

Seminarprogramm 2018



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 2018
Änderungen vorbehalten

Titelbild © Rido – Fotolia.com

Weiterbildungszentrum Donau-Ries Wir verbinden Wissen, Technologien und Unternehmen!

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:

- Industrie 4.0, Digitalisierung
- Technik
- 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
- 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.

	Tage	Seite	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
Neu! Industrie 4.0 und Digitalisierung														
Industrie 4.0 – Was ist das wirklich?	1	11		05.02.							17.09.			
Industrie 4.0 einführen	1	12		28.02.							27.09.			
Industrie 4.0 Einführung in die additive Fertigung mit Kunststoffen	1	13				23.04.								
Industrie 4.0 Aufbauseminar additive Fertigung mit Kunststoffen	1	14											26.11.	
Grundlagen der Sensorik mit IO-Link	1	15				25.04.							14.11.	
Kontakte, Jobs, Aufträge – XING effizient nutzen	1	61		21.02.										
Website, Newsletter & Co.	1	82		28.02.										
Online-Marketing	2	102			14.- 15.03.									

Technik														
Ausbildung zum Laserschutzbeauftragten für technische Anwendungen	1,5	17			12.- 13.03.				10.- 11.07.					
Intelligente Vakuumautomatisierung	1	18			22.03.									
PNOZmulti Programmierung und Service	2	19				11.- 12.04.								
Entwicklungsprozesse für Hochleistungsstrukturen und -bauteile	2	20						06.- 07.06.				07.- 08.11.		
Faserverbundwerkstoffe und ihre Eigenschaften	2	21							03.- 04.07.					
Lean Management erfolgreich gestalten	1	22				11.04.								
Supply Chain Management (SCM)	1	23				12.04.								
Prozessfähigkeitsanalyse	1	24						30.06.				10.10.		
Elektrische Maschinen – Grundlagen und Maschinentypen	2	25						geplant Juni						
Entwurf elektrischer Maschinen	2	26						geplant Juli						
Technologie- und Innovationsmanagement in der Unternehmenspraxis	2	27									24.- 25.09.			

Seminare zu „Robotik“, „Simulation“ und weiteren Themen in Planung! Weitere Informationen gerne auf Anfrage!

Maschinensicherheit / Technische Dokumentation

CE-gerecht: Grundlagenseminar „Rechtssicherheit“, Konformitätsbewertung und Technische Dokumentation im Maschinen-, Steuerungs- und Anlagenbau	1	29			01.03.								02.10.		
Risikobeurteilung in der Praxis	1	31			22.03.										
CE-Gerecht Aufbau-seminar: Neubau, Umbau und Erweiterungen von Maschinen und Anlagen	1	33			13.03.								16.10.		
CE Gesamtprozess nach Maschinenrichtlinie	2	35								10.-11.07.					
Sicherer elektrischer und mechanischer Umbau für Instandhalter	1	36											18.09.		
Sichere Verwendung von Maschinen nach BetrSichV	1	37											27.09.		

Energieeffizienz

Energieaudit nach EN 16247-1 zur Umsetzung des EDL-G und der Energieberatung im Mittelstand	2	39	31.01.-01.02.										11.-12.10.		
Umsetzen der Vorgaben des Energie- und Stromsteuergesetzes mit Einbezug der Spitzenausgleich Effizienz System Verordnung (SpaEfV) inkl. Einsatz von Strom- und Wärmemesstechnik	1	40			07.03.								17.10.		

Prozess-, Qualitäts- und Projektmanagement

FMEA-Praxistraining: Grundlagen, Methodik	2	42	28.-30.01.				16.-17.04.							18.-19.10.	
Projektmanagement kompakt	3	43		05.-07.02.									24.-26.09.		
8D Prozess und Root Cause Analyse	1	44		27.02.						19.06.					16.11.
Wirtschaftlichkeitsbeurteilung von Projekten	1	45			14.03.										
Lean-Management erfolgreich gestalten	1	46					11.04.								
Supply Chain Management	1	47					12.04.								
Messsystemanalyse	1	48								05.06.					
Prozessfähigkeitsanalyse	1	49								30.06.					

NEUE Workshop-Reihe: Fachkräfte gewinnen, entwickeln und binden

Bildungsplanung und Talentmanagement	½	51			21.03.										
Azubi-Marketing	½	52				24.04.									
Gewinnung von Hochschulabsolventen und Professionals	½	53								20.07.					
Halten und Binden von Fach- und Führungskräften	½	54											09.10.		

Personalmanagement

Werkverträge, Befristung, Leiharbeit rechtssicher gestalten	1	56			02.03.										
Auswahl von Mitarbeitern	1	57											10.10.		
Arbeitsrecht für Vorgesetzte	2	58												08.- 09.11.	
Personalentwicklung	1	59			20.03										
Employer Branding	1	60												22.11.	
Kontakte, Jobs, Aufträge – XING effizient nutzen	1	61			21.02.										
Aktuelles zum Jahreswechsel: Alle Änderungen: Lohnsteuer, Sozialversicherung, Arbeitsrecht	1	62													14.12.

Mitarbeiterführung & Team

Mitarbeiterführung & Persönlichkeitsentwicklung	4	64				16.- 18.04. 27.04.								05.- 07.11. 16.11.	
Führen von interkulturellen Teams	2	66				25.- 26.04.									
Erfolgreiche Mitarbeiterführung	2	67											18.- 19.10.		

Persönliche Kompetenzen

Punktgenau kommunizieren	1	69		21.02.					25.06.						
Vor Gruppen sprechen und präsentieren	1	70		27.02.				09.05.					02.10.		
Vor Gruppen sprechen und präsentieren Teil (2)	1	71							05.06.						
Punktgenau im Meeting	1	72			20.03.										
So meistern Sie schwierige Gespräche und unangenehme Situationen	1	73			21.03.										
Punktgenau reagieren	1	74					11.04.		26.06.						
Kreativitätstechniken	1	75						03.05.							

	Tage	Seite	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
Marketing, Werbung, Vertrieb														
Grundlagen Marktforschung	1	77	18.01.											
Verkaufen mit Erfolg	1	78		13.02.		19.04.						11.10.		
Telefontraining – Sicher und kundenorientiert telefonieren	1	79		07.02.									20.11.	
Kontakt, Jobs, Aufträge – XING effizient nutzen	1	80		21.02.										
Punktgenau texten für erfolgreiche Marketing-, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit	1	81		27.02.		10.04.								
Website, Newsletter & Co. – Online Interessenten und Kunden gewinnen und halten	1	82		28.02.			15.05.							
Gesprächs- und Verhandlungstraining	1	83				19.04.								
Verkaufstraining	2	84					08.- 09.05.							
Hochschulzertifikatskurs: „Marketing, Vertrieb, Kundenmanagement“ (Module einzeln buchbar) siehe Seite 100 bis 106														
Hochschulzertifikatskurs: „Produktmanagement“ (Module einzeln buchbar) siehe Seite 107 bis 114														

Lohn- und Finanzbuchhaltung, Controlling

Update Bilanzbuchhalter	1	86	23.01.											
Controlling mit Kennzahlen: Anwendung, Analyse, Schwächen	2	88	31.01.- 01.02.											
Das aktuelle Reisekosten- und Bewirtungsrecht	1	89		27.02.								12.10.		
Wirtschaftlichkeitsbeurteilung von Projekten	1	91			14.03.									
Kostenmanagement für Nicht-Controller	1	92							03.07.					
Kostenmanagement: von Kosten „haben“ zu Kosten „gestalten“	1	93			15.03.									
Investitions- und Finanzcontrolling	2	94				18.-19.04.								
Wertorientierte Unternehmensführung	1	95					03.05.							
Funktionsspezifisches Controlling	2	96						11.- 12.06.						
Aktuelles zum Jahreswechsel: Alle Änderungen: Lohnsteuer, Sozialversicherung, Arbeitsrecht	1	97												14.12.
Hochschulzertifikatskurs: „Controlling“ (Module einzeln buchbar) Laufzeit: siehe Seite 115 bis 118														

Hochschul-Zertifikatskurse

Alle Module einzeln buchbar, jederzeit Einstieg möglich!

Hochschul- Zertifikatskurs "Marketing, Vertrieb, Kundenmanagement" *bereits gestartet, Einstieg jedoch jederzeit möglich! Seite 100 bis 106*

In den Seminaren gibt es eine motivierende Mischung aus Theorie und Praxis!

(3) Grundlagen Marktforschung	1	18.01.												
(4) Absatz- und Unternehmenskommunikation	2		19.- 20.02.											
(5) Online-Marketing	2			14.-15.03.										
(6) International Business Behaviour	1				18.04.									
(7) Gesprächs- und Verhandlungstraining	1				19.04.									
(8) Verkaufstraining	2					08.- 09.05.								
(9) Vertragsgestaltung	1						04.06.							
(10) Profilorientiertes Produkt- und Schnittstellenmanagement	2							05.- 06.07.						

Hochschul- Zertifikatskurs "Produktmanagement" *Laufzeit: März 2018 bis Jan. 2019, Seite 107 bis 114*

(1) Grundlagenkompetenz „Produktmanagement“	2			15.-16.03.										
(2) Instrumentekompetenz für Absatz- und Unternehmenskommunikation	2				16.- 17.04.									
(3) Rechtliche Kompetenz, inhaltliche Schnittstellenkompetenz	2							12.- 13.07.						
(4) Technologie- und Innovationskompetenz	2								24.- 25.09.					
(5) Quantitative Kompetenz	2									01.- 02.10.				
(6) Projektmanagementkompetenz	2									25.- 26.10.				
(7) Persönliche Kompetenz	2											15.- 16.11.		
(8) Konzeptionskompetenz für das Produktlebenszyklus-Management	2		24.- 25.01.19											

Hochschul-Zertifikatskurse

Alle Module einzeln buchbar! Jederzeit Einstieg möglich!

Hochschul- Zertifikatskurs „Controlling“ *bereits gestartet, Einstieg jedoch jederzeit möglich!, Seite 115 bis 118*

(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“ *Laufzeit: April 2018 bis Mai 2019, Seite 119 bis 124*

(1) Steuerung eines Unternehmens durch finanzielle Kennzahlen	2				24.- 25.04.								
(2) Unternehmensstrategie und Strategieentwicklung	2						11.- 12.06.						
(3) Marketing und Marktpositionierung	2						28.- 29.06.						
(4) Unternehmensorganisation und effizientes Projektmanagement	2								24.- 26.09.				
(5) Erfolgreiche Mitarbeiterführung	2									18.- 19.10.			
(6) Arbeitsrecht für Führungskräfte	2										08.- 09.11.		
(7) Zielgerichtete Steuerung von Prozessen	2			18.- 19.02.									
(8) Globalisierung – Konsequenzen für das Management	2						06.- 07.05.						

Hochschul- Zertifikatskurs „Internationale Managementkompetenz“ *Laufzeit: März 2018 bis Herbst 2018, Seite 125 bis 128*

(1) Powerful Presentations in English	3			21.-23.03.									
(2) Führung von interkulturellen Teams	2				25.- 26.04.								
(3) Negotiating in English	2								24.-25.07.				
(4) Internationales Vertragsrecht	2												in Planung Herbst 2018

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 „Mathematik 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.

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.

Veranstaltungsort: Termin 1: Weiterbildungszentrum Donau-Ries, Nördlingen,
Termin 2: 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:	05.02.2018 / 17.09.2018
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, dass 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: Termin 1: IHK Akademie Augsburg, Termin 2: Weiterbildungszentrum Donau-Ries, Nördlingen

Dauer:	1 Tag
Preis:	480,00 € (Umsatzsteuerfreie Bildungsleistung §4 UStG, es fallen keine Versandkosten an, Abrechnung über die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH)
Termin:	28.02.2018 / 27.09.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Prof. Dr. Claus Gerberich

Industrie 4.0 Einführung in die additive Fertigung mit Kunststoffen

Additive Fertigung beinhaltet eine Reihe von unterschiedlichen Technologien. Neben den Metallen finden Kunststoffe industriellen Einsatz. Technologische Vorteile in Kombination mit kostengünstigen Materialien und niedrigem Aufwand in der Handhabung machen additive Fertigung aus Kunststoffen besonders interessant. In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über Funktionsweisen und Anwendungsbereiche der einzelnen Verfahren. Sie lernen die Grenzen und Möglichkeiten der ausgewählten Verfahren kennen und können zwei dieser Verfahren in einer Vorführung erleben.

