



2012

PROGRAMMÜBERSICHT AKADEMIE DER VERBUNDGRUPPEN

Managementprogramme



Unternehmensnachfolge



Handelsfachwirt



Marketing/Vertrieb



Einkauf



Finanzen, Risikomanagement, Controlling



Logistik



Unternehmenssteuerung, Unternehmensorganisation



Persönliche und methodische Managementkompetenzen



Hochschulstudiengänge



Ehrenamt



ADV-Individual



ADV-Regional



➔
Die Seiten des Blocks sind
einzeln heraustrennbar.

ADV: Personalentwicklung für erfolgreiche Verbundgruppen und Kooperationen

Tatenlos zuzusehen, wäre fatal! Immer häufiger mangelt es in den Verbundgruppen und bei ihren Mitgliedsunternehmen an geeigneten Nachwuchskräften – immer größer wird die Sorge, dass der beeindruckende Erfolg des kooperierenden Mittelstandes durch den wachsenden Fachkräftemangel bedrohliche Grenzen erfährt. Abhilfe schaffen kann hier nur die strategische Qualifizierung und Weiterbildung der eigenen Fach- und Führungskräftenmannschaft. Die Unternehmen müssen die Entwicklung ihres Personals noch weitaus stärker als strategischen Erfolgsfaktor für ihr Unternehmen begreifen. Dieses Engagement muss langfristig angelegt sein und auf oberster Entscheidungsebene geleistet werden – denn Qualifizierung ist Chefsache.

Gerade kleine und mittlere Betriebe tun sich häufig schwer, im Alleingang leistungsfähige Personalentwicklungsprogramme aufzusetzen und durchzuführen. Genau deshalb haben DER MITTELSTANDSVERBUND und die Akademie Deutscher Genossenschaften im Juni 2011 gemeinsam die Akademie der Verbundgruppen ADV aus der Taufe gehoben. Das Echo von Seiten der Verbundgruppen war sehr positiv: Mit der ADV verfügen die Verbundgruppen nun über eine höchst leistungsfähige Personalentwicklungs- und Qualifizierungsplattform, wie sie europaweit ihresgleichen sucht.

Den Unternehmen stehen spezielle Personalentwicklungskonzepte offen, die für sie individuell und maßgeschneidert sowie bundesweit an jedem Standort – nach Absprache – durchgeführt werden können.

Von zentraler Bedeutung für die Unternehmenspraxis ist deren direkte Mitwirkung an den Qualifizierungsinhalten. Eine tragende Rolle hierbei spielt der ADV-Innovationsrat, in dem erfahrene Kooperationschefs persönlich mitwirken. Im Dezember 2011 erarbeitete der Innovationsrat mit dem innovativen TABOR®-Verfahren die zentralen Eckpfeiler einer strategieorientierten Personalentwicklung in Verbundgruppen. Zu Jahresbeginn hat der Präsident MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV Wilfried Hollmann die ausführliche Dokumentation der Ergebnisse an alle Verbundgruppenchefs geschickt.

Wir freuen uns daher besonders, Ihnen hiermit eine aktuelle Portfolioübersicht der Akademie der Verbundgruppen ADV vorlegen zu können, die die wichtigen Impulse aus der Praxis widerspiegelt. Neben den vielfältigen Weiterbildungsmaßnahmen für alle Karrierestufen im Management- und Fachkräftebereich werden attraktive Angebote zur Managementqualifikation, Fachkräftequalifikation



ADV: Personalentwicklung für erfolgreiche Verbundgruppen und Kooperationen

und Aufstiegsfortbildung sowie akademische Qualifikationen in Form berufsbegleitender Bachelor- oder Masterstudiengänge und sogar Promotionen vorgestellt.

Nutzen Sie mit Ihrer Gruppe die ADV – in Ihrem ureigenen Interesse! Machen auch Sie Ihre Mitarbeiter fit für den zukünftigen Erfolg Ihres Unternehmens im Wettbewerb mit Großkonzernen und Kapitalriesen. Bleiben Sie auf diese Weise zugleich Motor und Anker für den Erfolg Ihrer Mitgliedsunternehmen!



Dr. Ludwig Veltmann



Markus W. Ebel-Waldmann



Jetzt einscannen
und mehr erfahren!

Im Dezember 2011 erarbeitete der Innovationsrat mit dem TABOR®-Verfahren die zentralen Eckpfeiler einer strategieorientierten Personalentwicklung in Verbundgruppen.

INHALTSVERZEICHNIS

ADV: Personalentwicklung für erfolgreiche Verbundgruppen und Kooperationen	1
Tagungen der Partner 2012	4
Managementprogramme	5
FUTUR 2012/2013	5
Führungserfolg durch exzellente Wirkung	7
Management kompakt	9
Unternehmensnachfolge	11
Unternehmensnachfolge	11
Handelsfachwirt	13
Geprüfte/r Handelsfachwirt/-in IHK	13
Marketing/Vertrieb	15
Kompetenzsteigerung bei Vermarktungsstrategien	15
Zertifizierter Vertriebsmanager ADV	17
Vertriebstraining kompakt	19
Einkauf	21
Zertifizierter Einkaufsmanager ADV	21
Finanzen, Risikomanagement, Controlling	23
Zertifizierter Handelsrevisor ADV	23
Jahresabschlussanalyse	25
Logistik	27
Zertifizierter Lagerleiter ADV	27
Zertifizierter Logistikmanager ADV	29
Unternehmenssteuerung, Unternehmensorganisation	31
Zertifizierter IT-Manager ADV	31
Zertifizierter Personalleiter ADV	33
Praxisrelevante Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre	35
Zertifizierter Projektmanager ADV	37
Persönliche und methodische Managementkompetenzen	39
Führung als Erfolgsfaktor	39
Rhetorik – Auftreten, Reden, Wirken	41
Unternehmenskultur entwickeln	43
Zeit- und Selbstmanagement	45
Hochschulstudiengänge	47
Bachelor Management & Hotellerie	47
Bachelor Management & Handel	49
Master of Science in International Management	51
ADV-Individual	53
ADV-Individual	53
TABOR®	55
ADV-Regional	57
ADV-Regional – kurze Wege in der Personalentwicklung	57



TAGUNGEN DER PARTNER 2012

PEAK 2012

08.05. – 09.05.2012

Schloss Montabaur

www.peak-symposium.de

Europäischer Convent

06.09. – 08.09.2012

Marrakesch

www.mittelstandsverbund.de

ServiCon Dienstleistungstag

24.10.2012

Berlin

www.servicon.de

7. Deutscher Kongress für Großhandel und Kooperationen

24.10. – 25.10.2012

Berlin

www.mittelstandsverbund.de

ADV-Cheftage

06.11. – 07.11.2012

Schloss Montabaur

SB412-033

www.verbundgruppenakademie.de

Managementprogramm

FUTUR 2012/2013

Die praxisorientierte Managementqualifikation für (Nachwuchs-)Führungskräfte

Programmstart:

18.06.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

- Nachwuchsführungskräfte aus gewerblichen Genossenschaften, Verbundgruppen/Franchisesystemen und Kooperationen aus Handel, Handwerk und Dienstleistungsgewerbe
- Führungskräfte aus diesen Unternehmen, die sich auf die Übernahme weitergehender Aufgaben vorbereiten oder ihre Managementkenntnisse vertiefen möchten.

Mit erfolgreichen Führungskräften in eine erfolgreiche Zukunft!

Immer schärfer werdende Gesetzesvorgaben, die akute Notwendigkeit kontinuierlicher Risikoabschätzung sowie fundiertes Wissen über Haftungsansprüche zwingen zum Handeln! Ziel des Managementprogramms FUTUR ist es, (zukünftigen) Führungskräften alle relevanten Themen und Inhalte zu vermitteln, die die Grundlage für eine zukunftsfähige erfolgreiche Führung eines Unternehmens oder einer Abteilung bilden.

Der Schwerpunkt des Programms liegt dabei nicht auf der theoretischen Wissensvermittlung sondern auf der Anwendung und dem Transfer der Inhalte in Ihre berufliche Praxis. Alle Themen werden durch praxisnahe Beispiele, Fallstudien, Gruppenarbeiten und Workshops vertieft und somit die Umsetzung der Theorie gewährleistet. Essentieller Bestandteil des Programms ist daher auch das Verfassen einer Projektarbeit, die in direktem Bezug zu einer aktuellen, relevanten Problemstellung Ihres Unternehmens steht. Nutzen Sie zudem die Chance, durch intensives Training Ihre Methoden- und Sozialkompetenz zu optimieren und von dem Feed-back der anderen Teilnehmer und erfahrenen Trainer zu profitieren.

Ihr Nutzen:

- Das Managementprogramm FUTUR vermittelt nachweisbar das notwendige Handwerkszeug und die Kenntnisse für erfolgreiche Führungskräfte.
- Das Managementprogramm FUTUR ist stark praxisorientiert und legt den Fokus auf die Belange von Verbundgruppen/Franchisesystemen und Kooperationen.
- Die Absolventen des Managementprogramms FUTUR sind in der Lage als Führungskraft verantwortungsvoll und unter Kenntnis rechtlicher Rahmenbedingungen Risiken für das Unternehmen frühzeitig zu erkennen und diesen mit einem geeigneten Risikomanagement entgegenzuwirken.
- Ausgewählte Trainer und Referenten aus Hochschulen, unternehmerischer Praxis, Unternehmensberatungen, Kanzleien, Verbänden und Organisationen bereiten Sie zielorientiert und praxisnah auf Ihre (erweiterten) Führungsaufgaben vor.
- Sie werden kompetent durch das gesamte Programm begleitet und zum Erfolg geführt.
- Nicht zuletzt bietet das Managementprogramm die Möglichkeit, sich mit Kolleginnen und Kollegen aus Ihrer Branche auszutauschen und ein nachhaltiges, bundesweites Netzwerk aufzubauen.

Module:

- Unternehmensführung
- Personalführung
- Persönlichkeit und Kommunikation
- Finanzen und Steuern
- Recht und Risiko
- Märkte und Logistik

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-137

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Zum Einsatz kommen ausschließlich Referenten mit praktischer Erfahrung und Branchenkenntnis in den jeweiligen Bereichen. Die Dozenten kommen aus (Fach-)Hochschulen, Verbänden, Beratungsunternehmen und der unternehmerischen Praxis.

Preise:

EUR 11.160,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 12.400,- für Nicht-Mitglieder*

Termine:

Modul 1: 18.06. – 22.06.2012
Modul 2: 03.09. – 07.09.2012
Modul 3: 24.09. – 29.09.2012
Modul 4: 05.11. – 09.11.2012
Modul 5: 26.11. – 30.11.2012
Modul 6: 14.01. – 18.01.2013
Modul 7: 28.01. – 02.02.2013
Modul 8: 25.02. – 01.03.2013 (Klausurwoche)
Modul 9: 03.06. – 07.06.2013

Anmelde-Nr.:

SRB412-002

* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

FUTUR 2012/2013

Die praxisorientierte Managementqualifikation für (Nachwuchs-)Führungskräfte

- ☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
☐ Bitte senden Sie mir zusätzlich die ausführliche Broschüre zu.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: ☐ keine Vorabendanreise ☐ keine Übernachtung
Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen? ☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

B.Sc.

Corinna Ruske

Produktmanagerin

T: 02602 14-137

F: 02602-1495-137

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Seminar

Führungserfolg durch exzellente Wirkung

Persönlich – authentisch – professionell

Termin:

19.11. – 20.11.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte von gewerblichen Verbundgruppen und Franchise-Systemen.

Überzeugen durch Klarheit, wirkungsvolles Auftreten, Präsenz und Ausstrahlung

Wer Unternehmen führt, muss Menschen überzeugen und sie kognitiv und emotional erreichen. Management-Können und Fachkompetenz allein sind nicht ausschlaggebend für die persönliche Wirkung. Wesentliche Erfolgsfaktoren sind die Klarheit der Botschaften, das wirkungsvolle Auftreten, die energetische Präsenz, die authentische, situationsgerechte Kommunikation und die persönliche Ausstrahlung.

Ihr Nutzen:

- Sie verbessern Ihre persönliche Wirkung in entscheidenden Führungssituationen.
- Sie gestalten wichtige Verhandlungen und Gespräche erfolgreicher.
- Sie vermitteln Kernbotschaften wirkungsvoller.
- Sie führen Konfliktgespräche lösungsorientierter.
- Sie erhalten professionelles Feedback zu Ihrer Kommunikation.
- Sie erhöhen Ihre energetische Präsenz.
- Sie steuern und nutzen Ihre Emotionen.
- Sie verbessern Ihre Stressresistenz.
- Sie begeistern andere mit der entsprechenden Rückwirkung auf sich selbst.
- Sie trainieren Wahrnehmung, Stimme und Sprache.

Inhaltsschwerpunkte:

1. *Die eigene Haltung prägt die persönliche Wirkung auf andere*
Das „Wie“ bestimmt „Was“ beim Anderen ankommt. Die persönliche Wirkung wird entscheidend von der eigenen Haltung geprägt. Sie reflektieren die Wirkung Ihrer eigenen Haltung in wichtigen Führungssituationen und erweitern mit Hilfe von professionellem Feedback Ihr Verhaltensrepertoire.

2. *Die Quellen der persönlichen, authentischen Wirkung*

Um die gewünschte persönliche Wirkung zu erzielen, können verschiedene Performancefaktoren, bzw. Quellen genutzt werden. Sie machen sich Ihre persönlichen Quellen bewusst und entdecken Verbesserungspotenziale. In praxisrelevanten Übungen bearbeiten Sie, den für Sie persönlich größten Hebel zur Optimierung Ihrer authentischen Wirkung und Ihres persönlichen Ausdrucks.

3. *Wirksame Instrumente unterstützen die persönliche Wirkung*

Gerade bei sehr erfahrenen und erfolgreichen Menschen sind die Wirkfaktoren und die angewendeten Instrumente, auch abhängig von der eigenen Führungspersönlichkeit, sehr unterschiedlich. Um einen großen Nutzen für jeden Teilnehmer des Trainings zu erzielen, wird die Auswahl der Übungen individuell gestaltet. So können folgende Instrumente geübt werden:

- Inhaltliche Exzellenz
 - Wirkungsvolle Kernbotschaften
 - Inhaltliche Struktur und Zielorientierung
- Energetische Präsenz
 - Ganz im Hier und Jetzt sein
 - Professioneller Einsatz meiner Fähigkeiten und Fertigkeiten
 - Selbstwirksamkeitsüberzeugung
- Persönliche Wirkfaktoren
 - Atmung
 - Körper
 - Stimme
 - Gestik / Mimik
 - Sprache

Methodik:

Die Veranstaltung wird von einem bewährten Trainertandem, bestehend aus einem professionellen Schauspieltrainer und einem erfahrenen Führungstrainer, durchgeführt. Der Methodenmix garantiert ein individuelles und zielorientiertes Lernen.

