierten und medialisierten Welt erfordern ein fundiertes, aktuelles und interdisziplinäres Wissen. Nur so können die richtigen Entscheidungen zum richtigen Zeitpunkt getroffen werden.

Die Hauptkompetenzen erfolgreicher Funktionsträger im Vertrieb und Marketing sind eine hohe emotionale Intelligenz, eine hohe Konzeptionskompetenz sowie eine gefestigte Abschlusskompetenz. Sie benötigen den starken Willen, Geschäfte für das eigene Unternehmen und ihre Kunden nachhaltig wachsen zu lassen.

Der Zertifikatskurs **Marketing, Vertrieb, Kundenmanagement** kombiniert wissenschaftlich fundiertes Fachwissen und Praxisnähe aus allen marketing- und vertriebsrelevanten Bereichen. Wertvolles Grundlagenwissen über Marketing, Vertrieb, Unternehmenskommunikation und Profilbildung wird kompakt aufbereitet. Spezialwissen über Marktforschung, Online-Marketing und Vertragsrecht ergänzen die Kompetenzfelder.

International Business Behaviour, Verkaufstraining sowie Gesprächs- und Verhandlungstraining sind für das operative Geschäft im In- und Ausland sehr hilfreich und runden das Themenangebot ab.

Hauptkompetenzen, die in diesem Kurs vermittelt werden:

- Bewertungs- und Entscheidungskompetenz
- Marketing- und Vertriebskompetenz
- Online und Offline-Kompetenz
- Kommunikations-, Sozial- und Rechtskompetenz

Ihre Vorteile:

- Hohe Flexibilität durch einen modularen Aufbau der Inhalte
- Module können bei Bedarf entsprechend der eigenen Vorkenntnisse gezielt ausgewählt werden
- Praxisorientierte Vermittlung der Inhalte durch Unternehmensbeispiele und Fallstudien
- Zeit für Erfahrungsaustausch und Diskussion

Alle Dozenten sind Professoren oder langjährige Lehrbeauftragte der Hochschule Augsburg. Dies sichert Ihnen aktuelles, wissenschaftlich fundiertes Wissen.

Umfang:

Gesamt: 16 Seminartage, 6 Module à 2 Seminartage, 4 Module à 1 Seminartag

Alle Module sind auch einzeln buchbar!

Preis:

Einzelmodule: 598,00 " + MwSt. (2 Tage) / 299,00 " + MwSt. (1 Tag) / Gesamtpreis: 4305,60 " + MwSt. (bei Buchung aller Module/Das entspricht einem Rabatt von 10%).

Die Seminargebühr wird in drei Abschlüssen vor den Seminarterminen berechnet:

Abschnitt 1: 1076,40 " , Abschnitt 2: 1883,70 " , Abschnitt 3: 1.345,50 " jeweils zzgl. MwSt.

Veranstaltungsort:

Technologie Centrum Westbayern GmbH, Weiterbildungszentrum Donau-Ries, Emil-Eigner-Straße 1, 86720 Nördlingen

Modul 1: Profilorientiertes Kundenmanagement

Dozent: Prof. Dr. habil. Klaus Kellner, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Profilorientiertes Kundenmanagement hat als unternehmerische Hauptfunktion für den Geschäftserfolg des gesamten Unternehmens eine zentrale Bedeutung. Es sorgt für Geschäftsabschlüsse und kundenbezogene Geschäftsentwicklungen. Es verantwortet, dass Kunden kaufen. Zentrale Aufgaben sind die Erarbeitung und Realisierung von Verkaufskonzeptionen zur Ausschöpfung der Verkaufsgebiete (Länder, Teilregionen) und zur Ausschöpfung der definierten Key Accounts. Stammkunden sind zu pflegen und Neukunden zu gewinnen. Mit Engagement bringt profilorientiertes Kundenmanagement vorhandene und neue Produkte in den Markt.

Seminarinhalte:

Einführung in die Denkweisen, das Instrumentarium und die Teilfunktionen des profilorientierten Kundenmanagements. Besonders berücksichtigt werden das Kundenlebenszyklus-Management sowie das erfolgreiche Schnittstellenmanagement (Verbindung zu anderen am Vertriebsprozess beteiligten Abteilungen im Unternehmen).