An diesem Tag erhalten Sie einen Einblick in den gesamten Prozessablauf der additiven Fertigung mit Kunststoffen.

Das Seminar findet in Kooperation mit dem Cluster Mechatronik & Automation statt.

Veranstaltungsort: Weiterbildungszentrum Donau-Ries, Nördlingen

Dauer:	1 Tag
Preis:	350,00 € + MwSt. (Preis für Mitglieder im Cluster Mechatronik&Automation e.V.) 390,00 € + MwSt. (Normalpreis) inkl. Handout und Verpflegung
Termin:	23.04.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Dipl.-Ing. Michael Hoffmann

Industrie 4.0 AufbauSeminar additive Fertigung mit Kunststoffen

Das Seminar ist eine Fortsetzung für das Einführungsseminar „Additive Fertigung mit Kunststoffen“. Es werden vertiefende Kenntnisse über verwendete Materialien vermittelt. Darüber hinaus lernen Sie infrastrukturelle und arbeitsschutzrelevante Aspekte der additiven Fertigung mit Kunststoffen kennen. Das Kennenlernen und Anwenden der Digitalen Prozesskette, insbesondere der Computer-Aided-Manufacturing-Software, bildet den praktischen Anteil des Seminars ab.

Die Seminarreihe ermöglicht das Erkennen und Einordnen von Potentialen der additiven Fertigung mit Kunststoffen.

Das Seminar findet in Kooperation mit dem Cluster Mechatronik & Automation statt

Veranstaltungsort: Weiterbildungszentrum Donau-Ries

Dauer:	1 Tag
Preis:	350,00 € + MwSt. (Preis für Mitglieder im Cluster Mechatronik&Automation e.V.) 390,00 € + MwSt. (Normalpreis) inkl. Handout und Verpflegung
Termin:	26.11.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Dipl.-Ing. Konstantin Steinmüller

Grundlagen der Sensorik mit IO-Link

In dieser Schulung erhalten Sie einen Überblick über die vielseitigen Einsatzmöglichkeiten von IO-Link.

Themen des Workshops sind die Funktionsweise und Parametrierung von IO-Link sowie das Einsparpotenzial der Technologie. Mithilfe praxisgerechter Konfigurationsaufgaben vermitteln wir Ihnen das nötige Know-how für Ihre firmenspezifischen Anwendungen.

Zielgruppe:

Planer und Projektierer, Konstrukteure, Inbetriebnehmer, Programmierer, Instandhalter aus den Bereichen Maschinenbau, Montage, Handling, Automobil und Verpackung

Inhalte:

- Grundlagen und Arbeitsweise von IO-Link an Siemens S7 mit Profibus-/Profinet-Komponenten
- Schrittweise konfigurieren und parametrieren von IO-Link-Hardware
- Anwendungsbeispiele
- Applikationsbeispiel
- Praktische Übungen in kleinen Gruppen

Dauer:	1 Tag
Preis:	420,00 € + MwSt. inkl. Handout und Verpflegung
Termin:	25.04.2018 / 14.11.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Fachreferenten von Balluff, Neuhausen

Ausbildung zum Laserschutzbeauftragten für technische Anwendungen

Unternehmen und Institutionen, welche Laser der Klassen 3R, 3B und 4 betreiben, müssen nach der Arbeitsschutzverordnung zu künstlicher optischer Strahlung OStrV mindestens einen Mitarbeiter zum Laserschutzbeauftragten bestellen und zu einem entsprechenden Lehrgang schicken. Die angebotene Schulung genügt den aktuellen rechtlichen Vorgaben bzgl. der allgemeinen Grundausbildung zum Laserschutzbeauftragten. Jeder Teilnehmer erhält nach erfolgreichem Abschlusstest ein Zertifikat über die Erlangung der erforderlichen Fachkenntnisse eines Laserschutzbeauftragten nach OStrV (10-2017) für technische Laseranwendungen.

Über die Ausbildung zum Laserschutzbeauftragten hinaus fordert die Arbeitsschutzverordnung OStrV, dass Laserschutzbeauftragte ihre in der Grundausbildung erworbenen Fachkenntnisse durch Fortbildung auf den aktuellen Stand zu halten haben. Diese Schulung dient in diesem Sinne auch als Fortbildung für amtierende Laserschutzbeauftragte und kann als Nachweis für die Auffrischung der Fachkenntnisse herangezogen werden.

Zielgruppe

Alle Beschäftigten, die über Wirkungsweise, Gefahrenpotenziale und Schutzeinrichtungen der eingesetzten Laseranlagen informiert sein müssen und den sicheren Laserbetrieb überwachen sollen; konkret sind dies Laserschutzbeauftragte und deren Stellvertreter, aber auch Sicherheitsbeauftragte, Sicherheitsfachkräfte, Anlagenverantwortliche und Entscheidungsträger.

Inhalte:

- Physikalische Größen und Eigenschaften der Laserstrahlung
- Direkte Gefährdungen (Biologische Wirkung von Laserstrahlung)
- Laserklassen und Grenzwerte
- Indirekte Gefährdungen
- Rechtliche Grundlagen und Regeln der Technik
- Aufgaben und Verantwortung des Laserschutzbeauftragten
- Laserschutzmaßnahmen
- Gefährdungsbeurteilung
- Abschlusstest zum Nachweis der erworbenen Fachkenntnisse
- Abschlussdiskussion, Vergabe der Teilnahmezertifikate

Dauer:	1,5 Tage
Preis:	795,00 € + MwSt. inkl. Handout und Verpflegung
Termin:	12.-13.03.2018 / 10.-11.07.2018
Uhrzeit:	Tag 1: 13.00 – 17.30 Uhr / Tag 2: 9.00 – 17.30 Uhr
Referenten:	Laserschutzexperten der Bayerischen Laserschutzzentrum GmbH (blz), Erlangen

Intelligente Vakuumentautomatisierung

Inhalte:

Teil 1: Grundlagen

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

Teil 2: Energieeffiziente Vakuument-Automatisierung

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

Intelligente Vakuument-Komponenten messen und überwachen den Energieverbrauch und gewährleisten dadurch eine hohe Anlagenverfügbarkeit.

Das Seminar Energieeffiziente Vakuument-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 Vakuument-Technologie
- Praktische Tipps zur Systemauslegung
- Überwachung und Optimierung des Energieverbrauchs in Vakuument-Systemen
- Vergleich alternativer Vakuument-Erzeuger (pneumatisch und elektrisch)

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

- Was zeichnet intelligente Vakuument-Komponenten aus?
- Mehrwert durch permanente Energie- und Prozesskontrolle in Handhabungssystemen
- Wege der Kommunikation via IO-Link und NFC

Dauer:	1 Tag
Preis:	325 € + MwSt. inkl. Handout und Verpflegung
Termin:	22.03.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referenten:	Lars Hezel, Dietmar Neukamm, SCHMALZ, Glatten

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 Anwendungsbeispielen 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 PNOZ multi 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 PMImicor diag

Zielgruppe

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:	11.-12.04.2018
Uhrzeit:	Tag 1: 9.00 bis 17.00 Uhr / Tag 2: 9.00 bis 16.00 Uhr
Referent:	Fachreferenten von PILZ Sichere Automation, Ostfildern

Entwicklungsprozesse für Hochleistungsstrukturen und -bauteile

Der Entwicklungserfolg von Hochleistungsstrukturen und –bauteilen hängt maßgeblich von der Beachtung geeigneter Prozessketten, ihrer Elemente und Interaktionen sowie deren Schnittstellen ab. Es werden die physikalisch-technischen Hintergründe relevanter Entwicklungsmethoden und deren Interaktionen besprochen, um eine optimale Synthese verschiedenster Aspekte im Produkt zu erzielen. Eine vertiefende Diskussion wird für die globalen und oftmals systembestimmenden Kriterien des Schwingungsverhaltens bzw. der Schwingungsreduktion, der Verformungen und Elasto-Stabilität sowie entsprechender konstruktiver und prozessorientierter Maßnahmen durchgeführt. Die teilweise rechnergestützten Methoden und auch Tests werden mit Anwendungen aus der Fahrzeugtechnik, der Luft- und Raumfahrt sowie bei Sonderkonstruktionen verdeutlicht. Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, wesentliche und insbesondere auch globale systembestimmende Entwurfskriterien und deren Interaktionen zu berücksichtigen, sowie zugehörige Entwicklungsprozesse zu definieren und umzusetzen. Die Inhalte und Vorgehensweisen betreffen metallische, faserverbund- sowie werkstoffhybride Bauteile.

Inhalte:

- Ermittlung und Definition von Anforderungen und Lastfällen
- Physikalisch-technische, funktionale und ökoeffiziente Aspekte
- Methoden zur Umsetzung in konstruktive Konzepte
- Kriterien zur Werkstoffauswahl
- Virtuelle Modelle und Simulation
- Schwingungsverhalten und Verformungen als globale Entwurfskriterien
- Konstruktive Maßnahmen, insbesondere Schwingungsreduktionen und Verformungsbeeinflussung
- Interaktion und Schnittstellen
- Berücksichtigung von Fertigungsaspekten
- Methoden der Konstruktionsoptimierung
- Definition und Auswertung von Tests
- Methoden der Simulations-Test-Korrelationen
- Umweltverhalten, Nachhaltigkeit und Lebenszyklusbilanzen
- Konsequenzen für Zulassung und Betrieb
- Diskussion von Softwaretools, Prozess- und Datenmanagementsystemen
- Praktische Beispiele aus Luft- und Raumfahrt, Fahrzeugtechnik, Sonderkonstruktionen

Zielgruppe

Projektleiter, Systemingenieure, Konstrukteure und Berechnungsingenieure, deren Aufgaben einen Gesamtblick auf die zu entwickelnden Systeme und Bauteile sowie zugehöriger Entwicklungsschritte erfordern

Dauer:	2 Tage
Preis:	795,00 € (Umsatzsteuerfreie Bildungsleistung §4 UStG, es fallen keine Versandkosten an, Abrechnung über die IHK Akademie Schwaben Weiterbildung GmbH)
Termine:	06.-07.06.2018 und 07.-08.11.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr

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:	03.-04.07.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr

Lean Management erfolgreich gestalten

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:	1 Tag
Preis:	349,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	11.04.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozent:	Prof. Dr. Michael Krupp, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

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:	349,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	12.04.2018
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	495,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	30.06.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referentin:	Almut Melzer, Six Sigma Master Black Belt Dipl.-Ing. (BA) Maschinenbau, Fertigungstechnik

Elektrische Maschinen – Grundlagen und Maschinentypen

Die zunehmende Automatisierung verbunden mit dem Verdrängen klassischer mechanischer Antriebs- und Bewegungskonzepte durch elektrische Antriebssysteme stellt gerade an den „klassischen Maschinenbauer“ hohe Herausforderungen. Im Rahmen dieses Kurses werden sowohl die physikalischen Grundlagen für die Drehmomentbildung in elektromechanischen Wandlern erläutert, sowie auf die verschiedenen technisch gängigen Ausführungsformen eingegangen. Auf Basis der resultierenden Ersatzschaltbilder wird das Betriebsverhalten der einzelnen Maschinentypen abgeleitet und die jeweiligen Vor- bzw. Nachteile herausgearbeitet.

Zielgruppe:

Techniker, Ingenieure und Entscheidungsträger mit einer Wissenslücke im Bereich elektrischer Maschinen

Voraussetzungen: Grundlegende Kenntnisse zur Elektrotechnik (z.B.: im Rahmen der Ausbildung, eine Vorlesung im Studium, etc.). Es sind keine Vorkenntnisse zu magnetischen Feldern (Maxwell-Gleichungen) erforderlich!