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Die Dozenten aus dem Hause Goll Consulting bringen neben langjähriger Erfahrung als Berater und Trainer umfangreiche eigene Führungserfahrung, teilweise als Vorstand und Geschäftsführer, mit. Goll Consulting zählt zu den führenden Beratungs- und Trainingsunternehmen, wenn es um Führungskräfteentwicklung, Strategiemoderation und Organisationsentwicklung geht. In den letzten 5 Jahren hat Goll Consulting mehr als 11.000 Führungskräfte in Verbundgruppen, in mittelständischen Unternehmen und in über 10 DAX Unternehmen beraten, trainiert und gecoacht.

Preise:

EUR 2.690,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 2.990,- für Nicht-Mitglieder

Termin:

19.11. – 20.11.2012

Anmelde-Nr.:

SB412-198

* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Führungserfolg durch exzellente Wirkung

Persönlich – authentisch – professionell

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: ☐ keine Vorabandanreise ☐ keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012.

Managementprogramm

Management kompakt

Programmstart:

23.04.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte, die in besonders kompakter Form ihre Managementkenntnisse erweitern oder auffrischen wollen.

In nur 8 Tagen fit für Managementaufgaben

Sie wollen Ihre Managementkompetenz nochmals gezielt stärken? Oder Sie erhalten kurzfristig die Chance, mehr Führungsverantwortung zu übernehmen? In einem kurzen Zeitraum verschaffen Sie sich einen kompakten Überblick über die wichtigsten Aspekte, die Sie für Ihre Managementaufgaben in Ihrem Unternehmen benötigen. Erfolgreiches Management erfordert sowohl fachliche als auch methodische und soziale Fähigkeiten, um in der Vielzahl der Einzelpersonen und Detailfragen den Blick auf das Unternehmen als Ganzes nicht zu verlieren. Dieser ganzheitliche Ansatz ist Grundlage unseres Kompaktprogramms.

Exzellente Trainer und Dozenten bauen innerhalb von nur acht Tagen anhand von vielen praxisnahen Beispielen gemeinsam mit Ihnen Ihre Managementkompetenzen aus.

Ihr Nutzen:

- Das Programm „Management kompakt“ bereitet Sie innerhalb von acht Seminartagen auf die Übernahme von verantwortungsvollen Aufgaben vor.
- Sie bauen Ihre grundlegenden betriebswirtschaftlichen Kenntnisse für eine erfolgreiche Steuerung und strategisch sinnvolle Ausrichtung eines Betriebes oder Bereiches gezielt aus.
- Sie profitieren von der praxisnahen Vermittlung der Inhalte, die Sie direkt in Ihrem Unternehmen umsetzen können.
- Für Führungskräfte essentielle Soft-Skills werden intensiv von professionellen Coaches trainiert.
- Sie lernen Ihre Mitarbeiter zu motivieren, gezielte Mitarbeiterentwicklung zu betreiben und Kompetenzen zu managen.
- Das Wissen um grundlegende Fragen des Arbeitsrechts, insbesondere Fragen zur Einstellung, Abmahnung und Kündigung sowie die ggf. notwendige Beteiligung des Betriebsrats bereitet Sie auch auf kritische Gespräche und Situationen vor.

Inhaltsschwerpunkte:

Modul 1: Praxisorientierte Grundlagen der Unternehmensführung

- Strategie
 - Vision – Mission – Leitbild
 - Strategische Planung mit Geschäftsplan
 - Operative Planung
 - Ideen in Businesspläne überführen
- Unternehmensorganisation
 - Unternehmensformen
 - Unternehmenszusammenschlüsse
 - Aufbauorganisation
 - Ablauforganisation
 - Projektorganisation
- Betriebliches Rechnungswesen für Führungskräfte
 - Internes & Externes Rechnungswesen
 - Revision
 - Controlling
- Finanzierung und Investition
 - Außenfinanzierung
 - Innenfinanzierung
 - Investition

Modul 2: Leadership

- Praxisorientierte Grundlagen des Leaderships
 - Zielorientiertes Denken und Handeln
 - Persönliche Führungskompetenz
 - Zeit- und Selbstmanagement, Mitarbeiterführung / Teamführung
 - Soziale Kompetenz
 - Kommunikation und Rhetorik
- Arbeitsrecht
 - Arbeitsrechtliche Grundlagen
 - Beendigung von Arbeitsverhältnissen
 - Fragen der Arbeitszeit
 - Grundzüge der Betriebsverfassung
- Marketing und Vertrieb
- Projekt-, Qualitäts- und Umweltmanagement

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-137

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Prof. Dr. Thomas Vogler, Professor für Handelsmanagement,
FH Ingolstadt
Dieter Buchdrucker, Institut für Controlling Prof. Dr. Ebert GmbH
Werner Bergmann, Führungsprozesse Bergmann
Dr. Anja Miara, Arbeitsgericht Koblenz
Josef Kobel, SYNK GROUP GmbH & Co. KG
Dr. Peter Schaumberger, Institut for Marketecology

Preise:

EUR 5.400,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 6.000,- für Nicht-Mitglieder*

Termine:

Modul 1: 23.04. – 26.04.2012
Modul 2: 25.06. – 28.06.2012

Anmelde-Nr.

SRB412-004

* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Management kompakt

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: ☐ keine Vorabendanreise ☐ keine Übernachtung
Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen? ☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

B.Sc.

Corinna Ruske

Produktmanagerin

T: 02602 14-137

F: 02602-1495-137

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Seminar

Unternehmensnachfolge

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Geschäftsführer, Inhaber und selbständige Kaufleute.

Inhaber sowie Geschäftsführer von Familienunternehmen müssen sich zu einem bestimmten Zeitpunkt die Frage stellen, ob und wie das Unternehmen weitergeführt werden kann. Ziel des Seminars Unternehmensnachfolge ist es, für diese Thematik zu sensibilisieren. Unterschiedliche Altersgruppen und deren unterschiedliche Sensibilisierungsgrade und die hieraus abzuleitenden Handlungsempfehlungen finden explizit und differenziert Berücksichtigung. Hier gilt grundsätzlich, je früher die Planung und die Übergabe beginnt, desto besser ist dies für den weiteren Erfolg und das Fortbestehen des Unternehmens.

Das Programm beinhaltet neben motivierenden Impulsvorträgen auch allgemeine Aspekte zur Unternehmensnachfolge, die für zukünftige Inhaber/Unternehmensnachfolger relevant sind.

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten eine Plattform, um die zentralen Fragestellungen zur „Unternehmensnachfolge“ mit Gleichgesinnten zu diskutieren.
- Sie erreichen eine frühzeitige Identifikation und Entwicklung von Nachwuchsführungskräften.
- Sie sichern das Unternehmen gegen altersbedingten Know-how-Verlust ab.
- Sie richten Ihre Personalarbeit strategisch aus und entwickeln nachhaltiges Know-how.
- Sie sichern eine nachhaltige Führungskräfteentwicklung und reduzieren damit das demografische Risiko.

Inhaltsschwerpunkte:

- Impulsvorträge zur Thematik:
 - Vortrag zur Sensibilisierung auf das Thema frühzeitige Unternehmensnachfolge
 - Inhaltsschwerpunkte: Sensibilisierung, Herausforderungen in der Zukunft, Chancen der Mitglieder, etc.
 - Vortrag eines erfolgreichen Jungunternehmers: Erfahrungsbericht
- Workshop: Strategische Herausforderungen/Möglichkeiten für Inhaber/Geschäftsführer
 - Kurzvorstellung möglicher Übergabemodelle
 - Erläuterung möglicher Zahlungsmodalitäten
 - Erarbeiten möglicher Übergabefahrpläne
- Workshop: Strategische Herausforderungen für Nachfolger/Jungunternehmer
 - Branchenvergleiche zur Beurteilung des Unternehmens
 - Planung der Auswirkungen von Investitionen hinsichtlich Rentabilität und Liquidität
 - Ermittlung von Ausgleichs- bzw. Abfindungsbeträgen an weitere Angehörige

ORGANISATORISCHES

Wenn Sie weitere Informationen zum Thema Unternehmensnachfolge wünschen, nehmen Sie einfach Kontakt zu Ihren unten genannten Ansprechpartnern auf oder senden Sie uns diese Seite ausgefüllt als Fax. Gerne stellen wir Ihnen unsere Angebote auch bei Ihnen vor Ort persönlich vor!

- ☐ Wir haben Interesse an weitergehenden Informationen zum Thema Unternehmensnachfolge
Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt zu uns auf.

Unternehmensnachfolge

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

Dr. Holger Bentz

Produktmanager

T: 02602 14-278 | F: 02602-1495-278

holger.bentz@verbundgruppenakademie.de

B.A. Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263 | F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV

Schloss Montabaur | 56410 Montabaur

www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Unternehmensnachfolge



Programm

Geprüfte/r Handelsfachwirt/-in IHK

Vorbereitungskurs und Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer

Programmstart:

22.10.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Mitarbeiter, die nach einem kaufmännischem Berufsabschluss die Basisqualifikation für (zukünftige) Führungsaufgaben erwerben sollen.

Ohne kaufmännischen Berufsabschluss ist eine Prüfungszulassung bei Vorliegen der entsprechenden Berufserfahrung möglich.

Ihre Vorteile:

- Innerhalb von nur gut sieben Monaten werden die Teilnehmer systematisch auf die Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer vorbereitet. Der Prüfungsstoff wird in insgesamt sieben Präsenzmodulen vermittelt. Hinzu kommen regelmäßig vorzubereitende Präsentationen, die einerseits der Vertiefung des Stoffes dienen und andererseits die Teilnehmer bereits auf die Anforderungen der mündlichen Abschlussprüfung vorbereiten.
- Der wochenweise Blockunterricht ermöglicht eine Konzentration auf den Lernstoff ohne Ablenkung durch das Tagesgeschäft oder weitere Termine. Die Bildung von Lerngruppen sowie die praxisorientierte Vertiefung der Fachthemen im Gespräch mit den weiteren Seminarteilnehmern garantieren den Anwendungsbezug, der auch in der Abschlussprüfung gefordert wird.
- Durch eine interne Zwischenprüfung mit dem Abschluss „Warenfachkaufmann“ wird die zeitnahe Verinnerlichung des Gelernten sichergestellt.
- Ein Großteil der Referenten und Dozenten gehört dem Prüfungsausschuss der Industrie- und Handelskammer zu Koblenz an, so dass ein prüfungsorientiertes Training des vorgegebenen Stoffplans gewährleistet ist. Darüber hinaus ist auch die ADV in den Prüfungsgremien der IHK vertreten.
- Der Vorbereitungskurs kann bei Vorliegen der persönlichen Voraussetzungen nach dem Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz („Meister-BaföG“) mit dem Höchstsatz gefördert werden. Eine entsprechende Anerkennung der zuständigen Stelle liegt vor.
- Die Lehrgangswochen sowie die schriftliche und mündliche Prüfung finden auf Schloss Montabaur in den Räumen der ADV statt. Ein Wechsel des Veranstaltungsortes für die Prüfung (z. B. zusammen mit anderen IHK-Prüflingen) ist nicht notwendig.

Inhaltsschwerpunkte:

Die Inhalte des Kurses richten sich nach dem verbindlichen Rahmenstoffplan, der von der IHK vorgegeben ist. Neben der reinen Vermittlung des Prüfungsstoffes wird durch Fallstudienarbeit und Diskussion aktueller Entwicklungen stets der Bezug zur unternehmerischen Praxis hergestellt.

Die Prüfungsfächer sind

- Unternehmensführung und -steuerung
- Handelsmarketing
- Führung und Personalmanagement
- Volkswirtschaft für die Handelspraxis
- Beschaffung und Logistik
- Vertiefungsfach: Handelsmarketing und Vertrieb

Hinweis:

Für Fragen zur Zulassung, zu den Prüfungsmodalitäten sowie zu einer möglichen Förderung stehen wir Ihnen gerne – auch bei Ihnen vor Ort – zur Verfügung.

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Alle zum Einsatz kommenden Dozenten verfügen über umfangreiche Praxiserfahrung sowie Erfahrungen mit Abschlussprüfungen vor der Industrie- und Handelskammer. Ein Großteil der Referenten ist darüber hinaus in den Prüfungsgremien der IHK tätig. Auf Wunsch stellen wir Ihnen gerne die Vita der jeweiligen Dozenten zur Verfügung. Bitte sprechen Sie uns an.

Preise:

7 Raten zu je EUR 650,00 zzgl. Prüfungsgebühren der IHK

Termine/Anmelde-Nr. 2011: (SRB412-001)

Teil 1: 22.10. – 27.10.2012
Teil 2: 12.11. – 17.11.2012
Teil 3: 03.12. – 08.12.2012
Teil 4: 07.01. – 12.01.2013
Teil 5: 28.01. – 02.02.2013
Teil 6: 18.02. – 23.02.2013
Teil 7: 04.03. – 08.03.2013
Schriftliche Prüfung: 14.03.13 – 15.03.13
Mündliche Prüfung: 18.06.13 (voraussichtlich)

Geprüfte/r Handelsfachwirt/-in IHK

Vorbereitungskurs und Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: ☐ keine Vorabandanreise ☐ keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen? ☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

B.Sc.

Corinna Ruske

Produktmanagerin

T: 02602 14-137

F: 02602-1495-137

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Seminar

Kompetenzsteigerung bei Vermarktungsstrategien

Dozenten:

Prof. Dr. Erik Hartleben

Jörg Meßwarb

Termine:

16.04. – 18.04.2012 *oder*

29.10. – 31.10.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Vertrieb und Marketing, die ihre strategische Kompetenz bzgl. Marketing und Vermarktungsstrategien aktualisieren und verbessern möchten.

Erfolgreiche Vermarktung ist die Grundlage jedes Unternehmenserfolgs

Unternehmenssicherung, Geschäftserfolg und positive Unternehmensentwicklung setzen eines voraus: Kunden. Nur Unternehmen, die ihre Dienstleistungen erfolgreich verkaufen, werden dauerhaft am Markt bestehen. Voraussetzung dafür ist jedoch, den Kunden für das eigene Unternehmen oder für das jeweilige Unternehmensprodukt zu gewinnen, um letztlich den Vorzug vor den Mitbewerbern auf diesem Sektor zu erhalten.