Modul 2: Grundlagen Marketing und Konsumentenverhalten

Dozent: Prof. Dr. Manfred Uhl, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Kaum ein Begriff wird so oft falsch verstanden wie **Marketing**. Meint man damit die Werbung? Oder geht es schlichtweg darum, den Kunden mit raffinierten Tricks zum Kauf zu animieren? Beides ist falsch. Gutes Marketing betreiben diejenigen, die ihren Kunden und der Öffentlichkeit nachhaltig Nutzen stiften. Das klingt einfacher, als es ist. Und deshalb benötigt man Expertenwissen. Die Teilnehmer eignen sich professionelles Marketing-Know-how an, erhalten Einblick in die Fachsprache und verstehen die Teilbereiche des Marketings und ihr erfolgreiches Zusammenwirken.

Seminarinhalte:

Marketingbegriffe, Marketingkonzepte und -strategien, Marketingprozess, Marketing-Mix, Marken und Markenführung, Kaufentscheidungsarten, Käuferverhalten, Modelle der modernen Kundensegmentierung, Erkenntnisse aus dem Neuro-Marketing, Wirkungskontrolle.

Modul 3: Grundlagen Marktforschung

Dozentin: Prof. Dr. Hariet Köstner, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Professionelles Kundenmanagement heißt, über die Bedürfnisse der Kunden auf allen Stufen der Beziehung im Bilde zu sein. Wissen, was der Kunde wirklich über das eigene Produkt denkt, wo Potenzial für weitere Lösungen steckt oder inwieweit sich das Produkt von den Wettbewerbern unterscheidet, ist unabdingbar notwendig, um langfristig am Markt zu bestehen. Mit der fortgeschrittenen Digitalisierung hinterlässt jeder Kunde bereits eine Menge an Spuren. Aber Big Data allein genügt nicht. Die Gründe, die zu einem bestimmten Verhalten geführt haben, sind mindestens ebenso relevant. Diese teils unbewusst ablaufenden Verhaltensmuster transparent zu machen, und vieles andere mehr, ist Aufgabe der Marktforschung. Der Kurs vermittelt das notwendige Wissen über die Methoden der Marktforschung sowie deren adäquaten Einsatz in der Praxis.

Seminarinhalte:

Was kann Marktforschung leisten . und was nicht, der Marktforschungsprozess . von der Fragestellung zur Präsentation, das institutsgerechte Briefing, Erhebungsmethoden: Primär- und Sekundärforschung, Beobachtung und Befragung, Auswahlverfahren für Stichprobenziehungen, Auswertungs- und Darstellungsmethoden, Beispiele aus der Marktforschungspraxis: Imageanalyse, Werbettracking, Potenzialstudien, Touchpointanalyse.

Modul 4: Absatz- und Unternehmenskommunikation

Dozent: Prof. Dr. Manfred Uhl, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Kommunikation ist die Grundvoraussetzung dafür, dass Anbieter und Käufer zueinander finden und sich . im Idealfall - dauerhaft verbunden fühlen. Zur absatzorientierten Produktkommunikation kommt die Kommunikation des gesamten Unternehmens mit der internen und externen Öffentlichkeit hinzu. Da die Ansprüche der sogenannten Stakeholder ständig wachsen, bedarf es nicht nur einer klaren Strategie für diesen Dialog, sondern man benötigt auch ein solides Wissen über Mediennutzung und zeitgemäße Instrumente der Kommunikation.

Seminarinhalte:

Grundlagen der Unternehmenskommunikation, Corporate Identity, Employer Branding, Corporate Publishing, Werbung, Product Placement, Direkt-Marketing, Event-Marketing, Sponsoring, Corporate Social Responsibility, Online/Mobile, Social Media sowie ein Strategie- und Planungsmodell für die Unternehmenskommunikation in der Praxis.

Inhalte Zertifikatskurs **Marketing, Vertrieb, Kundenmanagement**

Modul 5: Online Marketing

Dozent: Thomas Zeithaml, Geschäftsführer, Seoratio GbR, Untermeitingen

Online-Marketing ist heute an Dynamik kaum zu überbieten. Umso wichtiger ist es, solides Wissen für den Einsatz von Online- bzw. Mobile-Instrumenten zu besitzen und aus den Erfahrungen anderer zu lernen. In diesem Seminarmodul stehen alle vertriebsrelevanten Bereiche des Online-Marketings im Vordergrund. Vom Kunden-Newsletter via E-Mail über Customer Care mit Social Media bis zu Shop-Lösungen mit Vertriebspartnern im Affiliate-Marketing . und dies sowohl im B2C als auch im B2B-Bereich.