Inhalte:

- Gemeinsame Grundlagen elektrischer Maschinen (Begrifflichkeiten, Kraft- und Drehmomententstehung, induzierte Spannung, Leistungsfluss, Entstehung eines Drehfeldes)
- Kommutatormaschinen für Gleich- und Wechselstrom (Aufbau und Funktionsweise, Ersatzschaltbild, entwickeltes Drehmoment, Leistungsbilanz, quasistationäres Betriebsverhalten)
- Synchronmaschine als Vollpol- und Schenkelpollläufer unter Vernachlässigung des Primärwiderstands (Aufbau und Funktionsweise, Ersatzschaltbild, entwickeltes Drehmoment, Leistungsbilanz, quasistationäres Betriebsverhalten)
- Asynchronmaschine als Schleifring- und Kurzschlussläufer (Aufbau und Funktionsweise, Ersatzschaltbild, reduziertes Ersatzschaltbild, entwickeltes Drehmoment, Leistungsbilanz, quasistationäres Betriebsverhalten, Stromortskurve unter Vernachlässigung des Primärwiderstands)

Dauer:	1 Tag
Preis:	349,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	geplant Juni 2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozent:	Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Meyer, Hochschule Augsburg, Fakultät für Elektrotechnik

Entwurf elektrischer Maschinen

Der Entwickler von heute steht immer häufiger vor der Herausforderung ein elektrisches Antriebskonzept zu dimensionieren, auszuwählen oder komplett neu zu entwickeln. Hier stellen sich zwingend Fragen zum nötigen Bauraum (gravimetrische Leistungsdichte), der zu wählenden Antriebsart, eventuell sogar zum Wickelschema. Im besten Fall müssen verfügbare Konzepte mit einander verglichen und bewertet werden. Im Rahmen dieses Moduls wird das Vorgehen beim Entwurf elektrischer Maschinen vorgestellt, mit der Zielsetzung gegebene Entwürfe bewerten zu können.

Zielgruppe:

Techniker, Ingenieure

Voraussetzungen: Grundlegende Kenntnisse zur Elektrotechnik (z.B.: im Rahmen der Ausbildung, eine Vorlesung im Studium, etc.), Grundlagenwissen zu elektrischen Maschinen (Drehmomentbildung, Maschinentypen, vgl. Modul „Elektrische Maschinen“)

Es sind keine Vorkenntnisse zu magnetischen Feldern (Maxwell-Gleichungen) erforderlich!

Inhalte:

- Rahmenbedingungen für einen erfolgreichen Entwurfsvorgang
- Allgemeines Entwurfsvorgehen
- Entwurf der Hauptabmessungen
- Berechnungs- und Entwurfsgrundlagen für Gleichstrom-, Asynchron- und Synchronmaschinen
- Wicklungsgesetze, verfügbare Wicklungsschemata (Vor- und Nachteile)
- Elektromagnetische; thermische und mechanische Entwurfsrichtwerte; Materialeigenschaften
- analytische Berechnungsmethoden; magnetische Netzwerke; Finite Elemente Methode

Dauer:	1 Tag
Preis:	349,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	geplant Juli 2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozent:	Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Meyer, Hochschule Augsburg, Fakultät für Elektrotechnik

Technologie- und Innovationsmanagement in der Unternehmenspraxis

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 Seminars.

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
- Innovationsmanagement in einem agilen Umfeld
- Schaffen von Rahmenbedingungen und der nötigen Infrastruktur für Innovationen (agile Innovationskultur)
- Technologie- und Entwicklungsroadmapping
- Prozess-, Logistik- und Workflow-Analysen kennenlernen 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:	1 Tag
Preis:	698,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	24.-25.09.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozent:	Prof. Dr.-Ing. Eberhard Roos, Hochschule Augsburg, Fakultät für Maschinenbau und Verfahrenstechnik

CE-gerecht – 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:	01.03.2018 und 02.10.2018
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 „Performance 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 „Sicherheit 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 „Performance-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:	22.03.2018
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 Wiederinverkehrbringen 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:	13.03.2018 und 16.10.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Reinhard Wießneth

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:	10.-11.07.2018
Uhrzeit:	Tag 1: 9.00 bis 17.00 Uhr / Tag 2: 9.00 bis 16.00 Uhr
Referent:	Fachreferenten von PILZ Sichere Automation, Ostfildern

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:	18.09.2018
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:	27.09.2018
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:	31.01.-01.02.2018 11.-12.10.2018
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:	07.03.2018 / 17.10.2018
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:	649,00 € netto + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	29.-30.01.2018, 16.-17.04.2018, 18.-19.10.2018
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:	1.047,00 € netto + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	05.-07.02.2018 und 24.-26.09.2018
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:	325,00 € netto + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	27.02.2018, 19.06.2018 und 16.11.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Christian Rech, BBR Consulting, Landshut

Wirtschaftlichkeitsbeurteilung von Projekten

Die Teilnehmer erhalten einen Einblick in die Methoden, mit denen sich Projekte auf ihre Wirtschaftlichkeit hin prüfen lassen. Die Wirtschaftlichkeitsbeurteilung ist Grundlage für die Projektgenehmigung und ggf. für die –fortführung oder –beendigung. Neben rein finanziellen Kriterien werden auch strategische und qualitative Kriterien erfasst, um ein Projekt ganzheitlich zu erfassen und dessen wirtschaftliche Sinnhaftigkeit zu prüfen. Dieses Methodenwissen hilft Mitarbeitern in den Fachabteilungen, schnell abschätzen zu können, ob Projektideen weiterverfolgt werden sollten. Projektcontroller bzw. Projektplaner können mit diesen Methoden sachgerechte Vorlagen für Entscheidungsgremien erstellen.

Inhalte:

- Projektdefinition und Anforderungen einer Wirtschaftlichkeitsbeurteilung
- Finanzielle Beurteilungskriterien von Projekten
- Qualitative und strategische Beurteilungskriterien von Projekten
- Entscheidungsvorlagen für Projektstart, -fortführung und -beendigung
- Probleme bei der Wirtschaftlichkeitsbeurteilung

Zielgruppe:

- Technische Fachkräfte bzw. Projektmanager, die Einblick in die Methoden der Wirtschaftlichkeitsbeurteilung von Projekten nehmen wollen
- Kaufmännische Fachkräfte, die ihr Wissen im Bereich Projektkalkulation und Entscheidungsvorlagen vertiefen möchten

Methode:

Kurzvorträge, Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch und Diskussionen

Dauer:	1 Tag
Preis:	349,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	29.03.2017
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozent:	Prof. Dr. Nicolas Warkotsch Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Lean Management erfolgreich gestalten

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:	1 Tag
Preis:	349,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	11.04.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozent:	Prof. Dr. Florian Waibel, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

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:	349,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	12.04.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozent:	Prof. Dr. Florian Waibel, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

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	495,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	05.06.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referentin:	Almut Melzer, Six Sigma Master Black Belt Dipl.-Ing. (BA) Maschinenbau, Fertigungstechnik

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	495,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	30.06.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referentin:	Almut Melzer, Six Sigma Master Black Belt Dipl.-Ing. (BA) Maschinenbau, Fertigungstechnik

**NEUE WORKSHOP-REIHE:
Fachkräfte gewinnen, entwickeln und binden**

Für viele Unternehmen ist der Fachkräftemangel bereits bittere Realität. In der Region Bayerisch-Schwaben gibt es seit vielen Jahren nur geringe Arbeitslosenzahlen. Denn der Nachfrage an qualifizierten Fachkräften steht seit Jahren ein verringertes Angebot an Bewerbern gegenüber.

Gerade kleinere und weniger bekannte Unternehmen haben es besonders schwer, im Wettbewerb um die Talente aufzufallen, sich als attraktive Arbeitgeber zu positionieren und den Nachwuchs von sich zu überzeugen.

Zudem verändern sich die Erwartungen der nachrückenden Generationen. Was macht wirklich einen attraktiven Arbeitgeber aus? Und wie lassen sich Talente ans Unternehmen binden und halten?

Da es nicht mehr ausreicht, sich auf eingehende Bewerbungen zu verlassen, sind gezieltes Personalmarketing sowie Personalentwicklungsaktivitäten zur Sicherung des Fachkräftenachwuchses unverzichtbar.

Workshopkonzept

Dieses Angebot orientiert sich speziell am Bedarf der teilnehmenden Unternehmen. In Workshops werden die jeweiligen betrieblichen Besonderheiten analysiert und bei der Entwicklung der geeigneten Personalmarketingstrategien berücksichtigt. Die Teilnehmer können die für sie passenden Personalmarketingmaßnahmen gemeinsam entwickeln und die Implementierung bereits planen. Man muss nicht alles neu erfinden, und man sollte auch nicht Fehler wiederholen. Dies setzt Offenheit unter den Teilnehmern und die Bereitschaft zur aktiven Mitarbeit voraus. Ziel ist es, die best-practice-Erfahrungen der anderen kennenzulernen und weiterzuentwickeln. Der intensive Dialog zwischen den Teilnehmern ermöglicht, von den positiven wie negativen Erfahrungen anderer zu profitieren.

Hinweis

Das zusätzliche **Seminar Personalentwicklung** am 20.3. vermittelt Grundlagen, einen Überblick über die Fragestellungen der Personalentwicklung und zeigt aktuelle Entwicklungen auf. Es ist zur systematischen Einführung sehr gut geeignet. Die Workshops dienen der Entwicklung konkreter personalpolitischer Maßnahmen zur Umsetzung im Unternehmen.

Zielgruppe

Geschäftsführer und Eigentümer, Personaler und Personalverantwortliche

Workshop 1: Bildungsbedarfe erkennen und Qualifikationen sichern

Fragestellungen u.a.:

- Geeignete Methoden für ausgewählte Situationen
- Selbst- und Fremdbildabgleich
- Motivation für unangenehme Themen

Dauer:	½ Tag
Preis:	169,00 € inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	21.03.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 13.00 Uhr
Referentin:	Prof. Dr. Erika Regnet, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Für viele Unternehmen ist der Fachkräftemangel bereits bittere Realität. In der Region Bayerisch-Schwaben gibt es seit vielen Jahren nur geringe Arbeitslosenzahlen. Denn der Nachfrage an qualifizierten Fachkräften steht seit Jahren ein verringertes Angebot an Bewerbern gegenüber.

Gerade kleinere und weniger bekannte Unternehmen haben es besonders schwer, im Wettbewerb um die Talente aufzufallen, sich als attraktive Arbeitgeber zu positionieren und den Nachwuchs von sich zu überzeugen.

Zudem verändern sich die Erwartungen der nachrückenden Generationen. Was macht wirklich einen attraktiven Arbeitgeber aus? Und wie lassen sich Talente ans Unternehmen binden und halten?

Da es nicht mehr ausreicht, sich auf eingehende Bewerbungen zu verlassen, sind gezieltes Personalmarketing sowie Personalentwicklungsaktivitäten zur Sicherung des Fachkräftenachwuchses unverzichtbar.

Workshopkonzept

Dieses Angebot orientiert sich speziell am Bedarf der teilnehmenden Unternehmen. In Workshops werden die jeweiligen betrieblichen Besonderheiten analysiert und bei der Entwicklung der geeigneten Personalmarketingstrategien berücksichtigt. Die Teilnehmer können die für sie passenden Personalmarketingmaßnahmen gemeinsam entwickeln und die Implementierung bereits planen. Man muss nicht alles neu erfinden, und man sollte auch nicht Fehler wiederholen. Dies setzt Offenheit unter den Teilnehmern und die Bereitschaft zur aktiven Mitarbeit voraus. Ziel ist es, die best-practice-Erfahrungen der anderen kennenzulernen und weiterzuentwickeln. Der intensive Dialog zwischen den Teilnehmern ermöglicht, von den positiven wie negativen Erfahrungen anderer zu profitieren.

Hinweis

Das zusätzliche **Seminar Personalentwicklung** am 20.3. vermittelt Grundlagen, einen Überblick über die Fragestellungen der Personalentwicklung und zeigt aktuelle Entwicklungen auf. Es ist zur systematischen Einführung sehr gut geeignet. Die Workshops dienen der Entwicklung konkreter personalpolitischer Maßnahmen zur Umsetzung im Unternehmen.

Zielgruppe

Geschäftsführer und Eigentümer, Personaler und Personalverantwortliche

Workshop 2: Problemfall Auszubildende?

Fragestellungen insbesondere:

- Erwartungen und Besonderheiten der Generation Z
- Ausbildungsmarketing
- Auswahlverfahren
- Wie Ausgebildete im Unternehmen halten?