Diese Veranstaltung dient dazu, die erforderliche Strategie- und Beratungskompetenz zur Kundengewinnung und –erhalt über nutzenbasierte Wettbewerbsdifferenzierung an die Hand zu bekommen. Darüber hinaus bekommen Sie das Wissen vermittelt, wie Sie den gezielten Einsatz geeigneter Instrumente und Tools im operativen Marketing optimieren können. Denn nur umgesetzte Strategien führen zum Erfolg.

Im Programm wechseln sich Fachbeiträge von Referenten mit Gruppenarbeiten, Diskussionsrunden und Feedbackgesprächen ab.

Ihr Nutzen:

- Sie intensivieren Ihr Wissen über Kernelemente intelligenter Vermarktung, verstehen Geschäftsmodelle und können diese mit gezielten Konzeptionen und Strategien in operatives Marketing transferieren.
- Sie lernen, wie Sie geeignete Instrumente und Tools gezielt und wirksam einsetzen können.
- Sie sehen an realistischen Beispielen und Workshopaufgaben – gerne auch aus Ihrem Verantwortungsbereich –, wie Praxis und Theorie vereint werden.

- Sie erkennen Optimierungspotenziale in Ihrem Unternehmen und können Optimierungsmaßnahmen ableiten, bewerten und umsetzen
- Sie sind (noch besser) in der Lage, andere Mitarbeiter bzw. Kunden in Vermarktungsfragen zu unterstützen.

Inhaltsschwerpunkte:

Vermarktungsprozesse besser verstehen und erfolgreicher gestalten

- Analyse der Vermarktungssituation, Geschäftsmodelle und Kundenprozesse
- Ziele und Ressourcen
- Tools: Theorie und Wirklichkeit: Was bringt was in der Praxis?
- Kaufentscheidungen verstehen und gewinnen
- Wertschöpfende Angebotsgestaltung statt Produktverkauf
- Kundenzufriedenheit – die falsche Zielsetzung
- Der Social-Media-Hype: Ignorieren, abwarten oder volle Kraft voraus?

Systemgestaltung, Kommunikation und Mitarbeiter als Wettbewerbsfaktoren

- Identität, Werte, Ethik: Erfolgsfaktoren oder Alibiveranstaltung
- Mitarbeiter – vernachlässigt, austauschbar, erfolgskritischer Berührungspunkt zum Kunden?
- Kommunikation – überflüssig, notwendig oder entscheidend?
- Leistung erfassen und steuern

Die Marke: Operative Werkzeuge

- Marken & Markenwerte
- Ziele > Aktionsziele > Markeninszenierungen
- Strategische Ansatzpunkte & Umsetzungsformen
- Zieldefinitionen & Messungen
- Nachhaltigkeit

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Prof. Dr. Erik Hartleben hat 30 Jahre Berufserfahrung in operativen und strategischen Managementfunktionen in globalen und interkulturellen Marketing und Kommunikationsprojekten. Seit 2004 ist er selbstständiger Revisor und Berater zur Messung und Verbesserung von Marketing-Performance.

Jörg Meßwarb, Geschäftsführer der Unternehmensberatung MB Services GbR, der auch interkulturelle Erfahrungen mitbringt, ist Experte, wenn es um Vermarktungsstrategien bei Markeninszenierungen und Serviceverbesserungen/ Bereich Quality -Management geht.

Preise:

EUR 1.430,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 1.590,- für Nicht-Mitglieder*

Termine/Anmelde-Nr.:

(bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin)

☐ 16.04. – 18.04.2012 (SB412-206)

☐ 29.10. – 31.10.2012 (SB412-207)

* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Kompetenzsteigerung bei Vermarktungsstrategien

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: ☐ keine Vorabandanreise ☐ keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Marketing/Vertrieb



Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Vertriebsmanager ADV

Dozenten:

Wolfram Kuhn

Helmut Heinemeyer

Programmstart:

05.09.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte sowie Praktiker mit Erfahrung, die ihr Wissen aktualisieren und eine systematisierte Vorgehensweise im Vertrieb erlernen möchten.

Erfolgreicher Vertrieb ist elementarer Bestandteil des Unternehmenserfolgs

Nur Unternehmen, die ihre Produkte erfolgreich verkaufen, können dauerhaft am Markt bestehen. Differenzieren Sie sich durch stimmige Vertriebskonzepte von Ihren Wettbewerbern. Nutzen Sie die Vorteile einer effizienten Vertriebsstrategie, um Ihre Absatzzahlen zu erhöhen und die wirtschaftliche Situation Ihres Unternehmens zu festigen und weiter zu verbessern.

In unserem Programm vermitteln wir Ihnen gezielt die strategischen und operativen Aspekte, die eine erfolgreiche Optimierung Ihrer Vertriebsstruktur garantieren. Wir trainieren mit Ihnen gezielt die Herangehensweise an Verkaufsgespräche und schulen ihr Verhandlungsgeschick an realistischen Situationen. Unser Ziel ist es, Ihnen das nötige Handwerkszeug an die Hand zu geben, mit dem Sie eine erfolgsversprechende Vertriebsstrategie für Ihr Unternehmen konzipieren können.

Im Programm wechseln sich Fachvorträge des Referenten mit Gruppenarbeiten, Rollenspielen, Einzelaufgaben mit direktem Feedback und Diskussionen in der Gruppe ab.

Ihr Nutzen:

- Sie entwickeln unter professioneller Anleitung ein auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes Vertriebskonzept.
- In einem intensiven Vertriebstaining erlernen Sie effiziente Vertriebs- und Verhandlungstechniken.
- Praxis und Theorie werden optimal vereint durch die enge Verzahnung von realistischen Beispielen mit theoretischen Elementen.
- Sie erkennen Optimierungspotenziale in der Vertriebsstruktur und können innovative Maßnahmen umsetzen.
- Sie sind in der Lage, brachliegende Potenziale zu erkennen und zu erschließen.

Inhaltsschwerpunkte:

Modul 1 – Analysephase:

- Analyse externer Faktoren
 - Bewertung der aktuellen/derzeitigen Marktsituation und Marktsegmentierung
 - Zielgruppenanalyse
- Analyse interner Faktoren
 - Unternehmensanalyse
 - Produktanalyse

Modul 2 – Strategiephase:

- Marketing-Mix
 - Preispolitik
 - Produktpolitik
 - Distributionspolitik
 - Kommunikationspolitik
- Techniken der Strategieentwicklung und Umsetzung

Modul 3 – Umsetzungs- & Optimierungsphase:

- Umsetzungsphase
 - Besonderheiten des Key-Account Management
 - Individuelle Kontaktaufnahme und Kommunikation mit dem Kunden
 - Gezielte Vorbereitung von Gesprächen
 - Verhandlungstechniken
 - Nachstellung verschiedener Verhandlungssituationen in Plan- und Rollenspielen
 - Schulung des persönlichen Verhandlungsgeschicks
- Optimierungsphase
 - Berechnung von Kunden und Markenwert
 - After Sales Management
 - Kennzahlen im Vertrieb

Leistungsnachweis:

- Präsentation zu Beginn des 2. Moduls (25 % der Abschlussnote)
Thema: Analyse des aktuellen Vertriebskonzepts
- Präsentation zu Beginn des 3. Moduls (75 % der Abschlussnote)
Thema: Strategische Weiterentwicklung des Vertriebskonzepts

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Wolfram Kuhnen studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Trier mit dem Abschluss Diplom-Kaufmann. In seiner beruflichen Laufbahn war er bis 1998 in der pharmazeutischen Industrie als auch in einer international bekannten Unternehmensberatung tätig. Seit 1998 ist er als Unternehmensberater selbstständig.

Helmut Heinemeyer ist als ehemaliger Marketing- und Verkaufsleiter in verschiedenen Branchen tätig gewesen. Im Fokus seiner Dozententätigkeit steht immer der Ansatz: "Wie gewinne und halte ich Kunden?"

Preise:

EUR 4.040,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 4.490,- für Nicht-Mitglieder*

Termine:

Modul 1: 05.09. – 07.09.2012

Modul 2: 24.09 – 26.09.2012

Modul 3: 29.10. – 31.10.2012

Anmelde-Nr.

SRB412-013

* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Zertifizierter Vertriebsmanager ADV

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: ☐ keine Vorabandanreise ☐ keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen? ☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Marketing/Vertrieb



Seminar

Vertriebstraining kompakt

Verbessern Sie Ihre Verkaufsaktivitäten!

Dozent:

Steffen Schulz

Termine:

07.05. – 08.05.2012 *oder*

06.12. – 07.12.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Praktiker sowie Fach- und Führungskräfte aus dem Vertrieb

Lernen Sie Ihr Verkaufspotenzial optimal auszuschöpfen!

Ein Albtraum-Szenario: Stellen Sie sich vor, Sie haben in Ihrer Produktpalette innovative Artikel, die aber überhaupt nicht gekauft werden. Ein Produkt kann noch so viele Vorzüge haben: Erst der Verkauf mit einer strukturierten Verkaufsstrategie macht das Produkt, und damit auch Sie und Ihr Unternehmen erfolgreich.

In unserer Veranstaltung erlernen Sie, wie Sie systematisch Verkaufsgespräche vor- und nachbereiten. Im zweiten Abschnitt werden beim Vertriebstraining Methoden und Vorgehensweisen zur persönlichen Kundenansprache behandelt. Den Abschluss der Veranstaltung bildet ein intensives Training zur erfolgreichen Gestaltung von Verkaufsgesprächen.

Im Seminar wechseln sich Fachvorträge des Referenten mit Gruppenarbeiten, Rollenspielen, Einzelaufgaben mit direktem Feedback und Diskussionen in der Gruppe ab. Auf diese Weise können die Inhalte sehr praxisnah und verständlich kommuniziert werden.

Ihr Nutzen:

- Sie lernen mit der richtigen Strategie neue Kunden zu akquirieren.
- Sie erhalten das Rüstzeug, um Ihre Kunden-/Verkaufsgespräche und Telefonate gezielt vor- und nachzubereiten sowie einen gelungenen Einstieg in das jeweilige Gespräch zu finden.
- Sie erwerben das Wissen, Ihre Kunden nach A-, B- und C-Kunden zu strukturieren.
- Sie verstehen es kundenorientiert zu argumentieren und Ihre eigene Leistung darzustellen.
- Sie lernen, den Kunden zur Kaufentscheidung zu führen.

Inhaltsschwerpunkte:

Strukturierte und zielorientierte Kundenbearbeitung

- Analyse von Kundendaten
- A-B-C-Kundengewichtung
- Kundenorientierte Gebietsbearbeitung
- Kundengespräche effektiv und strukturiert vorbereiten
- Effiziente Routen- und Zeitplanung
- Nachbearbeitung von Kundengesprächen
- Verkaufstrichter

Kunden gezielt kontaktieren

- Häufige Fehler bei der Kundenakquise vermeiden
- Vorbereitung auf Telefonate
- Telefonischer Erstkontakt mit dem Kunden
- Effiziente Terminvereinbarung mit dem Kunden

Das Verkaufsgespräch

- Ihre Wirkung auf Andere
- Der erste Kontakt mit dem Kunden
- Einen gelungenen Einstieg in das Verkaufsgespräch finden
- Eine Beziehung zum Kunden aufbauen
- Das Gespräch durch aktives Zuhören positiv beeinflussen
- Effektiver Einsatz von Körpersprache
- Im Gespräch beim Kunden Sympathien wecken
- Einsatz verschiedenster Fragetechniken
- Herbeiführen von Win-win-Situationen
- Die eigene Leistung ins richtige Licht rücken
- Gezielte Lenkung des Verkaufsgesprächs
- Souveränes Auftreten bei schwierigen Themen und Kunden
- Der Verkaufsabschluss
- Persönliche Erfolgskontrolle

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

Steffen Schulz hat durch seine Salesverantwortung in den Branchen Electronic Components, Zeitarbeit und Logistik viele Fassetten des Verkaufens erfolgreich durchlaufen. Im speziellen sind hier telefonische und persönliche Neukundenakquise, Berater und Vertriebsrepräsentant sowie die Verkaufsleitung zu nennen. Als Manager Mitarbeiter erfolgreich zu führen gehört ebenso zu seinen Erfahrungen. Die Praxis wird bei Herrn Schulz durch ein Studium der Betriebswirtschaft theoretisch fundiert. Herr Schulz trainiert erfolgreich Teilnehmer in den Bereichen Management, Vertrieb, Service und Einkauf.

Preise:

EUR 1.010,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 1.125,- für Nicht-Mitglieder*

Termine

(bitte wählen Sie):

- ☐ 07.05. – 08.05.2012 (SB412-146)
☐ 06.12. – 07.12.2012 (SB412-147)

* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Vertriebstraining kompakt

Verbessern Sie Ihre Verkaufsaktivitäten!

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: ☐ keine Vorabendanreise ☐ keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Marketing/Vertrieb

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Einkaufsmanager ADV

Dozenten:
Steffen Eschinger
Rainer Heike

Programmstart:
29.08.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte im Einkauf mit ersten praktischen Erfahrungen und Mitarbeiter die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen wollen.

Optimieren Sie Ihre Einkaufsstruktur

Obwohl sowohl Einkauf als auch Vertrieb maßgeblich zur Erfolgssteigerung des Unternehmens beitragen können, verläuft die Zusammenarbeit und Kommunikation gerade hier oft unzureichend. Sind Beschaffung und Absatz nicht optimal aufeinander abgestimmt, schlägt sich dies zwangsläufig negativ im Betriebsergebnis nieder.

Neben dem Optimierungsbedarf in der Kooperation mit dem Vertrieb sieht sich der Einkauf durch die zunehmende Internationalisierung und dem damit steigenden Wettbewerb einem höheren Kostendruck ausgesetzt - Kostenziele stehen von daher ganz oben auf der Agenda. Daher spielt die Beschäftigung mit strategischen Themen eine immer wichtigere Rolle. Denn nicht nur Preisverhandlungen mit den Lieferanten, sondern auch Änderungen des Bestellverfahrens oder der Lieferantenauswahl können geeignete Maßnahmen sein.

In unserem Programm qualifizieren wir Sie optimal für die Identifizierung und Umsetzung strategischer und operativer Aspekte, die eine erfolgreiche Optimierung Ihrer Einkaufsstruktur möglich machen.