Seminarinhalte:

Grundlagen, Entwicklung und Trends, Zielgruppen, Newsletter, Suchmaschinenmarketing (z. B. AdWords-Kampagnen), Suchmaschinenoptimierung (z. B. Onpage-Optimierung) und Universal Search (z. B. lokale Suche, news, Bilder, Shopping), Affiliate-Marketing, Social Media und Display-Advertising.

Modul 6: International Business Behaviour

Dozent: Prof. Dr. Gerhard F. Riegl, Hochschule Augsburg

Als wichtigste Sprache zwischen Menschen gilt die Körpersprache. Diese Sprache ist komplexer als jede Fremdsprache, aber sie wird in der Ausbildung so gut wie nicht gelehrt. In jedem Business gilt: Es gibt keine zweite Chance für den guten Ersteindruck. Tatsächlich wird jeder Ersteindruck weniger durch verbale Kommunikation geprägt als durch non-verbale Wahrnehmungen im Geschäfts- und Berufsleben können bei ungeschicktem körpersprachlichem Verhalten, bei Verstößen gegen Rituale oder gegen die Etikette irreparable Beziehungsfehler begangen werden, die auch durch gute Fachkompetenz nicht zu kompensieren sind. Umgekehrt haben alle Gesprächs- und Verhandlungspartner Vorteile, die körpersprachliches Verhalten ihrer Partner besser durchschauen können. Gerade im internationalen Management, bei Medienauftritten oder bei Präsentationen wird Body Language zu einer Schlüsselkompetenz.

Seminarinhalte:

Grundlagen zwischenmenschlicher non-verbaler Wahrnehmungen, Erkenntnisse zu den körpersprachlichen Hauptbereichen: Blickkontakt, Mimik, Gestik, Haltung, Abstand und Tonfall, Anwendung der Körpersprache nach der Systematik bei Neurolinguistischer Programmierung (NLP), Spezialkenntnisse für internationale Kooperation, Begrüßungen, Sitzordnungen, Dress Codes und Körpersprache in der Werbung.

Modul 7: Gesprächs- und Verhandlungstraining

Dozentin: Prof. Dr. Mahena Stief, Hochschule Augsburg

Marketing- und Vertriebsmanager arbeiten in direktem Kontakt mit den Kunden sowie an vielen Schnittstellen mit internen Fachbereichen. Persönliche Kommunikation ist für sie nicht nur täglich Brot, sondern klarer Erfolgsfaktor. In diesem Modul lernen die Teilnehmer, eigene Ideen ergebnis- und partnerorientiert zu kommunizieren und gemeinsam gute Lösungen zu erreichen.

Seminarinhalte:

Faktoren gelungener Kommunikation, wertschätzende Kommunikation, mit Widerstand umgehen und Menschen überzeugen, Umgang mit Konflikten, Gesprächsübungen, Aufbau einer Verhandlung und Verhandlungstraining.

Modul 8: Verkaufstraining

Dozent: Karl Erdle, Erdle Seminare

Der Verkauf ist eine Kerndisziplin in Marketing und Vertrieb. Hier geht es sowohl um solide Vor- und Nachbereitung als auch um professionelles Handwerkszeug für das Gespräch zwischen Anbieter und Kunden. Nur wenn es gelingt, eine positive Beziehung zwischen Anbieter und Kunden aufzubauen, kann sich der Kontakt auch zum Vertragsabschluss entwickeln und zu einem erfolgreichen Geschäft werden.

Seminarinhalte:

(Tag 1) Phasen des Verkaufs (Vorbereitung, Kontaktphase, Bedarfsermittlung, Kaufmotive und Produktnutzen), Präsentation, Abschluss-Signale, Abschluss-Techniken, Zusatzverkäufe, Nachbereitung sowie (Tag 2) Argumentation und Verhandlungstechniken, Telefonverkauf, Preisargumentation, Einwandbehandlung, Kundentypologien und schwierige Gesprächspartner, Buying-Center, Kalt-Akquisition, Reklamationen, verbale und non-verbale Kommunikation.

Modul 9: Vertragsgestaltung

Dozent: Rechtsanwalt Markus Haas, rt1.media group GmbH, Augsburg

Wie ist ein Vertrag aufgebaut? Welche Regeln müssen bei der Gestaltung beachtet werden? Was versteht man unter typischen Vertragsklauseln? Vertriebsprofis sind oft mit juristischen Fragen konfrontiert. Die Teilnehmer eignen sich in diesem Modul Basiswissen zu typischen Fragen der Vertragsgestaltung an und erlangen Sicherheit bei der vertraglichen Formulierung von Verhandlungsergebnissen. Musterformulierungen erleichtern es, Verträge auf wesentliche Inhalte hin zu prüfen und die Entscheidung zu treffen, ob ein Rechtsanwalt hinzuziehen ist.