Dauer:	½ Tag
Preis:	169,00 € inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	24.04.2018
Uhrzeit:	13.00 bis 17.00 Uhr
Referentin:	Prof. Dr. Erika Regnet, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Gewinnung von Hochschulabsolventen und Professionals

Für viele Unternehmen ist der Fachkräftemangel bereits bittere Realität. In der Region Bayerisch-Schwaben gibt es seit vielen Jahren nur geringe Arbeitslosenzahlen. Denn der Nachfrage an qualifizierten Fachkräften steht seit Jahren ein verringertes Angebot an Bewerbern gegenüber.

Gerade kleinere und weniger bekannte Unternehmen haben es besonders schwer, im Wettbewerb um die Talente aufzufallen, sich als attraktive Arbeitgeber zu positionieren und den Nachwuchs von sich zu überzeugen.

Zudem verändern sich die Erwartungen der nachrückenden Generationen. Was macht wirklich einen attraktiven Arbeitgeber aus? Und wie lassen sich Talente ans Unternehmen binden und halten?

Da es nicht mehr ausreicht, sich auf eingehende Bewerbungen zu verlassen, sind gezieltes Personalmarketing sowie Personalentwicklungsaktivitäten zur Sicherung des Fachkräftenachwuchses unverzichtbar.

Workshopkonzept

Dieses Angebot orientiert sich speziell am Bedarf der teilnehmenden Unternehmen. In Workshops werden die jeweiligen betrieblichen Besonderheiten analysiert und bei der Entwicklung der geeigneten Personalmarketingstrategien berücksichtigt. Die Teilnehmer können die für sie passenden Personalmarketingmaßnahmen gemeinsam entwickeln und die Implementierung bereits planen. Man muss nicht alles neu erfinden, und man sollte auch nicht Fehler wiederholen. Dies setzt Offenheit unter den Teilnehmern und die Bereitschaft zur aktiven Mitarbeit voraus. Ziel ist es, die best-practice-Erfahrungen der anderen kennenzulernen und weiterzuentwickeln. Der intensive Dialog zwischen den Teilnehmern ermöglicht, von den positiven wie negativen Erfahrungen anderer zu profitieren.

Hinweis

Das zusätzliche **Seminar Personalentwicklung** am 20.3. vermittelt Grundlagen, einen Überblick über die Fragestellungen der Personalentwicklung und zeigt aktuelle Entwicklungen auf. Es ist zur systematischen Einführung sehr gut geeignet. Die Workshops dienen der Entwicklung konkreter personalpolitischer Maßnahmen zur Umsetzung im Unternehmen.

Zielgruppe

Geschäftsführer und Eigentümer, Personaler und Personalverantwortliche

Workshop 3: Hochschulabsolventen rekrutieren

- Erwartungen der Generation Y und Umgang damit
 - Personalmarketing an Hochschulen, Messen, Social Media
- Auswahlverfahren versus Candidate Experience

Dauer:	½ Tag
Preis:	169,00 € inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	20.07.2018
Uhrzeit:	13.00 bis 17.00 Uhr
Referentin:	Prof. Dr. Erika Regnet, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Halten und Binden von Fach- und Führungskräften

Für viele Unternehmen ist der Fachkräftemangel bereits bittere Realität. In der Region Bayerisch-Schwaben gibt es seit vielen Jahren nur geringe Arbeitslosenzahlen. Denn der Nachfrage an qualifizierten Fachkräften steht seit Jahren ein verringertes Angebot an Bewerbern gegenüber.

Gerade kleinere und weniger bekannte Unternehmen haben es besonders schwer, im Wettbewerb um die Talente aufzufallen, sich als attraktive Arbeitgeber zu positionieren und den Nachwuchs von sich zu überzeugen.

Zudem verändern sich die Erwartungen der nachrückenden Generationen. Was macht wirklich einen attraktiven Arbeitgeber aus? Und wie lassen sich Talente ans Unternehmen binden und halten?

Da es nicht mehr ausreicht, sich auf eingehende Bewerbungen zu verlassen, sind gezieltes Personalmarketing sowie Personalentwicklungsaktivitäten zur Sicherung des Fachkräftenachwuchses unverzichtbar.

Workshopkonzept

Dieses Angebot orientiert sich speziell am Bedarf der teilnehmenden Unternehmen. In Workshops werden die jeweiligen betrieblichen Besonderheiten analysiert und bei der Entwicklung der geeigneten Personalmarketingstrategien berücksichtigt. Die Teilnehmer können die für sie passenden Personalmarketingmaßnahmen gemeinsam entwickeln und die Implementierung bereits planen. Man muss nicht alles neu erfinden, und man sollte auch nicht Fehler wiederholen. Dies setzt Offenheit unter den Teilnehmern und die Bereitschaft zur aktiven Mitarbeit voraus. Ziel ist es, die best-practice-Erfahrungen der anderen kennenzulernen und weiterzuentwickeln. Der intensive Dialog zwischen den Teilnehmern ermöglicht, von den positiven wie negativen Erfahrungen anderer zu profitieren.

Hinweis

Das zusätzliche **Seminar Personalentwicklung** am 20.3. vermittelt Grundlagen, einen Überblick über die Fragestellungen der Personalentwicklung und zeigt aktuelle Entwicklungen auf. Es ist zur systematischen Einführung sehr gut geeignet. Die Workshops dienen der Entwicklung konkreter personalpolitischer Maßnahmen zur Umsetzung im Unternehmen.

Zielgruppe

Geschäftsführer und Eigentümer, Personaler und Personalverantwortliche

Workshop 4: Rekrutierung von Professionals

Themen sind hier u.a.:

- Wechselgründe und Erwartungen
- Wie kann und muss active Sourcing erfolgreich gestaltet sein?
- Professionals erfolgreich integrieren und binden

Dauer:	½ Tag
Preis:	169,00 € inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	09.10.2018
Uhrzeit:	13.00 bis 17.00 Uhr
Referentin:	Prof. Dr. Erika Regnet, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

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)
 - Neue 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:	349,00 € + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	02.03.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Rechtsanwalt Armin Holnaicher

Auswahl von Mitarbeitern

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:	349,00 € + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	10.10.2018
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.

Dauer:	2 Tage
Preis:	698,00 € + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	08.-09.11.2018
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:	349,00 € + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	20.03.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozentin:	Prof. Dr. Erika Regnet, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Employer Branding leicht gemacht – Als attraktiver Arbeitgeber dem Fachkräftemangel trotzen

Sie lernen die sechs Schritte zur Entwicklung und Umsetzung einer attraktiven Arbeitgebermarke kennen. Sie erarbeiten im Seminar bereits die ersten eigenen Ideen. Sie bekommen viele praktische Tipps, wie Sie auch mit kleinem Budget mit Employer Branding erfolgreich werden. Sie wissen, wie eine gute Arbeitgebermarke die Mitarbeiter unterstützt, wie sie zu Markenbotschaftern werden.

Zielgruppe:

Geschäftsführung, Personalleiter, HR-Mitarbeiter, Marketing-Verantwortliche

Methoden:

Input des Referenten, Checklisten, Erfahrungsaustausch, Diskussion

Inhalte:

- Was ist Employer Branding? Was ist es nicht?
Unterscheidung zwischen Personalmarketing und Employer Branding
Vorstellung der Methodik
Employer Branding ja oder nein, wie kann ich den eigenen Bedarf ermitteln - interne Sicht
- Employer Branding kritisch hinterfragt
Employer Branding ja oder nein, wie kann ich den eigenen Bedarf ermitteln - externe Sicht
- Die richtige Planung des Employer Branding Prozesses ist schon das halbe Ergebnis
- Welche Faktoren spielen eine Rolle?
Generelle Einflussfaktoren des Marktes
Einstellungen und Erwartungen der Kandidaten
Interne Einflussfaktoren, welche Informationen sind, Analysen und Vorgehensweisen
- Was macht mich als Arbeitgeber aus?
Ergebnisse der Recherche und Befragungen liegen vor.
So werden jetzt Arbeitgeberwerte ermittelt und -potentiale identifiziert.
SWOT-Analyse / Auswertung
- Wie positioniere ich die Marke im Markt?
Auftritt nach außen und nach innen mit welchem Claim, Key Visual, mit welcher Tonalität
Hilfestellungen bei der Werbemittelgestaltung
Zielgruppen für die Kampagnenplanung

Dauer:	1 Tag
Preis:	325,00 € + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	22.11.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Bernd Pitz, Selbstverständlich – Rat & Tat für Medien und Marketing

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:	325,00 € + Mwst. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	21.02.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Bernd Pitz, Selbstverständlich – Rat & Tat für Medien und Marketing

Aktuelles zum Jahreswechsel im Lohnsteuer-, Sozialversicherungs- und Arbeitsrecht – alle Änderungen 2017

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 2019** 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:	325,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	14.12.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Thomas Leibrecht, Leibrecht Consulting, Krailling

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:	1295,00 € + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	16.-18.04.2018 und 27.04.2018 05.-07.11.2018 und 16.11.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Uwe Hawlitzky, JAKOM Seminare, Augsburg

Führen von interkulturellen Teams

Führung von internationalen Teams gehört in einer globalen Welt zunehmend zum normalen Alltag von Managern und Führungskräften – im In- wie im Ausland. Die Herausforderung der Kommunikation ist schon in einem Team mit gleichem kulturellem Hintergrund nicht unbedeutend. Im Kontext von interkulturellen und womöglich auch noch örtlich verteilt arbeitenden Teams potenzieren sich Erwartungen und mögliche Problemfelder. Um erfolgreich interkulturelle Teams zu leiten, ist ein grundlegendes Verständnis der kulturellen Rahmenbedingungen sowie vor allem auch der unterschiedlichen Grundannahmen zum Thema Management und Führung bedeutsam. Dabei spielt das Thema Kommunikation eine zentrale Rolle. Aber auch ein Verständnis der Teamdynamik vor dem Hintergrund von Diversity kann zur effektiveren Steuerung von internationalen Teams beitragen.

Methoden:

Interaktives Workshopdesign mit Gruppenübungen, Diskussion von Fallbeispielen, Reflexion von Szenarien und eigenen Erfahrungen, Durchführung von Rollenspielen

Inhalte:

- Führungsverständnis im globalen Kontext
- Chancen und Herausforderungen von internationalen Teams
- Interkulturelles Verständnis von Führung und Management
- Kommunikation in internationalen und global verteilten Teams
- Diversity als Komplexitätstreiber?

Dauer:	2 Tage
Preis:	698,00 € + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	25.-26.04.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozentin:	Prof. Dr. Katrin Winkler, Hochschule Kempten

Erfolgreiche Mitarbeiterführung

Inhalte:

- Führungskräfte nehmen eine wichtige Rolle in Unternehmen ein. Sie sollen richtig 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

Methoden:

Impulsvorträge, Gruppenarbeiten, Rollenspiele und Diskussionsrunden.

Dauer:	2 Tage
Preis:	698,00 € + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	18.-19.10.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Prof. Dr. Erika Regnet, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

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:	325,00 € + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	21.02.2018, 25.06.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainerin:	Elke Opitz, E. O Press, Osnabrück Journalistin, Kommunikations- und Gründerberaterin

Vor Gruppen sprechen und präsentieren Intensiver Trainingstrag mit begrenzter Teilnehmerzahl!

Im beruflichen Alltag stehen wir immer wieder vor der Herausforderung, Informationen klar und überzeugend präsentieren zu müssen. Im Seminar trainieren wir jene Kompetenzen, die wir dazu brauchen, um vor kleinen oder großen Gruppen Inhalte sicher zu kommunizieren. Die Teilnehmer werden ermutigt, ihre persönlichen Stärken in diesem Bereich zu entdecken, weiterzuentwickeln und neue Methoden Schritt für Schritt einzuüben. Dank Video bekommen sie wertvolle Informationen, wie ihre Rede wirkt und was optimiert werden kann.

Schwerpunkt an diesem Tag ist die Optimierung des Präsentationsverhaltens, weniger technische Belange wie Power-Point etc.