Ihr Nutzen:

- Sie entwickeln unter professioneller Anleitung ein auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes Beschaffungskonzept.
- In einem intensiven Training erlernen Sie effiziente Verhandlungstechniken und schulen Ihr Verhandlungsgeschick.
- Praxis und Theorie werden optimal vereint durch die enge Verzahnung von realistischen Beispielen mit theoretischen Elementen.
- Sie erkennen Optimierungspotentiale in der Beschaffungsstruktur und können innovative Maßnahmen umsetzen.
- Sie sind in der Lage brachliegende Potentiale zu erkennen und zu erschließen.

Inhaltsschwerpunkte:

Modul 1:

- Interne Unternehmenskommunikation
 - Funktionsweise und Aufbau der Vertriebsabteilung
 - Probleme und Anforderungen im Vertrieb
 - Kooperationsmöglichkeiten
 - Möglichkeiten der Effizienzsteigerung
- Strategischer Einkauf
 - Materialwirtschaft
 - Analyse des Einkaufsportfolios
 - Einkaufsstrategien
 - Lieferantenmanagement
 - Target Costing

Modul 2:

- Effizienzsteigerung im Einkauf
 - Portfolioanalyse
 - Warengruppenmanagement und Lead Buyer Strukturen
 - Kostenreduktion
 - Total Cost of Ownership
- Elektronische Beschaffung
 - eProcurement
 - eSourcing
 - Elektronische Ausschreibungen und Auktionen
- Controlling
 - Aktuelle Trends bei Kennzahlen im Einkauf
 - Methoden und Instrumente
 - Zehn wichtige Kennzahlen im Einkauf

Modul 3:

- Verhandlungstraining
 - Kriterien einer Verhandlungssituation
 - Kernphasen einer Verhandlung
 - Umgang mit unfairen Verhandlungspraktiken
 - Strategischer Verhandlungsaufbau

Leistungsnachweis:

- Präsentation zu Beginn des 2. Moduls (25 % der Abschlussnote)
Thema: Analyse des aktuellen Einkaufskonzepts
- Präsentation zu Beginn des 3. Moduls (75 % der Abschlussnote)
Thema: Strategische Weiterentwicklung des Einkaufskonzepts

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Diplombetriebswirt *Steffen Eschinger*, MBA ist Unternehmensberater für strategisches Beschaffungsmanagement und Einkaufscontrolling. Er berät vornehmlich Unternehmen aus Industrie und Handel, die in Ihrem jeweiligen Markt zu den Top 5 weltweit gehören.

Rainer Heike studierte Arbeits- und Organisationspsychologie sowie Arbeitsrecht. Er war in verschiedenen Unternehmen tätig u. a. als Leiter der Personalentwicklung sowie als Leiter Organisation und Entwicklung.

Preise:

EUR 4.040,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 4.490,- für Nicht-Mitglieder*

Termine:

Modul 1: 29.08. – 31.08.2012

Modul 2: 24.09. – 26.09.2012

Modul 3: 22.10. – 24.10.2012

Anmelde-Nr.:

SRB412-024

* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Zertifizierter Einkaufsmanager ADV

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: ☐ keine Vorabandanreise ☐ keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Einkauf

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Handelsrevisor ADV

Dozenten:

Prof. Dr. Thomas Vogler

Prof. Dr. Stefan Rock

Programmstart:

13.06.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte in Handelsunternehmen und Geschäftsführer, die ihr Wissen kompakt und praxisorientiert festigen und erweitern wollen.

Der Handelsrevisor

Jährlich entstehen dem deutschen Handel infolge von Inventurdifferenzen, beispielsweise durch Ladendiebstähle oder Risiken in der Prozesskette der Logistik, Verluste in Höhe von ca. vier Milliarden Euro. Auf das einzelne Unternehmen bezogen, bedeutet dies, dass jedes Handelsunternehmen aufgrund von Inventurdifferenzen pro Geschäftsjahr einen Verlust von ca. 1 Prozent vom Umsatz zu verzeichnen hat. Infolgedessen bietet die Reduktion von Inventurdifferenzen dem Einzelhandel, dessen durchschnittliche Umsatzrendite je nach Handelsbereich zwischen 1 und 4 Prozent liegt, die Chance, den Unternehmensgewinn in einem deutlichen Umfang zu steigern.

Das Programm bereitet die Teilnehmer zielgerichtet darauf vor, Revisionslösungen im Unternehmen einzuführen und dadurch im Ergebnis die Inventurdifferenzen deutlich zu senken.

Im ersten Modul des Programms werden grundlegende theoretische und technische Inhalte für die Arbeit in der Revision erarbeitet. Zu den Inhalten zählen neben der Prüfung der Revision auch technische Möglichkeiten der Warensicherung. Im zweiten Modul steht vor allem der Faktor Mensch im Fokus. Dabei werden Antworten darauf gegeben, wie beispielsweise Ladendiebstählen entgegen gewirkt oder aber auch Mitarbeiterkonflikte verhindert werden können.

Ihr Nutzen:

- Sie bekommen einen Überblick über wichtiges rechtliches und betriebswirtschaftliches Wissen.
- Sie lernen die verschiedenen Möglichkeiten der Bestandsaufnahme kennen
- Sie entwickeln Checklisten für die Kontrolle einzelner Betriebe.
- Sie wissen, wie Sie sich gegenüber Mitarbeitern/ Kunden bei Diebstahls- sowie Betrugsverdacht verhalten.
- Sie erstellen eine Projektarbeit mit maximalem Praxisbezug, individuell zugeschnitten auf Ihr Unternehmen.

Inhaltsschwerpunkte:

Modul 1:

- Der Revisor
 - Verhalten des Revisors im Unternehmen
 - Der Revisor als Berater
 - Persönlichkeitsmerkmale des Revisors
- Inventuraufnahme und Inventurdifferenz
 - Errechnung des Inventurergebnisses
 - Faktoren, die das Inventurergebnis beeinflussen
 - Einsatz von externen Mitarbeitern
- Prüfungen der Revision
 - Grundlagen der Prüfung
 - Kassen- und Arbeitsanweisung
 - Erstellung von Checklisten
- Technische Möglichkeiten der Warensicherung
 - Objekt- und Warensicherung
 - Einsatz von Kamera- und Videosystemen, RFID
 - Gesetzliche Grundlagen

Modul 2:

- Ladendiebstähle – erkennen und vorbeugen
 - Schwachstelle Kunde
 - Die Tricks der Diebe
 - Das Gespräch mit dem „Täter“
- Vorbeugen und frühzeitiges Erkennen von Mitarbeiterdelikten
 - Vorbeugen von Mitarbeiterdelikten
 - Tatort Kasse / Verkauf / Lager
 - Straf- und arbeitsrechtliche Maßnahmen

Leistungsnachweis:

- 60-minütige Klausur zu den Inhalten der Module
- 30-minütige Präsentation des Praxisprojekt inkl. Fachgespräch

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Prof. Dr. Thomas Vogler vereint über 20 Jahre Berufserfahrung in Handelsunternehmen – davon 15 Jahre Führungstätigkeit – mit theoretischem Know-how und der Fähigkeit und Erfahrung aus 13 Jahren Lehrtätigkeit, dieses Wissen anderen zu vermitteln.

Prof. Dr. Stefan Rock vereint über 20 Jahre Berufserfahrung in Handels- und Beratungsunternehmen (davon 11 Jahre in leitender Funktion) mit theoretischem Know-How und den Erkenntnissen aus 7 Jahren Beratungserfahrung vornehmlich im Logistik- / Supply-Chain-Sektor.

Preise:

EUR 2.805,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 3.120,- für Nicht-Mitglieder*

Termine:

Modul 1: 13.06. – 15.06.2012
Modul 2: 03.09. – 04.09.2012
Leistungsnachweis: 05.09.2012

Anmelde-Nr.:

SRB412-011

* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Zertifizierter Handelsrevisor ADV

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: ☐ keine Vorabendanreise ☐ keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen? ☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Finanzen, Risikomanagement, Controlling

Seminar

Jahresabschlussanalyse

Dozent:

Uwe Thiel

Termine:

16.04. – 17.04.2012 *oder*

29.10. – 30.10.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte

Bilanzen richtig lesen und auswerten

Die richtige Bewertung von Jahresabschlüssen zählt zu den wichtigen Schlüsselqualifikationen von Vorständen, Geschäftsführern und Führungskräften und bedarf einer ständigen Auffrischung. Für die erfolgreiche, wertorientierte Steuerung Ihres Unternehmens ist es erforderlich, dass Sie mehr können, als Vermögens- und Ertragslage auf einen Blick zu erkennen und die Liquidität richtig einzuschätzen.

Ihr Nutzen:

- Sie erweitern Ihre Schlüsselqualifikationen im Hinblick auf die richtige Bewertung von Jahresabschlüssen.
- Für die erfolgreiche, wertorientierte Steuerung Ihres Unternehmens ist es wichtig, mehr als die Vermögens- und Ertragslage auf einen Blick zu erkennen und die Liquidität richtig einzuschätzen. Sie lernen Ihr Unternehmen anhand von spezifischen Kennzahlen zu analysieren und Schwachpunkte zu erkennen.
- Sie erwerben fundierte Kenntnisse über die Jahresabschlussanalyse. Diese sind essentiell im Dialog mit Steuerberatern, Wirtschafts- und Verbandsprüfern, aber auch zur Einschätzung der eigenen Situation im Rahmen der Risikostreuung.
- Sie profitieren von den praktischen Übungen im Workshop und erhalten Informationen über die aktuellen Methoden und Instrumente der Bilanzanalyse und -politik.

Seminarschwerpunkte:

- Bedeutung der Bilanzanalyse
- Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung
- Risikobetrachtung
- Finanzierungsgrundsätze
- Betriebswirtschaftliche Kennziffern
- Analysebereiche
 - Vermögenslage
 - Finanzlage
 - Liquiditätslage
 - Ertragslage
- Rentabilitätsüberlegungen
- Fallstudien zur Jahresabschlussanalyse
- Kreditrating

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

Uwe Thiel ist selbstständiger Unternehmensberater, Coach und Supervisor. Durch seine langjährige Erfahrung als Firmenkundenbetreuer, Marktbereichsleiter sowie als Unternehmensberater kleiner und mittlerer Unternehmen verfügt Herr Thiel über ein hohes Maß an praktischer Erfahrung und Branchenkenntnissen.

Preise:

EUR 1.010,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 1.125,- für Nicht-Mitglieder*

Termine/Anmelde-Nr.

(bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin):

- ☐ 16.04. – 17.04.2012 (SB412-049)
☐ 29.10. – 30.10.2012 (SB412-050)

* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Jahresabschlussanalyse

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: ☐ keine Vorabandanreise ☐ keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen? ☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Finanzen, Risikomanagement, Controlling

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Lagerleiter ADV

Dozenten:

Andreas Schmidt
Michael Jansing
Peter Artelt

Programmstart:

18.04.2012 *oder*
17.09.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte in Lägern und Logistikzentren, Fachkräfte, die zukünftig Führungsverantwortung in Lägern und Logistikzentren übernehmen sollen.

Lieferungen für den Kunden optimal abwickeln

Die Position des Lagerleiters bringt heute eine Fülle an Aufgaben und Pflichten mit sich. Neben den alltäglichen Tätigkeiten - angefangen bei der Wareneinlagerung über die Kommissionierung bis hin zum Warenausgang -, müssen Organisationsstrukturen angepasst sowie Suchvorgänge optimiert werden. Das alles mit dem Ziel, dem Kunden die Ware zur richtigen Zeit, in der richtigen Menge und der richtigen Qualität zu liefern.

Darüber hinaus zählen ganz besonders auch Führungskompetenzen zum unverzichtbaren Repertoire eines Lagerleiters.

Unsere Referenten vermitteln Ihnen Wissen aus der Unternehmenspraxis zu allen entscheidenden Facetten eines erfolgreichen Lagerleiters.

Ihr Nutzen:

- Sie lernen die unterschiedlichen Lagertypen und technischen Lösungsmöglichkeiten kennen.
- Sie bekommen Einblicke in die unterschiedlichen Kommissioniersysteme sowie Lagerstrategien.
- Sie werden über aktuelle Entwicklungen und unterschiedliche EDV-Lösungen zur Organisation und Führung eines Lagers/Logistikzentrums informiert.
- Sie beschäftigen sich mit den Hauptkosten in der Intralogistik, verbunden mit Maßnahmen zur Reduzierung der Lagerkosten.
- Sie wissen, wie Sie Ihre Mitarbeiter führen und motivieren können.
- Sie wissen, wie Sie Ihr Mitarbeiterteam effizient einsetzen, die Arbeitsleistung im Lager messbar machen und Leistungsschwankungen ausgleichen können.
- Sie lernen Qualitätsmanagementsysteme in Ihrem Unternehmen erfolgreich zu implementieren.
- Maßnahmen zur Analyse und Optimierung von Lagerprozessen sowie Kosten- und Zeitersparnissen werden Ihnen vertraut sein.

Inhaltsschwerpunkte:

Modul 1:

- Grundlagen
- Prozessanalyse und Kostensenkungsansätze
 - Mitwirkung am kontinuierlichen, betrieblichen Optimierungsprozess
 - Kostensenkung durch Optimierung der Bestellmengen und Lagervorräte
- Steigerung der Kundenzufriedenheit/Servicequalität
 - Reklamationsbearbeitung und Fehlteilmanagement
 - Kontrollen des Warenein- und ausgangs
 - Qualitätsmanagement

Modul 2:

- Steuerung der Lagerprozesse
 - Lagerverwaltungssysteme
 - Lagerorganisation
- Lager-Controlling
 - Auswertungen anhand von Lagerkennzahlen
 - Erstellen und Bearbeiten von Statistiken
 - Ausschreibung von Lagerdienstleistungen

Modul 3:

- Personalführung und Personalcontrolling
 - Führung und Motivation des Lagerpersonals
 - Personaleinsatzplanung, Urlaubsplanung, Schulungsplanung und Führung von Mitarbeitergesprächen
- Arbeitsschutzrichtlinien
 - Einführung in die praxisrelevanten Arbeitsschutzrichtlinien
 - Einhaltung der Arbeitsschutzrichtlinien und weiterer gesetzlicher Vorgaben
 - Überwachung des gesamten Lagers in Bezug auf Ordnung/Sauberkeit und Arbeitssicherheit

Leistungsnachweis:

- 60-minütige Klausur zu den Inhalten der Module
- Präsentation eines Praxisprojektes – inklusive mündlicher Prüfung unter Einbeziehung der gelernten Inhalte

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Andreas Schmidt ist Projektleiter Kontraktlogistik bei der RWZ Rhein-Main eG. Zu seinen Hauptaufgaben zählen insbesondere: Logistik-Dienstleistung, Logistiksysteme und Lagerlogistik.