Seminarinhalte:

Angebot, Auftragsbestätigung, Rahmenverträge, Laufzeit und Kündigung, Preisanpassungs-/Wertsicherungsklauseln, Fälligkeit der Leistung, Lieferbedingungen und Gefahrtragung, INCOTERMS Lieferverzug, Abnahme, kaufmännische Rügefristen und Rechtsfolgen, Zahlungsbedingungen und Zahlungsverzug, Aufrechnungsverbot, Möglichkeiten der Haftungs- und Schadensbegrenzung, Mängelhaftung und Garantie, Vertragsstrafe, Konkurrenzklause/Wettbewerbsverbot, Allgemeine Geschäftsbedingungen (Einbeziehung, unwirksame Klauseln, widersprechende AGB), Rechtswahl bei grenzüberschreitenden Verträgen, Gerichtsstandvereinbarung, Salvatorische Klausel.

Modul 10: Profilorientiertes Produkt- und Schnittstellenmanagement

Dozent: Prof. Dr. habil. Klaus Kellner, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Profilorientiertes Produktmanagement hat für den Geschäftserfolg des gesamten Unternehmens eine zentrale Bedeutung. Als unternehmerische Hauptfunktion übernimmt es die Verantwortung für die Generierung der richtigen Produkte - zum richtigen Zeitpunkt, im richtigen Markt, zur optimalen Erfüllung der jeweiligen Kundenbedürfnisse in Deutschland/Europa/der Welt. Die Funktion verantwortet die Erarbeitung und Realisierung von Produktkonzeptionen. Sie steuert die Produktlebenszyklen. Die Funktionsträger haben eine hohe Verantwortung für das erfolgreiche Leistungsspektrum und damit für den Gesamterfolg des Unternehmens.

Seminarinhalte:

Gemeinsame Erarbeitung einer profilorientierten Konzeptionskompetenz anhand eines Managementansatzes, realisierter Praxisbeispiele sowie teilnehmerbezogener aktueller Fälle. Besondere Berücksichtigung der Schnittstellen zu anderen am Prozess der erfolgreichen Produktgenerierung beteiligten Abteilungen.

Anmeldung, Teilnahmebedingungen Ansprechpartner

Anmeldung:

- > per Fax 09081 8055-151
- > E-Mail: anmeldung@tcw-donau-ries.de
- > telefonisch: 09081 8055-100

Teilnahmebedingungen:

Die angegebenen Teilnahmegebühren verstehen sich pro Person, zzgl. ges. MwSt ,19%. Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung, damit ist Ihre Anmeldung bindend. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Stornierungen können bis zu 10 Tagen vor Veranstaltungsbeginn vorgenommen werden. Danach verlieren Sie Ihren Anspruch auf Rückerstattung. Das Umbuchen auf Ersatzteilnehmer ist jederzeit möglich.

Sie erhalten spätestens am Veranstaltungstag eine Rechnung zur Überweisung, Zahlbar netto innerhalb von 10 Tagen.

Die Technologie Centrum Westbayern GmbH behält sich das Recht vor, Seminare auch nach erfolgter Teilnahmebestätigung wegen zu geringer Nachfrage, bei Ausfall der Referenten oder bei anderen wichtigen Gründen, die nicht vom Technologie Centrum Westbayern GmbH zu vertreten sind abzusagen oder zu verschieben. Ein Anspruch auf Schadensersatz gegenüber der Technologie Centrum Westbayern GmbH besteht nicht. Bei Ausfall werden bereits bezahlte Seminargebühren zurückerstattet.

Ansprechpartner:



Manuela Jenewein
Leitung Geschäftsfeld
Seminare, Foren & Personalentwicklungsangebote
Weiterbildungszentrum Donau-Ries

Tel. 09081 8055-102
manuela.jenewein@tcw-donau-ries.de

Melden Sie sich an!

(Zurück an Telefax 09081 8055-151 oder E-Mail: anmeldung@tcw-donau-ries.de)

Anmeldung zum Seminar:

- Ä ..
- Ä ..
- Ä ..

Firma:

õ ..

Teilnehmer (Vorname/Name):

õ ..

Straße /Postfach:

õ ...

PLZ/Ort:

õ ..

Telefon:

õ ..

E-Mail:

õ ..

Datum/Unterschrift:

õ ..