Inhalte:

- Wie wirke ich? Meine Stärken, Tipps zur Optimierung, Selbstbild und Fremdbild
- Umgang mit Nervosität und Lampenfieber vor und während einer Präsentation
- Die Botschaften der Körpersprache: Hochstatus, Tiefstatus
- Die Stimme: ein wichtiges Werkzeug
- Wie kann ich einen Vortrag lebendig gestalten? Die Aufmerksamkeit der Zuhörer gewinnen und halten
- Einstieg und Schluss: Variationen
- Argumentationsarten: Die Überzeugungsrede
- Einige Tipps zum Umgang mit Präsentationsmedien
- Worte sind Trigger: Bedeutung und Einsatz von Suggestionen

Methoden:

Praxisorientiert mit vielen kleinen und großen Übungen, Videofeedback

Besonderheit:

Die Teilnehmerzahl ist auf 6 begrenzt, damit wir ausreichend üben können.

Dauer:	1 Tag
Preis:	349,00 € + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	27.02.2018, 09.05.2018, 02.10.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Dr. Robert Baur, Train & More, Augsburg

Vor Gruppen sprechen und präsentieren Teil (2)

Alle Teilnehmer von Teil 1 haben die Möglichkeit, an konkreten, selbst mitgebrachten Reden und Präsentationen zu üben und diese zu optimieren. Gleichzeitig werden die Inhalte von Teil 1 aufgefrischt und praxisnah umgesetzt.

Inhalte:

- Wer ist meine Zielgruppe? Wird mein Beitrag die Zielgruppe überzeugen? Tipps zur Optimierung
- Wie wirke ich als Präsentator? Meine Stimme, Mimik und Körpersprache – Selbstbild und Fremdbild
- Wie wirken meine Worte? Was soll vermittelt werden – was kommt wie an?
- Was bewirkt die Visualisierung? Unterstützt sie das Gesprochene?

Methoden:

Sie halten Ihre Rede/Ihren Vortrag (max. oder Ausschnitt 15 min.) und erhalten Feedback von Teilnehmern und Trainer. Sie bekommen Zeit, um das eingesetzte Präsentationsmittel, wie Flipchart, Modell, Power Point etc., als auch Ihren Redebeitrag zu optimieren. Die überarbeitete Version wird geübt und nochmals präsentiert. Für eine detaillierte Analyse arbeiten wir mit Videoaufzeichnung.

Besonderheiten:

Achtung: Es wird an diesem Tag keine Theorie vermittelt. Voraussetzung für die Teilnahme ist der Teil 1.

Die Teilnehmerzahl ist auf 6 begrenzt, damit wir ausreichend üben können.

Zur Überarbeitung ihre Power-Point-Präsentation müssten Sie ihr Notebook mitbringen.

Dauer:	1 Tag
Preis:	349,00 € + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	05.06.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Dr. Robert Baur, Train & More, Augsburg

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:	325,00 € + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	20.03.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainerin:	Elke Opitz, E.O.Press, Osnabrück, Journalistin, Kommunikations- und Gründerberaterin

So meistern Sie schwierige Gespräche und unangenehme Situationen

Seminarbeschreibung bitte auf Anfrage!

Dauer:	1 Tag
Preis:	325,00 € + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	21.03.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainerin:	Elke Opitz, E.O Press, Osnabrück, Journalistin, Kommunikations- und Gründerberaterin

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 abseitsstanden, 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:	325,00 € + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	11.04.2018, 26.06.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainerin:	Elke Opitz, 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!

Inhalte:

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:	495,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	03.05.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referentin:	Almut Melzer, Six Sigma Master Black Belt Dipl.-Ing. (BA) Maschinenbau, Fertigungstechnik

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 Mitbewerbern 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 genügen 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: Imageanalysen, Werbettracking, Potenzialstudien, Touchpointanalyse

Dieses Seminar ist ein Modul des Zertifikatskurses „Marketing, Vertrieb, Kundenmanagement“, kann aber auch einzeln gebucht werden.

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 € netto + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	18.01.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozentin:	Prof. Dr. Hariet Köstner, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Verkaufen mit Erfolg

Seminarbeschreibung bitte auf Anfrage!

Dauer: 1 Tag
Preis: 325,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termine: 19.04.2018, 11.10.2018
Uhrzeit: 9.00 bis 17.00 Uhr
Trainerin: Gertrud Hansel,
Schule für Unternehmer, Augsburg

Telefontraining – Sicher und kundenorientiert telefonieren

Selbst in der digitalen Welt gilt das Telefon immer noch als wichtiges Kommunikationsmittel. Besonders für Kunden dient es als erste Visitenkarte und hinterlässt immer einen nachhaltigen Eindruck!

Dieses Training ist gedacht für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die das Telefon geschäftlich nutzen und Telefongespräche professionell und kundenorientiert führen wollen. Ziel ist es, als sicherer Gesprächspartner am Telefon aufzutreten und auch schwierige Situationen souverän zu meistern.

Die innere Einstellung macht´s!

Methoden:

Kurzvorträge, Erfahrungsaustausch, Gruppenarbeiten, Praxisübungen

Inhalte:

- Positive Grundhaltung, Sicherheit, Ausgeglichenheit
- Stimme und Wirkung auf den Anrufer
- Die 3 Phasen eines Telefongesprächs: Kontakt, Verständnisklärung, Lösen
- Nachfragen, Erfragen, aktives Zuhören
- Gekonntes kommunizieren bei Nichterreichbarkeit (Urlaub, Krankheit, Besprechung)
- Nutzen von Rückrufvereinbarungen
- Formulierungen und Wortwahl, Redewendungen
- Umgang AUCH mit schwierigen Gesprächspartnern und Situationen
- Praktische Tipps zum Telefonieren

Dauer:	1 Tag
Preis:	325,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	07.02.2018, 20.11.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainerin:	Gertrud Hansel, Schule für Unternehmer, Augsburg

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:	325,00 € + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	21.02.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Bernd Pitz, Selbstverständlich – Rat & Tat für Medien und Marketing

Punktgenau texten für erfolgreiche Presse-, Marketing – und 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:	325,00 € + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	27.02.2018, 10.04.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainerin:	Elke Opitz, E.O Press, Osnabrück Journalistin, Kommunikations- und Gründerberaterin

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's 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:	325,00 € + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	28.02.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Bernd Pitz, Lead Management Consultant (TÜV Hessen), Selbstverständlich – Rat & Tat für Medien und Marketing, Augsburg

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.

Dauer:	1 Tag
Preis:	349,00 € netto + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	19.04.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Dozentin:	Prof. Dr. Mahena Stief, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Verkaufstraining

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.

Dauer:	2 Tage
Preis:	698,00 € netto + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	08.-09.05.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Trainer:	Karl Erdle, Erdle Seminare, Augsburg

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:

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

Handelsbilanz und Steuerbilanz

- Gesetzesänderung: Herstellungskostenbegriff, Investitionsabzugsbetrag, Erhöhung der GWG-Grenze
- Wirtschaftliches Eigentum bei Leasinggeschäften, Ehegattengrundstücken
Abschreibungsbeginn vor Abnahme der Anlage?
- Rückstellung für zukünftige Wartungsarbeiten, ertraglose Herstellungskosten, Entsorgungsverpflichtungen
- Bestrittene Steuerforderungen und –verbindlichkeiten in der Handelsbilanz
Passiver Rechnungsabgrenzungsposten bei Nutzungsbeschränkung von Grundstücken?

Körperschaftsteuer

- GmbH-Geschäftsführer: wirksamer Gehaltsverzicht?
- Pensionszusage: Überversorgung eines Gesellschafter-Geschäftsführer
Unternehmensverkauf: Ablösung einer Pensionszusage

Personengesellschaften und Einkommensteuer

- Korrespondierende Bilanzierung bei Personengesellschaften: Teilwertabschreibung in der Sonderbilanz, Lohn- und umsatzsteuerliche Behandlung von Betriebsveranstaltungen

Betriebsprüfung und Abgabenordnung

- Vermeidung der Verzinsung von Steuerverbindlichkeiten,
- Zuschätzungen bei fehlerhafter Kassenbuchführung

Umsatzsteuer

- Umsatzsteuerliche Organschaft: Neues BMF-Schreiben
- Umsatzsteuer und der Einkauf über Versandhandel
- Rechnung und Vorsteuerabzug: Berichtigung von Rechnungen, Briefkastenunternehmen, gemischt genutzte Gebäude
- Nutzungsüberlassung an Gesellschafter-Geschäftsführer
- Innergemeinschaftliche Lieferungen und Reihengeschäfte
- Endlich: Rechtsprechung des BFH zur Lieferung über Konsignationslager

Dauer:	1 Tag
Preis:	299,00 € + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	23.01.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Dr. Michael Metschkoll, Rechtsanwalt / Wirtschaftsprüfer / Steuerberater

Controlling mit Kennzahlen: Anwendung, Analyse, Schwächen

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.

Der Kurs wendet sich an Nachwuchs- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen, 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.

Inhalte:

- 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?

Dieses Seminar ist ein Modul des Zertifikatkurses „Controlling“ kann aber auch einzeln gebucht werden.

Dauer:	2 Tage
Preis:	698,00 € + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	31.01.-01.02.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Prof. Dr. Nicolas Warkotsch, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Rechtssichere Abrechnung der Reisekosten unter Berücksichtigung aller aktuellen Änderungen für 2017/2018, Betrachtung aus lohnsteuerlicher und umsatzsteuerlicher Sicht

Zum Thema:

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 neuen** Regelungen auch umsatzsteuerrechtlich ohne Nachteil für ihr Unternehmen umzusetzen.

Inhalte:

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 208

- Fahrtkosten (Wann Entfernungspauschale / Kilometergeld?, Neu: kürzeste Straßenverbindung, Wann"Sammelpunkt"?)
- Übernachtungskosten 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 2018
- 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 (Aktuelle 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:	325,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	27.02.2018 12.10.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Thomas Leibrecht, Leibrecht Consulting, Krailling

Wirtschaftlichkeitsbeurteilung von Projekten

Die Teilnehmer erhalten einen Einblick in die Methoden, mit denen sich Projekte auf ihre Wirtschaftlichkeit hin prüfen lassen. Die Wirtschaftlichkeitsbeurteilung ist Grundlage für die Projektgenehmigung und ggf. für die –fortführung oder –beendigung. Neben rein finanziellen Kriterien werden auch strategische und qualitative Kriterien erfasst, um ein Projekt ganzheitlich zu erfassen und dessen wirtschaftliche Sinnhaftigkeit zu prüfen. Dieses Methodenwissen hilft Mitarbeitern in den Fachabteilungen, schnell abschätzen zu können, ob Projektideen weiterverfolgt werden sollten. Projektcontroller bzw. Projektplaner können mit diesen Methoden sachgerechte Vorlagen für Entscheidungsgremien erstellen.

Inhalte:

- Projektdefinition und Anforderungen einer Wirtschaftlichkeitsbeurteilung
- Finanzielle Beurteilungskriterien von Projekten
- Qualitative und strategische Beurteilungskriterien von Projekten
- Entscheidungsvorlagen für Projektstart, -fortführung und -beendigung
- Probleme bei der Wirtschaftlichkeitsbeurteilung

Zielgruppe:

- Technische Fachkräfte bzw. Projektmanager, die Einblick in die Methoden der Wirtschaftlichkeitsbeurteilung von Projekten nehmen wollen
- Kaufmännische Fachkräfte, die ihr Wissen im Bereich Projektkalkulation und Entscheidungsvorlagen vertiefen möchten

Methode:

Kurzvorträge, Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch und Diskussionen

Dauer:	1 Tag
Preis:	325,00 € + MwSt. inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	14.03.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Prof. Dr. Nicolas Warkotsch, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Kostenmanagement für Nicht-Controller

Die Teilnehmer erhalten einen Einblick in die Methoden, mit denen sich Kosten nicht nur erfassen, sondern auch proaktiv gestalten lassen. Neben der Kostenrechnung, die als Informationssystem für Entscheidungen dient, hilft das Kostenmanagement insbesondere bei der Optimierung der vorliegenden Kosten. Das Ziel ist hierbei nicht nur Kosten zu sparen, sondern die Kostenstruktur bestmöglich an das Unternehmen anzupassen.