Michael Jansing ist hauptberuflicher Unternehmensberater mit der Spezialisierung auf organisatorische und prozessorientierte Aufgabengebiete mit logistischen Inhalten wie Supply Chain Management, Managementberatung, Interim-Management.

Peter Artelt ist Geschäftsführer der Qualitäts- und Gütegesellschaft Mittelrhein mbH, die als Institut für Arbeitssicherheit, Arbeitsmedizin und Baustellenkoordination bundesweit in über 600 Unternehmen verschiedenster Branchen im Bereich der Prävention tätig ist.

Preise:

EUR 4.040,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 4.490,- für Nicht-Mitglieder*

Bitte wählen Sie:

- ☐ **Anmelde-Nr.:** SRB412-015
Modul 1: 18.04. – 20.04.2012
Modul 2: 11.06. – 13.06.2012
Modul 3: 29.08. – 30.08.2012
Leistungsnachweis: 31.08.2012
- ☐ **Anmelde-Nr.:** SRB412-025
Modul 1: 17.09. – 19.09.2012
Modul 2: 12.11. – 14.11.2012
Modul 3: 05.12. – 06.12.2012
Leistungsnachweis: 07.12.2012

* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Zertifizierter Lagerleiter ADV

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: ☐ keine Vorabendanreise ☐ keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen? ☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Logistik

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Logistikmanager ADV

Dozenten:

Andreas Schmidt
Prof. Dr. Dirk Engelhardt
Michael Jansing

Programmstart:

12.09.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Logistikleiter und Mitarbeiter

Wirtschaftlichkeit der Logistikprozesse steigern

Die Bedeutung der Logistik für die Sicherung des Unternehmenserfolges wird in Zukunft weiter steigen. Zum einen eröffnet die Logistik bei immer härter umkämpften Märkten neue Möglichkeiten, Wettbewerbsvorteile durch die innovative Gestaltung des Material- und Informationsflusses zu erzielen. Zum anderen zwingt der starke Kostendruck zur Effizienzsteigerung. Je nach Branche beläuft sich der Anteil der Logistikkosten an den Gesamtkosten auf 10 – 25 %, so dass hiervon die Ergebnissituation eines Unternehmens wesentlich beeinflusst wird.

Das Qualifizierungsprogramm Zertifizierter Logistikmanager ADV bereitet Geschäftsführer, Logistikleiter und Mitarbeiter zielgerichtet darauf vor, neue Wege zur Optimierung des Material- und Informationsflusses zu finden sowie sich lösungsorientiert mit logistischen Problemstellungen auseinanderzusetzen. Die in der Logistikpraxis erprobten Referenten legen großen Wert auf die Umsetzbarkeit der vermittelten Inhalte und die Beantwortung Ihrer Fragen. Das Programm umfasst drei Blöcke mit insgesamt acht Trainingstagen und einem Prüfungstag.

Ihr Nutzen:

- Sie lernen die Aufgaben und Funktionen der Beschaffung, wie Bedarfsermittlung, Wareneingang, Lagerung und Bereitstellung kennen und anwenden.
- Sie werden in die Lage versetzt, grundlegende Überlegungen zur logistikgerechten Gestaltung von Fabrikanlagen sowie zu optimalen Materialflusskonzepten anzustellen.
- Sie lernen strategische Betrachtungen bzgl. der Distributions- und Lagerstruktur sowie der Standortwahl kennen.
- Sie können Logistikkennzahlen und Informationssysteme zu Controllingzwecken anwenden.
- Sie kennen die einschlägigen gesetzlichen Regelungen mit Logistikbezug.

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

Inhaltsschwerpunkte:

Modul 1:

- Grundlagen der Logistik
- Beschaffungslogistik
 - Beschaffungsstrategie
 - Wareneingang und -bereitstellung
- Innerbetriebliche Logistik
 - Materialflussplanung
 - Materialbedarfsplanung
 - Warenwirtschaftssysteme
- Distributionslogistik
 - Tourenplanung
 - Kommissionierung und Warenausgang
- Entsorgungslogistik
 - Leistungsspektrum entsorgungslogistischer Dienstleister
 - Gestaltung eines Entsorgungskonzeptes
 - Umweltaspekte der Logistik

Modul 2:

- Logistikcontrolling
 - Controlling-Instrumente
 - Logistikkosten und -leistungsrechnung
- Projektmanagement in der Logistik
 - Organisation & Durchführung logistischer Projekte
 - Problemstrukturierung
- Logistische Dienstleister
 - Spedition & Frachtführer
 - Kontraktlogistik

Modul 3:

- Logistik Recht
 - Einschlägige Regelungen aus dem BGB und HGB
 - Logistik-AGB
- Logistik Outsourcing
 - Ausschreibungen
 - Angebotserstellung

Leistungsnachweis:

- 60-minütige Klausur zu den Inhalten der Module
- Präsentation eines Praxisprojektes – inklusive mündlicher Prüfung unter Einbeziehung der gelernten Inhalte

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Andreas Schmidt ist Projektleiter Kontraktlogistik bei der RWZ Rhein-Main eG. Zu seinen Hauptaufgaben zählen insbesondere: Logistik-Dienstleistung, Logistiksysteme und Lagerlogistik.

Prof. Dr. Dirk Engelhardt verantwortet bei der RWZ Rhein-Main eG als Prokurist den Geschäftsbereich Logistik und Fuhrpark. Er ist Inhaber der Professur für Logistikmanagement an der Steinbeis Hochschule Berlin und Direktor des Instituts für Logistikmanagement.

Michael Jansing ist hauptberuflicher Unternehmensberater mit der Spezialisierung auf organisatorische und prozessorientierte Aufgabengebiete mit logistischen Inhalten wie Supply Chain Management, Managementberatung, Interim-Management.

Preise:

EUR 4.040,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 4.490,- für Nicht-Mitglieder*

Termine:

Modul 1: 12.09. – 14.09.2012

Modul 2: 07.11. – 09.11.2012

Modul 3: 10.12. – 11.12.2012

Leistungsnachweis: 12.12.2012

Anmelde-Nr.:

SRB412-016

* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Zertifizierter Logistikmanager ADV

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: ☐ keine Vorabandanreise ☐ keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen? ☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Logistik

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter IT-Manager ADV

Dozenten:

Maarten de Klerk

Dr. Frank Köhne

Programmstart:

10.09.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

IT-Verantwortliche aus Verbundgruppen und genossenschaftlichen Organisationen

Erfolgsfaktoren eines geschlossenen Informationsverbunds

Verantwortliche im IT-Bereich stehen vor komplexen Aufgaben und benötigen ein breites Spektrum von Fertigkeiten und Methoden. Die Diskussionen und der Erfahrungsaustausch im Arbeitskreis der IT-Manager im ZGV (Arbeitskreis „Organisation/EDV“) sowie den herstellerbezogenen Anwenderkreisen haben den Bedarf an einem Qualifizierungsprogramm offensichtlich werden lassen.

Das Programm richtet sich daher konsequent an alle Beteiligten in diesem Prozess, also sowohl an IT-Verantwortliche in Linienfunktion und IT-Projektleiter als auch an Projektmitarbeiter in einer fachlichen Führungsrolle oder Arbeitspaket-Verantwortliche in IT-Projekten.

Ihr Nutzen:

- Die Veranstaltung hat einen offenen Workshop-Charakter und ist auf eine relativ kleine Teilnehmerzahl ausgelegt – der Weg zur Übertragung von Ideen in den eigenen Alltag ist nicht weit.
- Sie bietet Gelegenheit eigene Situationen einzuordnen und zu reflektieren.
- Vorgestellte Werkzeuge stehen direkt im Anschluss zur Verfügung.

Inhaltsschwerpunkte:

Zielsetzung

- Unternehmensziele, Strategien
- Zusammenspiel von Unternehmensstrategie und IT-Strategie
- Portfolioanalyse (Projekt-, Produkt-, Architekturportfolio), Programme und Projektauswahl

Projektarbeit und Linienarbeit abgrenzen

- Balance zwischen Linie und Projekt finden
- Wer macht was? Rollen und Aufgaben
- Make or Buy? Entscheidungsmodelle

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

Projektmanagementsoftware

- Umsetzung eines Vorhabens vorbereiten
- Aufgabenbeschreibung und Anforderungsanalyse
- Risikomanagement

Planungstechniken

- Strukturplanung und Schätzverfahren
- Aktivitäten und Terminplanung
- Ressourcen-Einsatzplanung und Kostenplanung

Fortschrittskontrolle

- Restaufwandsschätzungen
- Earned-Value-Beispiele
- Entscheidungsvorlagen

Qualitätssicherung in IT-Projekten

- QS-Grundlagen, QS-Prozesse
- Testtypen, Testdaten
- Kommunikation von IT und Fachbereich

Projektabschluss

- Nutzenkontrolle
- kontinuierliche Verbesserungsprozesse
- Umgang mit Change-Requests

Querschnittsthemen

Über das Methodenwissen hinaus werden Querschnittsthemen in Impulsvorträgen behandelt oder gemeinsam als Beispiele erarbeitet. Die Teilnehmer lernen hier Beispiele, Ordnungsrahmen und aktuelle Erkenntnisse kennen.

- Team und Projekt-Kommunikation
- Interorganisationale Kommunikation und Unternehmensnetzwerke
- Open Source Strategie

Leistungsnachweis:

Praxisimmanente Projektarbeit, bestehend aus:

- Erarbeitung einer konkreten Lösung gemäß Aufgaben- und Problemstellung unter Anwendung gelernter Methodik
- Aufbereitung und Präsentation dieser Lösung
- Fachgespräch

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Maarten de Klerk ist der Leiter des Kompetenzbereichs Projekt- und Qualitätsmanagement der viadee Unternehmensberatung GmbH. Als IT-Projektleiter, Consultant sowie als Trainer für IT-Projektleiter besitzt er Erfahrung in den Branchen Handel, Versicherungen, Energiewirtschaft sowie verschiedenen weiteren Branchen.

Dr. Frank Köhne verantwortet den Bereich Forschung und Entwicklung der viadee Unternehmensberatung GmbH sowie den Bereich Hochschulkoooperationen. Als IT-Architekt, Projektleiter und Entwickler-Coach besitzt er darüber hinaus mehrjährige Erfahrung in Handelsprojekten.

Preise:

EUR 2.805,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 3.120,- für Nicht-Mitglieder*

Termine:

Modul 1: 10.09. – 12.09.2012

Modul 2: 07.11. – 08.11.2012

Leistungsnachweis: 09.11.2012

Anmelde-Nr.:

SRB412-014

* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Zertifizierter IT-Manager ADV

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: ☐ keine Vorabendanreise ☐ keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Unternehmenssteuerung, Unternehmensorganisation



Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Personalleiter ADV

Dozenten:

Prof. Dr. Bernd M. Lindenberg
Carola Dehmel
Manuela Wendt

Programmstart:

10.12.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte aus dem Bereich Personal

Sichern Sie mit strukturierter Personalarbeit die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens.

Personalbeschaffung und Personalentwicklung rücken immer stärker in den Fokus der Unternehmensstrategie. Denn vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels werden sich langfristig nur die Unternehmen im War for Talents behaupten können, die es schaffen, durch strukturierte Personalbeschaffung und überzeugendes Personalmarketing die passenden Mitarbeiter zu finden und diese durch attraktive Entwicklungsmöglichkeiten an das Unternehmen zu binden. Als Personalleiter/in ist es in Ihrer Verantwortung, diese Herausforderung zu meistern und somit zum langfristigen Erfolg des Unternehmens beizutragen.

Für den Erwerb des Zertifikats bearbeiten Sie eine Fallstudie zu einem Themenbereich des Programms.

Ihr Nutzen:

- Sie verstehen, wie Sie aus der Unternehmensstrategie Maßnahmen für Ihre Aufgaben im Bereich Personal ableiten können.
- Sie lernen, vakante Stellen durch praxisorientierte Planungsverfahren zielgenau zu besetzen.
- Durch intensive Diskussionen vertiefen Sie alle für Sie relevanten Aspekte des Arbeitsrechts.
- Sie können die unterschiedlichen Methoden der Personalbeschaffung bewerten und geeignete Instrumente für Ihr Unternehmen auswählen.
- Sie entwickeln und fördern Ihre Mitarbeiter qualifiziert weiter.
- Sie bekommen ein Verständnis dafür, wie Sie Ihre Anliegen an alle Ebenen des Unternehmens erfolgreich kommunizieren.
- Nutzen Sie die Chance, sich mit anderen Teilnehmern auf Augenhöhe über Konzepte und Strategien auszutauschen.

Inhaltsschwerpunkte:

Modul 1:

- Unternehmensstrategie für Personalleiter
 - Grundlagen der Unternehmensstrategie
 - Ableitung von geeigneten Maßnahmen für den Bereich Personal
 - Implementierung und Steuerung von Strategien
 - Strategieorientierte Personalentwicklungsplanung
- Personalplanung und Personalentwicklungsplanung
 - Voraussetzungen für Personalplanung
 - Planungsinstrumente
 - Planungsmethoden
 - Personalabbau
- Aktuelle Fragen des Arbeitsrechts für Personalleiter

Modul 2:

- Personalbeschaffung
 - Stellenbeschreibung, Stellenanzeigen
 - Personalmarketing
 - Interne und externe Personalbeschaffung
 - Vorstellungsgespräch
- Personalentwicklung
 - Aufgaben der Personalentwicklung
 - Bedarfsermittlung
 - Potentialanalyse, Qualifikationsgespräche
 - Maßnahmen, Planung und Controllingverfahren
- Kommunikation für Personalleiter
 - Anliegen an alle Ebenen erfolgreich kommunizieren
 - Den persönlichen Auftritt der Situation anpassen
 - Schwierige Gespräche gut meistern
 - Unternehmensinterne Kommunikation / interne Medien

Leistungsnachweis:

- Bearbeitung einer einschlägigen Fallstudie mit anschließendem Fachgespräch

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Prof. Dr. Bernd M. Lindenberg hat an der Universität Düsseldorf promoviert. Er war Direktionsassistent an der EAP, Europäische Wirtschaftshochschule in Düsseldorf und übernahm Lehraufträge an mehreren Hochschulen.

Rechtsanwältin *Carola Dehmel*, hat ihre Zulassung 1999 erhalten und im selben Jahr ihre Mediationsausbildung abgeschlossen. Sie arbeitet außerdem als freiberufliche Trainerin und Coach.

Diplom-Kauffrau *Manuela Wendt*, selbstständige, zertifizierte Trainerin und Beraterin mit langjähriger Berufserfahrung auf den Gebieten der Personalbeschaffung und der Personalentwicklung in Industrie- und Handelsunternehmen.

Preise:

EUR 3.710,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 4.120,- für Nicht-Mitglieder*

Termine:

Modul 1: 10.12. – 14.12.2012

Modul 2: 04.02. – 06.02.2013

Leistungsnachweis: 07.02.2013

Anmelde-Nr.:

SRB412-026

* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Zertifizierter Personalleiter ADV

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: ☐ keine Vorabendanreise ☐ keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Unternehmenssteuerung, Unternehmensorganisation

Seminar

Praxisrelevante Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre

Dozent:

Prof. Dr. Waldemar Pelz

Termin:

10.09. – 14.09.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte

Wirtschaftliches Verständnis für Fachkräfte!

Betriebswirtschaftliches Grundwissen wird in der heutigen Zeit immer wichtiger. Spezialisten und Fachkräften aus wirtschaftsfremden Bereichen fallen jedoch unternehmerisches Denken sowie das Verständnis für betriebswirtschaftliche Zusammenhänge häufig sehr schwer. Diese Unwissenheit kann dramatische wirtschaftliche Folgen für das Unternehmen haben. Stellen Sie Ihre Mitarbeiter in kürzester Zeit so auf, dass sie die wirtschaftlichen Konsequenzen ihres Handelns verstehen und durch fundiertes Wissen unternehmerische Entscheidungen einschätzen können.

Ihr Nutzen:

- Sie bekommen einen Überblick über den Aufbau und die Funktionsweise eines Unternehmens.
- Sie lernen häufig verwendete Grundbegriffe der Betriebswirtschaftslehre kennen und anzuwenden.
- Sie entwickeln ein Verständnis, wie unternehmerische Entscheidungen im Tagesgeschäft zustande kommen.
- Sie lernen, wie man trotz Ungewissheit über die Zukunft die langfristige Existenzsicherung eines Unternehmens planen und beeinflussen kann.

Lernmethoden:

Das gesamte Programm verwendet Lernmethoden, bei denen Sie zusammen mit Ihren Teammitgliedern das neu erlernte Wissen in vielen anschaulichen Übungen und Fallstudien einüben.

Inhaltsschwerpunkte:

Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre

Das wichtigste Ziel des ersten Abschnittes des Seminars besteht darin, wichtige grundlegende Fragen zu beantworten, damit eine gemeinsame Wissensbasis geschaffen wird und alle Teilnehmer den gleichen Überblick haben. Dabei werden folgende Fragen beantwortet:

- Um was geht es in der Betriebswirtschaftslehre und wie kann sie den Unternehmer bei geschäftlichen Entscheidungen unterstützen?
- Welche Themen werden in der Betriebswirtschaftslehre behandelt?

Grundlagen der Unternehmensführung

Damit ein Unternehmen seine Existenz langfristig erfolgreich absichern kann, muss es bei allen Entscheidungen vorausschauend denken. Um die Unsicherheit über die Zukunft zu reduzieren gibt es so genannte Planungs- und Steuerungsinstrumente, die die Teilnehmer in diesem Abschnitt kennen lernen. Es werden Antworten auf folgende Fragen erarbeitet:

- Wie können Sie langfristig realistische Ziele formulieren und daraus sinnvolle Maßnahmen ableiten?
- Mit welchen Methoden können Sie herausfinden, was die Kunden in Zukunft vom Unternehmen erwarten werden (Marktforschung)?

Grundlagen des Controllings und der Finanzrechnung

Wer die vergangenen Erfolge und die Zukunftsaussichten eines Unternehmens verstehen will, muss in der Lage sein, die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) analysieren zu können. Das ergibt folgende Ziele für diesen Abschnitt:

- Wie „lese“ ich eine Bilanz und wie sind die Zahlen zu interpretieren?
- Aus welchen Quellen stammen die Einnahmen und reichen sie aus, um alle Ausgaben auch langfristig zu decken?

Grundlagen der Investitionsrechnung

Investitionen in die (ungewisse) Zukunft eines Unternehmens gehören zu den schwierigsten Entscheidungen. Doch auch im Tagesgeschäft stellt sich sehr häufig die Frage, ob bestimmte Ausgaben „sich lohnen“? Um diese Frage beantworten zu können, benötigen Sie ein Grundverständnis der Investitionsrechnung. Dieser Abschnitt geht den folgenden Fragen nach:

- Was sind „lohnende“ Geldausgaben (Investitionen) und wie sind die dazu notwendigen Fachbegriffe wie zum Beispiel Cashflow oder Rendite zu verstehen?
- Unter welchen Bedingungen ist eine Investitionsausgabe sinnvoll (rentabel)?

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

Prof. Dr. Waldemar Pelz lehrt Internationales Management und Marketing an der FH Giessen-Friedberg. Er verfügt über mehr als zehn Jahre Praxiserfahrung in den Bereichen Unternehmensberatung, Unternehmensführung, Marketing und Vertrieb. Zuletzt leitete er die Managementausbildung bei der Hoechst AG (Sanofi/Aventis). Er ist Autor zahlreicher Publikationen. Neben Fachaufsätzen gehören dazu Presseartikel, unter anderem für die FAZ, das Handelsblatt und die Wirtschaftswoche.

Preise:

EUR 2.025,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 2.250,- für Nicht-Mitglieder*

Termin:

10.09. – 14.09.2012

Anmelde-Nr.

SB412-052

* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Praxisrelevante Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: ☐ keine Vorabandanreise ☐ keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Unternehmenssteuerung, Unternehmensorganisation

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Projektmanager ADV

Dozenten:

Prof. Dr. Bernd M. Lindenberg
Markos Arnold

Programmstart:

03.09.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Praktiker, Mitarbeiter sowie Fach- und Führungskräfte die eine praxisorientierte Weiterbildung für die Arbeit in Projekten benötigen.

Im Unternehmensalltag gewinnt strukturiertes Projektmanagement immer mehr an Bedeutung!

Die Zunahme von Aufgaben mit Projektcharakter rückt eine fundierte und in der Praxis belastbare Ausbildung für alle Mitarbeiter im Unternehmen stärker in den Fokus. Es zeigt sich aber auch, dass immer öfter die angestrebten und erwarteten Ziele nicht erreicht werden.

Im ersten Modul des Programms wird den Teilnehmern das Projektmanagement (Planen, Steuern und Kontrollieren von Projekten) in seinen Grundzügen vorgestellt. Die Teilnehmer erlernen dabei grundsätzliche Methoden und Techniken des Projektmanagements.

Das Besondere an unserem Programm: Zwischen dem ersten und zweiten Modul vertiefen Sie als Teilnehmer das zuvor neu gelernte theoretische Wissen im Unternehmen - anhand eines konkreten Praxisbeispiels. Im Anschluss erarbeiten Sie zusammen mit dem Referenten Optimierungs- und Verbesserungspotenziale ihrer Projektergebnisse aus. Optional bieten wir Ihnen an, sich mit ausgewählter Projektmanagementsoftware vertraut zu machen. Zwischen dem zweiten und dritten Modul haben Sie die Möglichkeit, das Praxisbeispiel weiter zu optimieren. Anschließend präsentieren Sie Ihren Projektplan als einen Teil des Leistungsnachweises zur Zertifizierung. Im dritten Modul wird den Teilnehmern der Themenkomplex „Führung und Kommunikation in Projekten“ nähergebracht. Am letzten Tag des dritten Moduls ist durch die Teilnehmer ein Leistungsnachweis abzulegen.

Im Programm wechseln sich Fachvorträge des Referenten mit Gruppenarbeiten, Rollenspielen, Einzelaufgaben mit direktem Feedback und Diskussionen in der Gruppe ab. Des Weiteren ist zwischen den Modulen von den Teilnehmern ein Projektplan zu erstellen. Auf diese Weise können die Inhalte sehr praxisnah und verständlich kommuniziert werden.

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

Ihr Nutzen:

- Sie lernen mit einem effizienten und ressourcenschonenden Projektmanagement, die Kosten Ihres Projektes im Auge zu behalten.
- Sie verstehen den „roten Faden“ jedes Projekts zu ergründen und zu verstehen.
- Sie wissen, wie Sie selbstständig Projekte führen können und ein effektiver Teil eines Projektteams zu sein.

Inhaltsschwerpunkte:

Modul 1:

- Einführung in das Projektmanagement
- Die verschiedenen Phasen eines Projekts
- Projektauftrag
- Projektorganisation
- Projektstrukturplan
 - Aufgaben
 - Ziele, Nutzen
 - Terminplanung/Meilensteine
- Ressourcen- und Kostenplanung
- Projektberichte

Modul 2:

- Erarbeiten von Optimierungs- und Verbesserungspotenzialen der erstellten Projektpläne
- Risikoanalyse
- Projektabschluss
- Kommunikation von Projektergebnissen
- Implementierung von Projektergebnissen

Modul 3:

- Aufgaben und Kompetenzen eines Projektleiters
- Anforderungen an einen Projektleiter
- Zusammenstellung eines Projektteams
- Lob- und Kritikgespräche
- Kommunikation in Projekten
- Richtiges delegieren von Aufgaben/Kompetenzen

Leistungsnachweis:

- Vorstellung der erarbeiteten Projektpläne (15 Minuten)
- Mündliche Prüfung zu den Inhalten aus allen drei Modulen (15 Minuten)

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Prof. Dr. Bernd M. Lindenberg hat an der Universität Düsseldorf promoviert. Er war Direktionsassistent an der EAP, Europäische Wirtschaftshochschule in Düsseldorf und übernahm Lehraufträge an mehreren Hochschulen. Nach seiner Tätigkeit als Leiter der Personalentwicklung bei der LTU in Düsseldorf arbeitete er als Senior Consultant für Personal- und Unternehmensberatungen.

Markos Arnold arbeitet als selbstständiger Trainer und Berater seit 2003 erfolgreich für namhafte deutsche Konzerne und mittelständische Unternehmen mit den Schwerpunkten Projektmanagement, Kommunikation, Führung und Persönlichkeitsentwicklung.

Preise:

EUR 2.805,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 3.120,- für Nicht-Mitglieder*

Termine:

Modul 1: 03.09. – 04.09.2012
Modul 2: 05.11. – 06.11.2012
Modul 3: 03.12.2012
Leistungsnachweis: 04.12.2012

Anmelde-Nr.:

SRB412-023

* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Zertifizierter Projektmanager ADV

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: ☐ keine Vorabandanreise ☐ keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Unternehmenssteuerung, Unternehmensorganisation

Seminar

Führung als Erfolgsfaktor

Begeistern Sie Ihre Mitarbeiter für Ihre Ziele!

Dozentin:

Karen Wesselmann

Termin:

06.12. – 07.12.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte sowie Spezialisten, die sich auf die Übernahme von Führungsverantwortung vorbereiten möchten.

Begeistern Sie Ihre Mitarbeiter für Ihre Ziele

Sie übernehmen innerhalb Ihres Teams oder Ihrer Abteilung Führungsverantwortung? Oder Sie möchten Ihre Fähigkeit, Mitarbeiter zielorientiert zu leiten, vertiefen und auffrischen? Lernen Sie in diesem Seminar durch Ihren Führungsstil wesentlich zum Erfolg des Unternehmens beizutragen. Es liegt in Ihrer Macht, mit Hilfe Ihrer Mitarbeiter Visionen und Ziele zu verwirklichen.

Mitarbeiter, die sich gut geführt fühlen, entwickeln freiwillig ein hohes Maß an Initiative, Motivation und geben ihr Bestes, um die angestrebten Ziele zu erreichen.

Welchen Erfolg man als Führungskraft hat, hängt vor allem von der Fähigkeit ab, eine gegebene Situation richtig einzuschätzen und entsprechend zu handeln. Mitarbeiterführung will gelernt sein und wir unterstützen Sie dabei.

Ihr Nutzen:

- Sie lernen, Ihre Mitarbeiter situationsgerecht zu führen.
- Sie können Ihre Mitarbeiter durch klare gemeinsame Zielvereinbarungen motivieren, ihr Bestes zu geben.
- Sie erkennen die Stärken Ihrer Mitarbeiter und wissen, wie sie diese fordern und fördern können.
- Sie erlernen Werkzeuge und Methoden zur wirksamen Führung.
- Sie optimieren und reflektieren Ihr persönliches Führungsverhalten.

Inhaltsschwerpunkte:

Führung als Erfolgsfaktor

- Führungsstile
- Führungstypen
- Rolle und Aufgaben einer Führungskraft
- Ganzheitliche Führung
- Visionäre Führung

Zielgerichtete Führung

- Ziele ambitioniert und motivierend setzen
- Zielvereinbarungsgespräche
- Ergebniskontrolle und -messung, Leistungsbeurteilung
- Entwicklung und Förderung von Potentialen und Kompetenzen der Mitarbeiter

Unterstützende Methoden wirksamer Führung

- Moderation
 - Besprechungen aktiv gestalten: aktivieren, moderieren und Ergebnisse sichern
 - Moderationstechniken
 - Moderationsmethode für die Entscheidungsfindung mit Gruppen
 - Moderationsmethode für die Problemlösung eines Themas
- Konfliktmanagement
 - Konfliktmediation
 - Streit- oder Kritikgespräch
 - Richtig kritisieren
 - Schwierige Gesprächssituationen meistern
- Zeit- und Selbstmanagement
 - Prioritäten setzen
 - Ziele planen und definieren
 - Zeitmanagement-Methoden
 - Planungstechniken

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-137

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozentin:

Karen Wesselmann arbeitete nach ihrem betriebswirtschaftlichen Studium langjährig als Managementtrainerin bei der Dresdner Bank AG. Seit 2010 ist Sie als Trainerin und Beraterin bei der Raum Für Führung GmbH mit den Schwerpunkten Führung, Konfliktmanagement und Changemanagement tätig.