Zielgruppe:

- Führungskräfte, die sich ein Verständnis für Kosten erarbeiten wollen
- Kaufmännische Fachkräfte, die ihr Wissen im Bereich Kosten vertiefen möchten
- Produktmanager sowie Kostenstellenverantwortliche mit Planungs- und Kostenverantwortung

Inhalte:

- Fixkostenmanagement: Verträge und Eigentum transparent machen, um Fixkosten optimal zu verwalten und langfristig zu gestalten
- Prozesskostenmanagement: Prozessanalyse, Prozesskostenkalkulation für bessere Produktentscheidungen, nachhaltige Gemeinkostensenkung bei Prozessen
- Target Costing: Erzielung marktgerechter und kostenoptimierter Produkte, Unterstützung der Produktentwicklung mit Kosten- und Funktionsinformationen
- Produktlebenszyklus-Management: Optimierung aller Produktkosten von der Entwicklung bis zur möglichen Entsorgung

Methode:

Kurzvorträge, Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch und Diskussionen

Dauer:	1 Tag
Preis:	349,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	03.07.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Prof. Dr. Nicolas Warkotsch, Hochschule Augsburg Fakultät für Wirtschaft

Kostenmanagement: von Kosten „haben“ zu Kosten „gestalten“

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.

Der Kurs wendet sich an Nachwuchs- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen, 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.

Inhalte:

- Traditionelles versus proaktives Kostenmanagement
- Instrumente des Kostenmanagements:
 - 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

Dieses Seminar ist ein Modul des Zertifikatkurses „Controlling“ kann aber auch einzeln gebucht werden.

Dauer:	1 Tag
Preis:	349,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	15.03.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Prof. Dr. Wolfgang Wirth, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

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.

Der Kurs wendet sich an Nachwuchs- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen, 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.

Inhalte:

- **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

Dieses Seminar ist ein Modul des Zertifikatkurses „Controlling“ kann aber auch einzeln gebucht werden

Dauer:	2 Tage
Preis:	698,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termine:	27.02.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Prof. Dr. Wolfgang Wirth, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Wertorientierte Unternehmensführung

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.

Der Kurs wendet sich an Nachwuchs- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen, 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.

Inhalte:

- 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

Dieses Seminar ist ein Modul des Zertifikatkurses „Controlling“ kann aber auch einzeln gebucht werden,.

Dauer:	1 Tag
Preis:	349,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	03.05.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referent:	Prof. Dr. Wolfgang Wirth, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Funktionsspezifisches Controlling

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.

Der Kurs wendet sich an Nachwuchs- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen, 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.

Inhalte:

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

Dieses Seminar ist ein Modul des Zertifikatkurses „Controlling“ kann aber auch einzeln gebucht werden.

Dauer:	2 Tage
Preis:	698,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	11.-12.06.2018
Uhrzeit:	9.00 bis 17.00 Uhr
Referentin:	Prof. Dr. Sabine Joeris, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Aktuelles zum Jahreswechsel im Lohnsteuer-, Sozialversicherungs- und Arbeitsrecht – alle Änderungen 2019

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 2019** 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

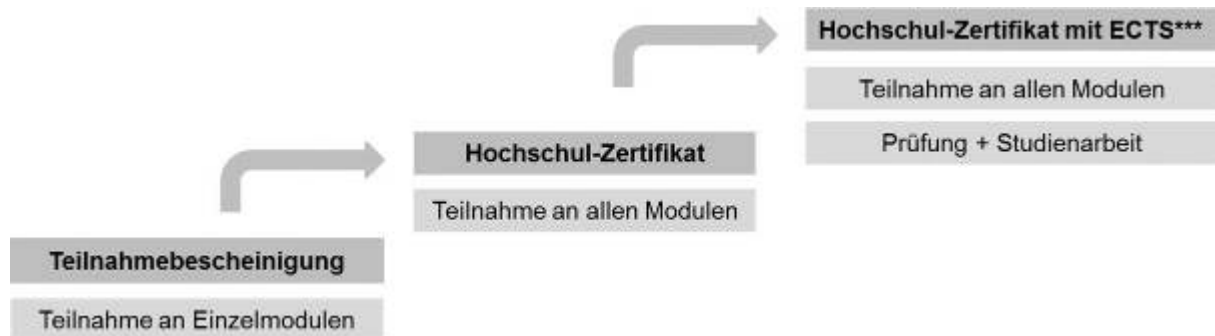
Die Seminarinhalte werden tagesaktuell an den Stand der Gesetzgebungsverfahren aller für das Personalwesen relevanter Bestimmungen angepasst.

Dauer:	1 Tag
Preis:	325,00 € netto + MwSt. je TN/inkl. Verpflegung und Handout
Termin:	14.12.2018
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

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 Know-how 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

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 Mitbewerbern 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 genügen 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: Imageanalysen, Werbetacking, 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/Content Marketing, 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.

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), Spezialerkennnisse für internationale Kooperation, Begrüßungen, Sitzordnungen, Dress Codes und Körpersprache in der Werbung, neue Trends in der Digitalisierung von körpersprachlichen Signalen für künstliche Intelligenz und Big Data Gewinnung.

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, Augsburg

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:

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.

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, Konkurrenzklausel/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.

Karl Erdle, Erdle Seminare, Augsburg



Karl Erdle, Jahrgang 1948, arbeitete nach umfassender Ausbildung im technischen und kaufmännischen Bereich lange Zeit als technischer Serviceleiter mit der Zielgruppe Handel und Industrie zusammen. Danach schloss sich eine über 10 jährige Tätigkeit auf Geschäftsleitungsebene bei führenden Unternehmen im Marketing und Vertrieb an. Karl Erdle war jahrelang nebenberuflich als Dozent für die Themen Marketing, Vertrieb und Personalführung im In- und Ausland tätig, bevor er sich 1997 als freier Dozent selbständig gemacht hat. Den Ruf eines Pragmatikers erwarb sich Karl Erdle als Verkaufstrainer, Berater und Dozent bei nationalen und internationalen Unternehmen, Verbänden und Bildungsträgern.

Rechtsanwalt Markus Haas, rt1 mediagroup GmbH, Lehrbeauftragter der Hochschule Augsburg



Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Regensburg und BWL-Intensivkurs an der Fernuniversität Hagen.

Seit 2007 Vertrags- und Beteiligungsmanager bei der Mediengruppe Pressedruck und seit Januar 2013 Prokurist der rt1.media group GmbH, Lehraufträge an der Universität Augsburg.

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



Berufsausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann, Studium zum Dipl.-Kfm. (Universität Augsburg, Universität Nürnberg, Albion College Mich. USA), Promotion im Bereich strategisches Marketing. Marketing- und Exportleiter in der AL-KO Kober AG. Seit 1993 Professor für Internationales Marketing Management an der Hochschule Augsburg. 2007 Habilitation im Themenbereich „Profilorientiertes Regionalmarketing“ und Priv. Dozent an der Universität Augsburg. Seit 2010 Supervisor and Lecturer for the Doctoral Program in Management Science an der Universität Riga. Inhaltliche Schwerpunkte: Profilorientierte Unternehmensentwicklungen, Produkt- und Innovationsmanagement, Reorganisation von Marketing- und Vertriebsabteilungen, profilorientierte Regionalentwicklungen.

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



Studium an der Universität Erlangen-Nürnberg und Promotion im Bereich ökonomisches Modellierung, 15 Jahre Marktforschungserfahrung in leitender Position; Schwerpunkt Studiendesign, statistische Auswertung und strategische Beratung. Besondere Branchenerfahrung: Einzelhandel, Versandhandel, Versicherungen, Energiewirtschaft. Seit 2015 Professorin für empirische Marktforschung. Inhaltliche Schwerpunkte der nebenberuflichen Tätigkeit: Beratung bei Marktforschungsprojekten, Datenanalyse, wissenschaftliche Evaluation von Erhebungs- und Auswertungsmethoden, seit 2016 Vizepräsidentin der Hochschule Augsburg.



Prof. Dr. rer. pol. Gerhard F. Riegl, Hochschule Augsburg, Fakultät für Wirtschaft

Berufsausbildung zum Industriekaufmann, Studium zum Diplom Oeconom, Promotion Strategisches Marketing, Dozent an der Hochschule Augsburg, Fakultät Wirtschaft, Schwerpunkt Marketing Management International, Aktuelle Lehre an der Hochschule: Business Behavior sowie Online Marketing & Social Media (Digitalisierungstrends im Marketing), Pionier für das Gesundheitsmarketing in Deutschland, Gründer und wissenschaftlicher Leiter des Institut für Management im Gesundheitsdienst.



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

Abschluss als Diplom-Psychologin an der Katholischen Universität Eichstätt. Wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Universität Erlangen, Sozial- und Wirtschaftspsychologie. Mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Durchführung von Beratungs- und Trainingsprojekten für Wirtschaftsunternehmen und NPOs. Professur für Soziale Kompetenzen / Psychologie, seit 2012 auch Leiterin des Zentrums für Sprachen und Interkulturelle Kommunikation der HS Augsburg. Inhaltliche Schwerpunkte: Personalentwicklung, Trainings, Coaching, Personalauswahl, Change Management und Teamentwicklung für KMUs und Großunternehmen.



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

Studium und Promotion an der Universität Augsburg. 10 Jahre Führungserfahrung in Marketing und Unternehmenskommunikation bei international, regional und kommunal tätigen Unternehmen der Energiewirtschaft. Seit 2010 Professor für International Marketing & Communication. Inhaltliche Schwerpunkte: Marketing- und Unternehmenskommunikation, seit 2016 Vizepräsident der Hochschule Augsburg.



Thomas Zeithaml, Geschäftsführer, Seoratio GbR, Untermeitingen

Thomas Zeithaml ist ein Urgestein der deutschen SEO-Szene. Bereits 2001 optimierte er Webseiten und arbeitete als Moderator für namhafte SEO-Foren. Einen Namen machte er sich durch die Entwicklung der Spider-Trap. Durch seine langjährige Branchenerfahrung als SEO-Berater für Großkunden gilt er als Experte für Shop-Optimierung, Google News Optimierung und Tiefenanalysen auf Domainebene. Er verantwortet die hausinterne SEO-Tool-Entwicklung.

Produktmanagement, an Projekt- und Bereichsleiter für Forschung und Entwicklung sowie an 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. In einem zunehmend von Digitalisierung und Agilität beeinflussten Umfeld steuern sie die Produktlebenszyklen, die Modifizierung von Produkten sowie die Einsetzung begleitender Marketing-Maßnahmen. Sie haben damit den Finger am Puls der sich permanent verändernden Märkte. 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

Hochschul-Zertifikatskurs „Produktmanagement“

Umfang:

Gesamt: 16 Seminartage, 8 Module à 2 Seminartage

Alle Module sind auch einzeln buchbar!

Teilnahmegebühr:

Einzelmodule: 698,00 € + MwSt.