Preise:

EUR 1.010,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 1.125,- für Nicht-Mitglieder*

Termin:

06.12. – 07.12.2012

Anmelde-Nr.:

SB412-145

* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Führung als Erfolgsfaktor

Begeistern Sie Ihre Mitarbeiter für Ihre Ziele!

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: ☐ keine Vorabandanreise ☐ keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

B.Sc.

Corinna Ruske

Produktmanagerin

T: 02602 14-137

F: 02602-1495-137

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Persönliche und methodische
Managementkompetenzen

Seminar

Rhetorik – Auftreten, Reden, Wirken

Dozent:

Gerrit Veldhoen

Termin:

22.11. – 23.11.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte

Steigern Sie Ihre Überzeugungskraft

55 Prozent der Wirkung auf das Publikum erzielt der Redner durch seine Körpersprache, das gesprochene Wort bewirkt nur sieben Prozent: Die Kommunikationsforschung hat ermittelt, dass die Form der Rede von wesentlicher Bedeutung ist. Demnach haben auch die besten Inhalte nur dann eine Chance, wahrgenommen zu werden, wenn der Redner überzeugend auftritt.

Sprechen, reden, vortragen – kompetent und überzeugend – sind ihre Schlüsselqualifikationen. Das besagt zumindest die Theorie. In der Praxis tun sich selbst gestandene Unternehmer und Manager manchmal schwer, ihr Anliegen vor Publikum deutlich zu machen: Sie lesen vom Blatt ab und sprechen damit Schreib-Stil. Der Erfolg: Man hört ihnen nicht zu und folgt nicht ihren Gedanken. Entwickeln Sie in diesem Seminar nach einer Auffrischung Ihres Grundlagenwissens erweiterte rhetorische Fähigkeiten auch in schwierigen und persönlich unangenehmen Situationen des beruflichen Alltags immer kompetent und selbstsicher aufzutreten. Ziel dieses Seminars ist es, Ihre Kommunikationstechnik zu optimieren.

Ihr Nutzen:

- Sie bauen ein fundiertes rhetorisches Grundlagenwissen auf.
- Sie bauen Lampenfieber und Redehemmungen ab und erwerben die nötige Sicherheit für ein erfolgreiches Auftreten.
- Sie verbessern Ihre persönliche Ausstrahlung und steigern Ihre Überzeugungskraft.
- Sie lernen, sich spontan vor Publikum zu äußern.
- Sie erfahren, wie Sie verbale und nonverbale Signale Ihrer Gesprächspartner schnell analysieren.
- Sie lernen Ihre Gesprächstaktik effizient umzustellen, um Ihre Ziele zu erreichen.
- Sie steigern Ihre Überzeugungskraft in wichtigen Gesprächssituationen.
- Sie optimieren Ihre Kommunikationstechniken.

Seminarschwerpunkte:

Grundlagen

- So „funktioniert“ Kommunikation
 - Sender – Empfänger Verhältnis
 - Meine Wahrheit! – Deine Wahrheit?
 - Eine Botschaft – vier Lesarten
- Persönliche Wirkungsfaktoren
 - Verbale und nonverbale Botschaften
 - Körpersprache und ihre Wirkung
 - Augenblicke entscheiden über den Erfolg
 - Ihre Stimme erzeugt Stimmung
 - Nutzen Sie Ihren Verstand – sprechen Sie verständlich

Meine Rede

- Thema und Ziel der Rede
- Methodische Vorbereitung als Erfolgsgarant
- Stichwortzettel oder perfektes Manuskript
- Struktur, Aufbau und Gewichtung
- Inhalt und Dramaturgie
- Der erste und der letzte Eindruck
- Die freie Rede

So optimieren Sie Ihre Kommunikation

- Nonverbale Kommunikation und ihre emotionale Wirkung
- Analyse Ihrer Körpersprache
- Selbstbild und Fremdbild im Vergleich
- Stärken profilieren – Praxistipps für den Alltag

Steigern Sie Ihre Überzeugungskraft!

- Selbstvertrauen schafft Selbstsicherheit
- Bildhafte Sprache: Allegorien, Metaphern und Analogien
- Kernbotschaften auf den Punkt bringen
- Wortschatztraining und Schlagfertigkeitssübungen

Seminarmethoden:

Fachvortrag und Diskussion, Praxisbeispiele, Einzel- und Gruppenübungen, Rollenspiele mit Videoanalyse

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

Gerrit Veldhoen, Diplom-Betriebswirt, ist selbstständiger Kommunikationsberater. Er berät mittelständische Unternehmen und Verbände in allen Fragen der Öffentlichkeitsarbeit. Schwerpunktfelder sind Medienarbeit, interne Kommunikation und Krisenkommunikation. Er coacht und trainiert Unternehmer und Führungskräfte in freier Rede und Selbstpräsentation für einen überzeugenden Auftritt in der Öffentlichkeit. Vor seiner Selbstständigkeit arbeitete er als PR-Chef und Pressesprecher in Unternehmen der Finanzwirtschaft sowie des Groß- und Einzelhandels.

Preise:

EUR 1.010,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 1.125,- für Nicht-Mitglieder*

Termin:

22.11. – 23.11.2012

Anmelde-Nr.:

SB412-046

* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Rhetorik – Auftreten, Reden, Wirken

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: ☐ keine Vorabandanreise ☐ keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012.

**Persönliche und methodische
Managementkompetenzen**

Seminar

Unternehmenskultur entwickeln

Kulturelle Veränderungen gezielt gestalten

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte

Unternehmenskultur ist ein nachhaltiger Erfolgsfaktor

Der Unternehmenserfolg wird wesentlich von der Strategie, den Strukturen und Prozessen, der operativen Exzellenz und der Unternehmenskultur geprägt.

Das Top Management und die Führungskräfte gestalten die Unternehmenskultur für ihren Verantwortungsbereich bewusst oder unbewusst. Sie sind die personifizierten Träger und Entwickler der Unternehmenskultur.

In dieser Veranstaltung reflektieren Sie die Ziele für die Weiterentwicklung Ihrer Unternehmenskultur und planen wirksame Wege dorthin.

Welche Merkmale soll Ihre Unternehmenskultur prägen?

- kundenorientiert oder aufgabenorientiert?
- fokussiert oder alles ist gleichwichtig?
- kurzfristig oder langfristig?
- unkompliziert oder komplex?
- innovativ oder konservativ?
- mutig oder vorsichtig?
- individuell oder teamorientiert?
- entscheidungsfreudig oder zögerlich?
- komfortabel oder leidenschaftlich leistungsorientiert?
- schnell oder langsam?

Kulturarbeit ist nicht Selbstzweck, sondern hat eine nachhaltige, wechselseitige Wirkung mit der strategischen Unternehmens- und Organisationsentwicklung.

- Sie erhalten die Möglichkeit eine Bestandsaufnahme für Ihr Unternehmen durchzuführen. Die Analyse liefert Erkenntnisse, unter welchen Umständen Kulturarbeit Wirkung erzielt.
- Sie erarbeiten einen konkreten Plan, wie Sie die Unternehmenskultur in Ihrem Verantwortungsbereich weiterentwickeln können.
- Sie lernen wirksame Methoden und Instrumente, Stolpersteine und deren Lösungen kennen.

Ihr Nutzen:

- Sie analysieren die eigene Unternehmenskultur mit Ihren Stärken, Schwächen und Potenzialen zur Weiterentwicklung.
- Sie klären Ihre eigene Rolle und Möglichkeiten als „Kulturentwickler“.
- Sie lernen wirksame Methoden und Instrumente der zielgerichteten Kulturentwicklung kennen.
- Sie ordnen das Thema Unternehmenskultur anderen zentralen Führungsaufgaben, wie Strategieentwicklung und Organisationsentwicklung zu.
- Sie lernen Vorgehensweisen und Modelle kennen, um einen kulturellen Veränderungsprozess zu gestalten.
- Sie entwickeln einen konkreten Plan zur weiteren Gestaltung der Kultur im eigenen Verantwortungsbereich.

Inhaltsschwerpunkte:

- Was ist Unternehmenskultur?
- Wie wirkt Unternehmenskultur?
- Welche Kultur ist zielführend, welche nicht?
- Unternehmenskultur als Erfolgsfaktor
- Analyse der eigenen Unternehmenskultur
- Erfolgsfaktoren für die Weiterentwicklung der Unternehmenskultur
- Die Rolle der Führungskräfte bei der Gestaltung der Unternehmenskultur
- Gestaltung von kulturellen Veränderungsprozessen
- Der konkrete Plan für den eigenen Verantwortungsbereich

In der Veranstaltung stehen die eigenen Praxisfälle im Fokus. Methodisch wechseln sich Fachvorträge, Erfahrungsaustausch, kollegiale Beratung, Gruppen-Diskussionen, Beratung durch den Dozenten und Planungseinheiten ab.

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Die Dozenten aus dem Hause Goll Consulting bringen neben langjähriger Erfahrung als Berater und Trainer umfangreiche eigene Führungserfahrung, teilweise als Vorstand und Geschäftsführer, mit. Goll Consulting zählt zu den führenden Beratungs- und Trainingsunternehmen, wenn es um Führungskräfteentwicklung, Strategiemoderation und Organisationsentwicklung geht. In den letzten 5 Jahren hat Goll Consulting mehr als 11.000 Führungskräfte in Verbundgruppen, in mittelständischen Unternehmen und in über 10 DAX Unternehmen beraten, trainiert und gecoacht.

Wenn Sie weitere Informationen zum Thema „Unternehmenskultur entwickeln“ wünschen, nehmen Sie einfach Kontakt zu Ihren unten genannten Ansprechpartnern auf oder senden Sie uns diese Seite ausgefüllt als Fax. Gerne stellen wir Ihnen unsere Angebote auch bei Ihnen vor Ort persönlich vor!

- ☐ Wir haben Interesse an weitergehenden Informationen zum Thema „Unternehmenskultur entwickeln“
Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt zu uns auf.

Unternehmenskultur entwickeln

Kulturelle Veränderungen gezielt gestalten

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

Dipl.-Pol. Dr. Holger Bentz

Produktmanager

T: 02602 14-278 | F: 02602-1495-278

holger.bentz@verbundgruppenakademie.de

B.A. Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263 | F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV

Schloss Montabaur | 56410 Montabaur

www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

**Persönliche und methodische
Managementkompetenzen**

Seminar

Zeit- und Selbstmanagement

Dozent:

Volker Griep

Termin:

03.12. – 04.12.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte

Durch gezieltes Zeitmanagement gewinnen Sie zwar nicht mehr Zeit, aber Sie lernen, Ihre zur Verfügung stehende Zeit effizienter zu nutzen

Zeitmanagement unterstützt Sie dabei, die wirklich wichtigen Dinge Ihres Tages zu erledigen. Dadurch erreichen Sie mehr Zufriedenheit und gewinnen Lebensqualität. Und Sie haben durch ein systematisches Zeitmanagement letztlich weniger Arbeit mit Ihren Aufgaben als vorher, weil Sie durch die konsequente Ausrichtung auf das Wesentliche immer die wichtigen Dinge im Blick behalten. Das spart Energie und räumt Kopf und Schreibtisch auf. In diesem Seminar wird neben Grundlagenwissens vor allem erweitertes Wissen zum Thema Zeit- und Selbstmanagement vermittelt. Methoden der Prioritätensetzung, u. a. das Pareto-Prinzip und die ABC-Analyse zählen ebenso zu den Inhalten wie die Analyse des eigenen Arbeitsstils. Außerdem sind Verfahren zum Delegieren von Aufgaben und der realistischen Zeitplanung Inhaltsschwerpunkte des Seminars.

In diesem Seminar wird Ihnen das Handwerkszeug für ein erfolgreiches Zeit- und Selbstmanagement an die Hand gegeben. Sie schaffen es auf diese Weise auch langfristige Ziele zu erreichen und bekommen konkrete Umsetzungshilfen für Ihren beruflichen Alltag. Der praxiserprobte Referent hilft Ihnen bei der Entwicklung Ihrer individuellen Strategie, um das Gelernte optimal umzusetzen.

Ihr Nutzen:

- Sie lernen, sowohl im beruflichen als auch privaten Bereich Prioritäten zu setzen.
- Sie verstehen es, berufliche und private Ziele bestmöglich zu verbinden.
- Sie erhalten eindeutige Hinweise zur effizienten und effektiven Zeiteinteilung.
- Sie verstehen, dass Sie für 80 % der Ergebnisse Ihrer Arbeit nur 20 % der Zeit benötigen.
- Sie lernen Ihren Arbeitsstil zu analysieren und zu optimieren.
- Sie erfahren, wie Sie Ihre Aufgaben priorisieren.
- Sie verstehen, wie Aufgaben sinnvoll delegiert werden.

Seminarschwerpunkte:

- Selbstmanagement
 - Das Gleichgewicht der eigenen Lebensumwelten
 - Zeitdiebe im Leben identifizieren und beseitigen
 - Das Leben bewusster planen und Ziele erreichen
 - Checklisten erstellen und einsetzen
 - Vertrauen in die eigenen Stärken entwickeln
- Ziele planen und definieren
- Zeitmanagement Methoden
 - ALPEN-Methode
 - ABC-Analyse
 - Eisenhower-Prinzip
 - Pareto-Prinzip
- Aufgaben delegieren
 - „Management by“ Methoden
 - Kontrolle delegierter Aufgaben
- Planungstechniken
 - Wochenplanung
 - Tagesplanung

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

Dipl.-Kfm. Volker Griep, ist Experte für die Entwicklung von Seminar-konzepten und die Umsetzung von wissenschaftlichen Erkenntnissen in Beratungstools. Er arbeitet erfolgreich als Moderator, Trainer und Berater in verschiedenen Branchen und inzwischen in mehr als 50 Unternehmen. Als Dozent vermittelt er die Themen Zeit-/Selbstmanagement und die Persönlichkeitsentwicklung an Wirtschaftsakademien. Die Schwerpunkte seiner Arbeit bilden Coaching, Zeitmanagementseminare, Team- und Führungskräfte trainings sowie Prozessbegleitung der Unternehmensentwicklung.

Preise:

EUR 1.010,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 1.125,- für Nicht-Mitglieder*

Termin:

03.12. – 04.12.2012

Anmelde-Nr.:

SB412-048

* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Zeit- und Selbstmanagement

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: ☐ keine Vorabandanreise ☐ keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012.

Persönliche und methodische
Managementkompetenzen



Hochschulstudiengang

Bachelor Management & Hotellerie

Abschluss: Bachelor of Arts (B.A.)