Gesamtpreis: 5025,60 € + MwSt. (bei Buchung aller Module, das entspricht einem Rabatt von 10%). Die Seminargebühr wird in drei Abschlüssen vor den Seminarterminen berechnet:

Abschnitt 1: 1884,60 €, Abschnitt 2: 2512,80 €. Abschnitt 3: 628,20 € 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“

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 und integrierte Kommunikation
- Digitale und analoge Marketing-/Unternehmenskommunikation
- Markenidentität, Markenwirkung, Markenführung, Arbeitgebermarke
- Werbung, Direktmarketing, Sponsoring, Event-Marketing
- Online-Marketing, Social Media, Suchmaschinenmarketing
- Content Marketing/Corporate Publishing
- Praxistipps zur Planung und Umsetzung der Kommunikationsarbeit

Modul 3: Rechtliche Kompetenz, 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, ...)
- 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? ... der Entscheider? ... der Nutzer?
- Teamarbeit als Erfolgsfaktor
- Einbindung von internen und externen Experten
- Erwartungen und deren Bedeutung
- Digitalisierung verstehen und als Chance nutzen
- Ableitung priorisierter Produktspezifikationen
- Zusammenarbeit mit Design und Logistik und Serviceorganisationen optimieren
- Bewältigung von Schnittstellenproblemen im Team und im Projekt
- Aktive Unterstützung agiler Entwicklungsprozesse
- Motivation als Schlüssel verstehen
- Dokumentation von Entscheidungsgrundlagen und Entscheidungen
- Besondere Herausforderungen bei mehreren Sprachen und Standorten/Zeitzonen

Modul 4: Technologie- und Innovationskompetenz

*Dozent: Prof. Dr.-Ing. Eberhard Roos, Hochschule Augsburg,
Fakultät für Maschinenbau und Verfahrenstechnik*

- 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
- Innovationsmanagement in einem agilen Umfeld
- Schaffen von Rahmenbedingungen und der nötigen Infrastruktur für Innovationen (agile Innovationskultur)
- Technologie- und Entwicklungsroadmapping
- Prozess-, Logistik- und Workflow-Analysen kennenlernen und praktisch einsetzen
- Kreativtechniken kennenlernen und nutzen (Praxisübung, Gruppenarbeiten)
- Neue Wege (z. B. Open Innovation) im Innovationsmanagement und Best Practice Beispiele erfolgreicher Innovatoren

Modul 5: Quantitative Kompetenz

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

- Mittel- und Kurzfristplanung
- Budgetierung
- Kalkulation und Preisgestaltung
- Target Costing
- Quantitative und qualitative Instrumente des Kunden-, Vertriebs- und Produktmonitoring

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
- Agiles Projektmanagement erfolgreich gestalten
- Erfolgreiches Projektmarketing und Stakeholderanalyse
- Richtige Zusammensetzung des Projektteams
- Herausforderung Digitalisierung: Führung und Zusammenarbeit in einem weitgehend virtuell arbeitenden Projektteam
- 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 erarbeiteten 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 „Projektmanagement“.

Die Dozenten



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

Studium der Berufspädagogik an der Universität Kassel mit anschließender Promotion in Arbeitswissenschaft mit Schwerpunkt Arbeitsorganisation und Tätigkeitsgestaltung. Mehr als 20 Jahre Berufserfahrung im Human Resource Management und Organisational Development mit Schwerpunkt in der Automobilindustrie. Über 15 Jahre Erfahrung in leitenden Funktionen bei der Deutschen Bank, Audi und Faurecia. Seit 2012 Professor für Strategisches Management und Internationales HR Management an der Hochschule Augsburg. Inhaltliche Schwerpunkte: Lean Production, Change Management, Strategieberatung.



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

Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Regensburg und anschließend Promotion in München. Über 12 Jahre Tätigkeit in verschiedenen Funktionen im Arcandor Konzern (Karstadt Quelle), davon mehr als 10 Jahre in leitender Funktion als Kaufmännische Geschäftsführerin einer Tochtergesellschaft sowie als Projektleiterin in der Konzernlogistik. Seit 2007 Professorin für Controlling, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und International Management an der Hochschule Augsburg. Inhaltliche Schwerpunkte: Handels- und Dienstleistungscontrolling, Vertriebscontrolling, Logistikcontrolling, Prozessmanagement.



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

Berufsausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann, Studium zum Dipl.-Kfm. (Universität Augsburg, Universität Nürnberg, Albion College Mich. USA), Promotion im Bereich strategisches Marketing. Marketing- und Exportleiter in der AL-KO Kober AG. Seit 1993 Professor für Internationales Marketing Management an der Hochschule Augsburg. 2007 Habilitation im Themenbereich „Profilorientiertes Regionalmarketing“ und Privatdozent an der Universität Augsburg. Seit 2010 Supervisor and Lecturer for the Doctoral Program in Management Science an der Universität Riga. Inhaltliche Schwerpunkte: Profilorientierte Unternehmensentwicklungen, Produkt- und Innovationsmanagement, Reorganisation von Marketing- und Vertriebsabteilungen, profilorientierte Regionalentwicklungen.



Christian Rech, Geschäftsführer der BBR Unternehmensberatung
GmbH in Landshut

Arbeitsschwerpunkte: Einführung/Verbesserung von Managementsystemen, Qualität im Projektmanagement, Prozessmanagement und -verbesserung (SixSigma, CAPA, 8D-Prozesse, Garantie- und Gewährleistungsmanagement), Schulung vorbeugender Elemente des Qualitätsmanagements (APQP, QFD, FMEA, Risk Management) und Durchführung anspruchsvoller Methodentrainings für Führungskräfte international operierender Konzerne. Bis 1993: leitender Angestellter/Geschäftsführer in unterschiedlichen Betrieben der herstellenden und verarbeitenden Industrie (Branchen: Maschinen- und Anlagenbau, Industriemöbel, KFZ-Zulieferung, Elektronik). Studium der Elektrotechnik und der Betriebswirtschaftslehre an der Rheinisch-Westfälischen Technische Hochschule Aachen.

Die Dozenten



Prof. Dr.-Ing. Eberhard Roos, Hochschule Augsburg, Fakultät für Maschinenbau und Verfahrenstechnik

Maschinenbaustudium mit Schwerpunkt Produktionstechnik an der Helmut-Schmidt-Universität, Universität der Bundeswehr Hamburg. Anschließend Promotion zum Dr.-Ing. auf dem Gebiet der Roboter- und Simulationstechnik. Mehrjährige Berufstätigkeit als Leiter Entwicklung Neue Technologien bei der KUKA Systems GmbH in Augsburg und Leiter Messtechnik Karosseriebau bei den Bayerischen Motorenwerken in Regensburg. Seit 2003 Professor u.a. für Robotertechnik und Produktionsautomatisierung an der Hochschule Augsburg. Seit 2005 Leiter des berufsbegleitenden Masterstudiengangs Technologie-Management. Kontinuierliche Industriepraxis durch anwendungsorientierte Forschungs- und Industrieprojekte auf den Gebieten Robotik und Automation, Sensortechnik, 3D-Simulation, mechanische Konstruktion sowie Projekt-, Innovations- und Technologiemanagement.



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

Abschluss als Diplom-Psychologin an der Katholischen Universität Eichstätt. Wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Universität Erlangen, Sozial- und Wirtschaftspsychologie. Mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Durchführung von Beratungs- und Trainingsprojekten für Wirtschaftsunternehmen und NPOs. Professur für Soziale Kompetenzen / Psychologie, 2011 - 2015 Leiterin des Zentrums für Sprachen und Interkulturelle Kommunikation der HS Augsburg. Inhaltliche Schwerpunkte: Personalentwicklung, Trainings, Coaching, Personalauswahl, Change Management und Teamentwicklung für KMUs und Großunternehmen.



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

Studium und Promotion an der Universität Augsburg. 10 Jahre Führungserfahrung in Marketing und Unternehmenskommunikation bei international, regional und kommunal tätigen Unternehmen der Energiewirtschaft. Seit 2010 Professor für International Marketing & Communication. Inhaltliche Schwerpunkte: Marketing- und Unternehmenskommunikation, seit 2016 Vizepräsident der Hochschule Augsburg.

Der Kurs wendet sich an Nachwuchs- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen, 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!

Teilnahmegebühr:

Einzelmodule: 698,00 € + MwSt. (2 Tage) / 345,00 € + MwSt. (1 Tag)

Bei Buchung aller Module 10% Rabatt.

Veranstaltungsort:

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

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 „haben“ zu Kosten „gestalten“

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

Die Dozenten



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

Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Regensburg und anschließend Promotion in München. Über 12 Jahre Tätigkeit in verschiedenen Funktionen im Arcandor Konzern (Karstadt Quelle), davon mehr als 10 Jahre in leitender Funktion als Kaufmännische Geschäftsführerin einer Tochtergesellschaft sowie als Projektleiterin in der Konzernlogistik. Seit 2007 Professorin für Controlling, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und International Management an der Hochschule Augsburg.

Inhaltliche Schwerpunkte: Handels- und Dienstleistungscontrolling, Vertriebscontrolling, Logistikcontrolling, Prozessmanagement.



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

Wirtschaftsingenieurstudium in Kaiserslautern und Grenoble. Promotion und Master an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Tätigkeit als angestellter und selbstständiger Berater, danach 7 Jahre Erfahrung in unterschiedlichen Führungspositionen bei E.ON Ruhrgas im Controlling. Seit 2011 Professor für Controlling, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und internationales Management an der Hochschule Augsburg.

Inhaltliche Schwerpunkte: Unternehmenssteuerung/Controlling



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

Studium der Wirtschaftswissenschaften und Promotion an der Universität Augsburg. Anschließend 15 Jahre Tätigkeit in verschiedenen Controlling-Funktionen bei der Siemens AG, München. Professor für Finanz-/Investitionswirtschaft, Rechnungswesen und Unternehmensführung.

Inhaltliche Schwerpunkte: Wertorientiertes Finanzmanagement, Finanzierung, Finanz- und Investitionscontrolling, strategische Planung, Kostenrechnung und Kostenmanagement.

Hochschul-Zertifikatskurs „Management-Wissen“

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 Führungsposition

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:

Alle Module sind einzeln buchbar und jederzeit ist ein Einstieg möglich!

Teilnahmegebühr:

Einzelmodule: 698,00 € (2 Tage) 1047,00 € (3 Tage) + MwSt.,
Gesamtpreis: 5339,70 € bei Buchung aller Module (entspricht einem Rabatt von 10 %) inkl. Getränke, Verpflegung und ausführliche Handouts.

Was unsere Teilnehmer meinen:

„Aufbau und Didaktik super. Ich habe viele neue Denkansätze und Ideen für meine tägliche Arbeit erhalten.“
„Sehr gute Praxisnähe, 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: Steuerung eines Unternehmens durch finanzielle Kennzahlen

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?
- Grenzen der Steuerung durch finanzielle Kennzahlen

Modul 2: Unternehmensstrategie und Strategieentwicklung

Dozent: Prof. Dr. Kai-Uwe Wellner, Technische Hochschule Nürnberg, Georg Simon Ohm, Fakultät für Wirtschaft

- Wie entwickelt ein Unternehmen seine Strategie?
- Wie entwickelt man eine Bereichsstrategie?
- Welche Faktoren spielen eine Rolle?
- Bewährte Ansätze zur Strategieentwicklung:
Kostenführer, Innovationsführer, Konzentration auf einzelne Nischen, Diversifikation
- Welche Auswirkungen ergeben sich durch das Umfeld?
Kunden, Wettbewerber, Aktionäre / Eigentümer, Kapitalgeber
- Welche Steuerungsgrößen gibt es?
- Chancen und Herausforderungen für kleine und mittelständische Unternehmen im Strategieprozess

Modul 3: Marketing und Marktpositionierung

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

- Wozu Marketing?
- Darstellung des Marketing-Management-Prozesses
- Was ist bei der Positionierung am Markt zu beachten?
- Entwicklung einer Marketing-Strategie und daraus Ableitung eines geeigneten Marketingmix
- Wie kann man den Erfolg am Markt messen?
- Erläuterung sinnvoller Marketing-Instrumente und -tools

Modulbeschreibung Management-Wissen

Modul 4: Unternehmensorganisation und effizientes Projektmanagement

Dozent: Prof. Dr. Clemens Espe, Hochschule Augsburg, Fakultät Informatik

- 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 5: Erfolgreiche Mitarbeiterführung

Dozent: Prof. Dr. Christian Lebrecht, Hochschule Koblenz

- 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 6: Arbeitsrecht für Führungskräfte

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

Modulbeschreibung Management-Wissen

Modul 7: Zielgerichtete Steuerung von Prozessen

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

- Welche Prozessmodelle gibt es?
- Wie werden Prozesse erfasst und definiert?
- Analyse von Schwachstellen
- Wirkungsvolle Methoden der Prozessoptimierung
- Wie läuft aktives Prozessmanagement ab?
- Steuerung von Prozessen über Abteilungs- und Firmengrenzen
- Bedeutung des Supply-Chain Managements
- Was leisten Prozesskostenrechnung und Controlling im Prozessmanagement?

Modul 8: Globalisierung – Konsequenzen für das Management

*Dozent: Prof. Dr. Kai-Uwe Wellner, Technische Hochschule Nürnberg,
Georg Simon Ohm, Fakultät für Wirtschaft*

- 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

Die Dozenten



**Prof. Dr. Clemens Espe, Hochschule Augsburg,
Fakultät für Informatik**

Studium der Elektrotechnik, Wirtschaftswissenschaften und Berufspädagogik an der Technischen Universität München und der Universität St. Gallen. Langjährige Managementenerfahrung in den Bereichen SW & Systems Engineering der Siemens AG, IT Merger-Integration der Nokia-Siemens Networks GmbH und IT Consulting Services bei Microsoft. Zertifizierungen: Six Sigma Black Belt, PMP (Project Management Professional), IT IL (IT Infrastructure Library) und CMMI Assessor (Capability Maturity Model Integration). Seit 2014 Professor für Wirtschaftsinformatik, seit 2015 CIO (Chief Information Officer) der Hochschule Augsburg. Inhaltliche Schwerpunkte: IT Service Management, Projekt- und Qualitätsmanagement, Unternehmensführung, Personalentwicklung.



**Rechtsanwalt Armin Holnaicher,
Lehrbeauftragter der Hochschule Augsburg**

Ab 1979 Personalmanager, stellv. Leiter Personal, seit 1982 Rechtsanwalt, Kanzlei für Arbeitsrecht und Erbrecht, 2001 Büro für Unternehmensberatung und Wirtschaftsmediation, Beratung und Coaching in Industrie, Dienstleistung, Handel, Non-Profit Organisationen, Seminare Inhouse, Akademien, außergerichtliche Konfliktlösungen, seit 1996 Zusammenarbeit mit Hochschulen, Lehraufträge an der TU München, Hochschule München, LMU München, Quadriga Akademie Berlin.



**Prof. Dr. Sabine Joeris, Hochschule Augsburg,
Fakultät für Wirtschaft**

Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Regensburg und anschließend Promotion in München. Über 12 Jahre Tätigkeit in verschiedenen Funktionen im Arcandor Konzern (Karstadt Quelle), davon mehr als 10 Jahre in leitender Funktion als Kaufmännische Geschäftsführerin einer Tochtergesellschaft sowie als Projektleiterin in der Konzernlogistik. Seit 2007 Professorin für Controlling, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und International Management an der Hochschule Augsburg. Inhaltliche Schwerpunkte: Handels- und Dienstleistungscontrolling, Vertriebscontrolling, Logistikcontrolling, Prozessmanagement.



**Prof. Dr. Klaus Kellner, Hochschule Augsburg,
Fakultät für Wirtschaft**

Berufsausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann, Studium zum Dipl.-Kfm. (Universität Augsburg, Universität Nürnberg, Albion College Mich. USA), Promotion im Bereich strategisches Marketing. Marketing- und Exportleiter in der AL-KO Kober AG. Seit 1993 Professor für internationales Marketing Management an der Hochschule Augsburg. 2007 Habilitation im Themenbereich „Profilorientiertes Regionalmarketing“ und Priv. Dozent an der Universität Augsburg. Seit 2010 Supervisor and Lecturer for the Doctoral Program in Management Science an der Universität Riga. Inhaltliche Schwerpunkte: Profilorientierte Unternehmensentwicklungen, Produkt- und Innovationsmanagement, Reorganisation von Marketing- und Vertriebsabteilungen, Profilorientierte Regionalentwicklungen.

Die Dozenten



Prof. Dr. Christian Lebrecht, Hochschule Koblenz

Studium der Japanologie und Volkswirtschaftslehre in London und Sapporo. Promotion in Volkswirtschaftslehre in den USA. Sechs Jahre bei der Deutschen Post in der Konzernentwicklung und der Geschäftsleitung eines Tochterunternehmens tätig. Von 2002 bis 2015 Professor für Internationales Management an der Hochschule Augsburg, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften. Seit 2015 an der Hochschule Koblenz. Inhaltliche Schwerpunkte: Personal- und Unternehmensführung.



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

Wirtschaftsingenieurstudium in Kaiserslautern und Grenoble. Promotion und Master an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Tätigkeit als angestellter und selbstständiger Berater, danach 7 Jahre Erfahrung in unterschiedlichen Führungspositionen bei E.ON Ruhrgas im Controlling. Seit 2011 Professor für Controlling, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und internationales Management an der Hochschule Augsburg. Inhaltliche Schwerpunkte: Unternehmenssteuerung/Controlling.



Prof. Dr. Kai-Uwe Wellner, Technische Hochschule Nürnberg, Georg Simon Ohm, Fakultät für Wirtschaft

Studium der Wirtschaftswissenschaften in Birmingham (England) und Nürnberg/Erlangen. Mehrjährige Marketing- und Controllingtätigkeit in verschiedenen internationalen Konsumgüter- und Handelsunternehmen. Seit 2006 Professor für Controlling und International Management. Seit 2007 Wissenschaftlicher Leiter der Praxisakademie des „Campus of Excellence“. Inhaltliche Schwerpunkte: Beratung in den Bereichen Controlling, Marketing/Sales und Strategie, Aufsichtsratsaktivitäten.

Hochschul-Zertifikatskurs „Internationale Management-Kompetenz

Zielgruppe:

Diese Seminarreihe richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die

- ihre internationalen Kompetenzen ausbauen,
- ihr Auftreten in Verhandlungen und Präsentationen vor einem internationalen Publikum trainieren wollen,
- interkulturell zusammengesetzte Teams zu führen haben und
- ihre Englischkenntnisse fachspezifisch erweitern wollen.

Die Kurse bauen aufeinander auf. Sie sind – bei entsprechendem Vorwissen – aber auch einzeln zu buchen

Teilnahmegebühr:

Einzelseminar (2 Tage): 698,00 €+ MwSt., Einzelseminar (3 Tage):1047,00 € + MwSt.

Bei Buchung aller Module erhalten Sie einen Rabatt von 10%.

Veranstaltungsort:

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

Modul- und Terminübersicht:

	Tage	Seite	März 2018	April 2018	Juli 2018	
Module						
(1) Powerful Presentations in English	3	5	21.-23.03.			
(2) Führung von interkulturellen Teams	2	6		15.-16.11.		
(3) Negotiating in English	2	7			31.01.-01.02.	
(4) Internationales Vertragsrecht						voraussichtlich Sept. 2018

Inhalt

Modul (1): Powerful Presentations in English

In der globalisierten Welt müssen Menschen professionell und überzeugend Präsentationen halten, häufig sogar auf Englisch vor einem internationalen Publikum. Leider sind viele Präsentationen, besonders wenn sie von Nicht-Muttersprachlern auf Englisch gehalten werden, nicht gerade umwerfend: Redner haben einen typisch deutschen und keinen englischen Aufbau, der Vortragsstil ist für internationale Zuhörer langweilig, die Körpersprache lässt zu wünschen übrig, und die PowerPoint-Folien sind vollgestopft mit Text. Währenddessen schauen die Zuschauer immer öfter auf ihr Smartphone – und die Botschaft der Präsentation kommt nicht an. Dieses Training wird dies ändern und ein Bewusstsein für „Powerful Presentations in English“ schaffen, damit Teilnehmer ihren Stil deutlich verbessern. Der dreitägige Kurs ist sehr unterhaltsam und kurzweilig gestaltet und wird von einer professionellen, international tätigen Präsentationstrainerin (Muttersprachlerin) gehalten.

Inhalte:

- Grundlagen moderner professioneller Präsentationen auf Englisch
- Effektive Einstiege für überzeugende Präsentationen
- Aufbau und Struktur englischsprachiger Präsentationen
- Moderne Gestaltung von Folien mit Präsentationssoftware nach neuesten Standards
- Tipps für die interkulturelle Gestaltung von effektiven Präsentationen

Methoden:

Praktische Übungen – gerne anhand der eigenen mitgebrachten Präsentationen, Diskussion interkultureller Unterschiede für Business-Präsentationen, Übungen zur Identifizierung der Kernbotschaft, Analyse von Trainingsvideos.



Seminarleitung:

Alisa Kasla-Henke

Alisa Kasle-Henke (US-Amerikanerin) hat Amerikanistik, Germanistik und Politikwissenschaft an der Universität Vermont (USA) und an der Universität Paderborn studiert. Sie ist eine erfahrene Universitäts- und Hochschuldozentin sowie Kommunikationstrainerin und Coach in Firmen und an bayerischen Schulen. Sie lehrt hauptberuflich an der Hochschule Augsburg und gibt Trainings in diversen Firmen.

Inhalt Modul (2) Führung von interkulturellen Teams

Führung von internationalen Teams gehört in einer globalen Welt zunehmend zum normalen Alltag von Managern und Führungskräften – im In- wie im Ausland. Die Herausforderung der Kommunikation ist schon in einem Team mit gleichem kulturellem Hintergrund nicht unbedeutend. Im Kontext von interkulturellen und womöglich auch noch örtlich verteilt arbeitenden Teams potenzieren sich Erwartungen und mögliche Problemfelder. Um erfolgreich interkulturelle Teams zu leiten, ist ein grundlegendes Verständnis der kulturellen Rahmenbedingungen sowie vor allem auch der unterschiedlichen Grundannahmen zum Thema Management und Führung bedeutsam. Dabei spielt das Thema Kommunikation eine zentrale Rolle. Aber auch ein Verständnis der Teamdynamik vor dem Hintergrund von Diversity kann zur effektiveren Steuerung von internationalen Teams beitragen.

Inhalte:

- Führungsverständnis im globalen Kontext
- Chancen und Herausforderungen von internationalen Teams
- Interkulturelles Verständnis von Führung und Management
- Kommunikation in internationalen und global verteilten Teams
- Diversity als Komplexitätstreiber?

Methoden:

Interaktives Workshopdesign mit Gruppenübungen, Diskussion von Fallbeispielen, Reflexion von Szenarien und eigenen Erfahrungen, Durchführung von Rollenspielen.



Seminarleitung:

Prof. Dr. Katrin Winkler, Hochschule Kempten

Katrin Winkler ist Professorin für Personalmanagement und Personalführung an der Hochschule für angewandte Wissenschaften in Kempten und berät Firmen zum Thema Führung und internationale Zusammenarbeit. Im Rahmen ihrer Arbeit in internationalen Konzernen führte sie selbst internationale Teams.

Inhalt Modul (3): Negotiating in English

Konflikte und Verhandlungssituationen im Alltag und Beruf begegnen uns täglich. Wenn diese dann auch noch auf Englisch gelöst werden müssen, kann es manchmal schwierig sein, die unterschiedlichen Werte und Interessen zu kommunizieren und auch die versteckten Ziele der anderen zu verstehen. Solche Konflikte behindern die eigene Leistung und die der Firma, und sie beeinträchtigen die Zusammenarbeit mit internationalen Kunden und Partnern. Dieses Training wurde entwickelt, um Verhandlungskompetenzen auf Englisch einzuüben und zu verbessern. Teilnehmer führen Verhandlungen nach der professionellen und konstruktiven „Harvard-Methode“ durch. Das Training ist sehr lebhaft und unterhaltsam und vermittelt Lösungsstrategien auch für Konflikte. Der Kurs wird von einer amerikanischen Kommunikationstrainerin (*native speaker*) gehalten.

Inhalte:

- Erkennen der fünf Methoden zur Konfliktlösung
- Verhandlungsstrategien definieren und anwenden
- Fallbeispiele gemeinsam lösen
- Übungen, um Positionen von Interessen trennen
- Kommunizieren mit interkulturellen Partnern über Konflikte auf Englisch

Methoden:

Interaktive Übungen, Diskussion von Fallbeispielen, Durchführung von Rollenspielen nach der Harvard-Methode, Lösung eigener Konfliktsituationen.



Seminarleitung:

Alisa Kasla-Henke

Alisa Kasla-Henke (US-Amerikanerin) hat Amerikanistik, Germanistik und Politikwissenschaft an der Universität Vermont (USA) und an der Universität Paderborn studiert. Sie ist eine erfahrene Universitäts- und Hochschuldozentin sowie Kommunikationstrainerin und Coach in Firmen und an bayerischen Schulen. Sie lehrt hauptberuflich an der Hochschule Augsburg und gibt Trainings in diversen Firmen.

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 z.Zt. 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 Ersatz-teilnehmer 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:

-
-
-

Firma:

.....

Teilnehmer (Vorname/Name):

.....

Straße /Postfach:

.....

PLZ/Ort:

.....

Telefon:

.....

E-Mail:

.....

Datum/Unterschrift:

.....