Termine:

Sommersemester: 01. Mai

Wintersemester: 01. November

Ihr Erfolg ist unsere Motivation.

Das Studium richtet sich an:

Ambitionierte Young Professionals in der Hotellerie, die durch einen akademischen Abschluss ihre Karriere fördern möchten sowie an Nachwuchsführungskräfte und Führungskräfte in der Hotellerie, die ihre strategischen und analytischen Management- und Führungskompetenzen erweitern wollen.

Berufsbegleitend erfolgreich studieren

Da der Fachkräfte- und Nachwuchsmangel auch die Hotelbranche erreicht hat, wird die Nachfrage an exzellent ausgebildeten Managern in Zukunft stark steigen. Zugleich fordern zunehmende Internationalisierung und wachsender Konkurrenzdruck innovative Geschäftsideen und ein effizientes Management des Betriebs in der dynamischen Welt der Hotellerie. Leistungsstrake und ambitionierte Mitarbeiter haben somit die besten Karriereaussichten. Durch die Verknüpfung von betriebswirtschaftlichen Grundlagen mit aktuellem Managementwissen und praxisnahe Know-how, werden Sie für branchenspezifische Herausforderungen bestmöglich qualifiziert. Profitieren Sie von der Möglichkeit neben Ihrem Beruf in nur 48 Präsenztagen einen international anerkannten Abschluss zu erwerben und sich somit weltweit die Tore zu verantwortungsvollen Management- und Führungspositionen zu öffnen. Garantiert wird der hohe Qualitätsstandard unseres Studiengangs durch die Akkreditierung der FIBAA.

Ihr Nutzen für Ihr Unternehmen:

- Mit nur 48 Präsenztagen in drei Jahren ist die Abwesenheit Ihres Mitarbeiters aus dem Unternehmen sehr gering.
- Als Arbeitgeber erhalten Sie durch ein integriertes Praxisprojekt einen direkten Wissenstransfer in Ihr Unternehmen.
- Ihre Mitarbeiter erhalten eine fundierte betriebswirtschaftliche Ausbildung mit konkreter Spezialisierung für die Hotellerie.
- Mit dem Bachelor-Studium können Sie als Unternehmen strukturierte Personalentwicklung und Nachwuchsförderung betreiben.

Studienmodell:

Der größte Teil des Studiums wird als Selbststudium geleistet. Die Studenten erarbeiten in Vorbereitung auf die Präsenztage mit Hilfe von bereitgestellten Lernmaterialien die relevanten Thematiken, die in den Präsenzseminaren von den Dozenten aufgegriffen, vertieft und mit Praxisbeispielen veranschaulicht werden. Die 48 Präsenztage sind auf drei Jahre verteilt und finden in viertägigen Blöcken zusammengefasst statt.

Durch die intelligente Kombination von kurzen Präsenzphasen mit einem hohen Selbststudienanteil, können die Lernzeiten flexibel eingeteilt werden.

Im berufsbegleitenden Studium wird viel Wert auf Übung, Reflexion und insbesondere auf die Umsetzung und das Anwenden von Wissen gelegt. Die Studierenden bearbeiten ein auf ihr Unternehmen zugeschnittenes Projekt und schaffen somit einen Mehrwert für ihr Unternehmen.

Studieninhalte:

- Grundlagenfächer
 - Wissenschaft & Methoden, Moderation & Präsentation, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre, Quantitative Methoden, Recht, Organisation, Projektmanagement, Financial Accounting, Management Accounting, Controlling, Finanzmanagement, Unternehmensführung, Marketing, Personalmanagement
- Schwerpunkt: Betriebswirtschaft & Marketing
 - Hotelbetriebswirtschaft, Internationales Hospitality Management, Hotelmarketing, CRM, Marketingkommunikation, Business Communication, Food & Beverage-Management, Event-Management, Sales-Management, Yield-Management
- Schwerpunkt: Leadership & Management
 - Hotelbetriebswirtschaft, Internationales Hospitality Management, Hotelmarketing, CRM, Finanzmanagement in der Hotellerie, Führungs- & Unternehmenskultur, Leadership & Kompetenzentwicklung, Presse- & Öffentlichkeitsarbeit, Qualitätsmanagement, Facility Management

ORGANISATORISCHES

Studiengebühren

36 Monatsraten à EUR 400,- zzgl. EUR 500,- Immatrikulationsgebühr und EUR 500,- Prüfungsentgelt, (gesamt: EUR 15.400,-)

Hinweise:

- Sie können das Studium mit (Fach-)Abitur oder bei entsprechenden Voraussetzungen auch ohne Hochschulreife (z. B. Realschulabschluss und Lehre), dafür mit mehrjähriger Berufserfahrung beginnen.
- Der Abschluss zum staatlich geprüften Hotelbetriebswirt kann in sowohl zeitlicher als auch finanzieller Hinsicht auf das Studium angerechnet werden.

Bachelor Management & Hotellerie

Abschluss: Bachelor of Arts (B.A.)

☐ Bitte senden Sie mir die ausführliche Broschüre zu diesem Studiengang zu.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

Julia Großgarten

Programm-Managerin

T: 02602 14-162 | F: 02602-1495-162

julia.grossgarten@adg-business-school.de

B.Sc. Corinna Ruske

Produktmanagerin

T: 02602 14-137 | F: 02602-1495-137

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

ADG Business School

Schloss Montabaur | 56410 Montabaur

www.adg-business-school.de

Hochschulstudiengänge



Hochschulstudiengang

Bachelor Management & Handel

Abschluss: Bachelor of Arts (B.A.)

Termine:

Sommersemester: 01. Mai

Wintersemester: 01. November

Ihr Erfolg ist unsere Motivation.

Das Studium richtet sich an:

Motivierte junge Menschen, die im Handel Karriere machen und zukünftig Führungs- und Managementaufgaben übernehmen wollen. Auch erfahrenen Berufstätigen wird die Möglichkeit zum Studium und damit zur beruflichen Weiterentwicklung eröffnet.

Berufsbegleitend erfolgreich studieren

Im sich rasch wandelnden Umfeld einer globalen Wirtschaft steigt der Wettbewerbsdruck auch auf Handelsunternehmen. Die daraus resultierenden stetig wachsenden Anforderungen betreffen nicht nur die Unternehmen, sondern auch jeden einzelnen Mitarbeiter. Vor diesem Hintergrund ist eine höhere Qualifikation mit fundiertem betriebswirtschaftlichem Know-how in immer mehr Funktionsbereichen notwendig. Qualifizieren Sie sich mit unserem berufsbegleitenden Bachelorstudium praxisnah für die Herausforderungen in Management und Führung im Groß- und Einzelhandel sowie in Verbundgruppen und Kooperationen. Legen Sie wertvolle betriebswirtschaftlich Grundlagen und profitieren Sie von der besonderen Schwerpunktsetzung auf Handelsthemen. Garantiert wird der hohe Qualitätsstandard unseres Studiengangs durch die Akkreditierung der FIBAA.

Ihr Nutzen als Teilnehmer:

- Als Studierender erwerben Sie mit nur 48 Präsenztagen in drei Jahren den staatlich anerkannten und akkreditierten Hochschulabschluss „Bachelor of Arts“ an der Steinbeis-Hochschule Berlin.
- Sie profitieren von der akademischen Qualifizierung an einer renommierten Universität ohne Unterbrechung Ihrer beruflichen Laufbahn.
- Nach Abschluss des Bachelor-Studiums haben Sie die Möglichkeit, ein Master-Studium und danach eine weiterführende Promotion anzuschließen.
- Sie profitieren von der hohen Qualität unserer Lehre, die wir durch den Einsatz erfahrener Experten aus der Handelspraxis garantieren.
- Beruf und Studium lassen sich durch flexible Lernzeiten ideal kombinieren, ohne dass Sie Ihr persönliches Umfeld verlassen müssen.

Der Nutzen für Ihr Unternehmen:

- Mit nur 48 Präsenztagen in drei Jahren ist die Abwesenheit Ihres Mitarbeiters aus dem Unternehmen sehr gering.
- Als Arbeitgeber erhalten Sie durch ein integriertes Praxisprojekt einen direkten Wissenstransfer in Ihr Unternehmen.
- Ihre Mitarbeiter erhalten eine fundierte betriebswirtschaftliche Ausbildung mit konkreter Spezialisierung für den Handelsbereich.
- Mit dem Bachelor-Studium können Sie als Unternehmen strukturierte Personalentwicklung und Nachwuchsförderung betreiben.

Studienmodell:

Der größte Teil des Studiums wird als Selbststudium geleistet. Die Studenten erarbeiten in Vorbereitung auf die Präsenztage mit Hilfe von bereitgestellten Lernmaterialien die relevanten Thematiken, die in den Präsenzseminaren von den Dozenten aufgegriffen, vertieft und mit Praxisbeispielen veranschaulicht werden. Die 48 Präsenztage sind auf drei Jahre verteilt und finden in viertägigen Blöcken zusammengefasst statt.

Durch die intelligente Kombination von kurzen Präsenzphasen mit einem hohen Selbststudienanteil, können die Lernzeiten flexibel eingeteilt werden.

Im berufsbegleitenden Studium wird viel Wert auf Übung, Reflexion und insbesondere auf die Umsetzung und das Anwenden von Wissen gelegt. Die Studierenden bearbeiten ein auf ihr Unternehmen zugeschnittenes Projekt und schaffen somit einen Mehrwert für ihr Unternehmen.

Inhaltsschwerpunkte:

- **Grundlagenfächer:** Wissenschaft & Methoden, Moderation & Präsentation, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre, Quantitative Methoden, Recht, Organisation, Projektmanagement, Financial Accounting, Management Accounting, Controlling, Finanzmanagement, Unternehmensführung, Marketing, Personalmanagement
- **Handelsmanagement:** Einkauf und Logistik, Genossenschafts- & Verbundwesen, Rechnungslegung und Controlling im Handel, Qualitätsmanagement, Handels- & Mittelstandsökonomie, Einzelhandels-, Großhandels- und Filialorganisation, Marketing & Vertrieb im Handel

ORGANISATORISCHES

Studiengebühren

36 Monatsraten à EUR 400,- zzgl. EUR 500,- Immatrikulationsgebühr und EUR 500,- Prüfungsentgelt, (gesamt: EUR 15.400,-).

Hinweise:

- Sie können das Studium mit (Fach-)Abitur oder bei entsprechenden Voraussetzungen auch ohne Hochschulreife (z. B. Realschulabschluss und Lehre), dafür mit mehrjähriger Berufserfahrung beginnen.
- Anerkennungen erhalten Sie durch die Abschlüsse Handelsfachwirt und diplomierter Betriebswirt ADG in sowohl zeitlicher als auch finanzieller Hinsicht

Bachelor Management & Handel

Abschluss: Bachelor of Arts (B.A.)

☐ Bitte senden Sie mir die ausführliche Broschüre zu diesem Studiengang zu.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

Julia Großgarten

Programm-Managerin

T: 02602 14-162 | F: 02602-1495-162

julia.grossgarten@adg-business-school.de

B.Sc. Corinna Ruske

Produktmanagerin

T: 02602 14-137 | F: 02602-1495-137

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

ADG Business School

Schloss Montabaur | 56410 Montabaur

www.adg-business-school.de

Hochschulstudiengänge



Hochschulstudiengang

Master of Science in International Management

Optional: Zusatzzertifikat für Logistikmanagement

Mehrwert für Verbundgruppen.

Das Studium richtet sich an:

Unternehmen, die hochmotivierte Mitarbeiter suchen sowie Nachwuchsführungskräfte rekrutieren möchten. Das Programm ist branchenübergreifend aufgebaut und kann in Unternehmen jeder Größe durchgeführt werden.

Nachwuchsführungskräfte bearbeiten Ihre Projekte

Der Studiengang Master of Science in International Management der Steinbeis School of International Business and Entrepreneurship unterstützt Unternehmen bei der Rekrutierung, Qualifizierung und Förderung von Nachwuchskräften mit Managementpotenzial. Der M. Sc. International Management ist als „Projekt-Kompetenz-Studium“ aufgebaut und akkreditiert. Die Studierenden arbeiten während der zweijährigen Studiendauer Vollzeit in einem Unternehmen und sind dort für die Durchführung eines vorher definierten Projekts mit verantwortlich. Das theoretische Wissen, um ein solches Projekt durchzuführen, wird in Blockseminaren vermittelt, die in der Regel einmal monatlich auf Schloss Montabaur, in Berlin oder Stuttgart stattfinden. Da die Logistikbranche häufig spezifische Fragestellungen umtreibt, bietet die Hochschule für Studierende, die sich in ihrem Unternehmen mit Logistikprojekten beschäftigen, eine zusätzliche Vertiefung in Logistikmanagement. Zusätzlich zu den Seminaren erhalten die Studierenden individuell und in Gruppen eine intensive Betreuung durch Branchenexperten.

Der Nutzen für Ihre Teilnehmer:

- Nach erfolgreichem Abschluss haben die Studierenden einen akademischen Abschluss und können gleichzeitig mehrere Jahre Berufserfahrung vorweisen.
- Die Studierenden profitieren von führenden Professoren und Experten, die erfolgreich in der Wissenschaft und in der Praxis arbeiten.
- Zeitlich ist der Studiengang durch eine Kombination von Selbststudium und kurzen Präsenzphasen optimal auf die Bedürfnisse von Berufstätigen ausgerichtet.
- Kleine Gruppen mit maximal 30 Teilnehmern sorgen für eine optimale Lernatmosphäre.

Der Nutzen für Ihr Unternehmen:

- Sie bekommen eine vollwertige Arbeitskraft mit wirtschaftswissenschaftlichem Hintergrund, die für Sie relevante Projekte in Ihrem Unternehmen umsetzt.

- Das in den Seminaren vermittelte Wissen sowie aktuelle Forschungsergebnisse gelangen durch die Studenten direkt in Ihr Unternehmen und liefern neue Ansätze für Ihr Tagesgeschäft.
- Die Kosten für das Studium liegen in einem vergleichbaren Rahmen der zu erwartenden Kosten einer Neueinstellung eines Hochschulabsolventen.
- Das Studium in Gruppengrößen von maximal 30 Studenten aus unterschiedlichen Unternehmen ist eine optimale Basis zur Nutzung von Synergien. Von der Netzbildung in der Studiengruppe profitieren die Unternehmen zusätzlich.
- Sie profitieren von dem direkten Praxistransfer durch die Durchführung eines unternehmensrelevanten Projekts und schaffen gleichzeitig einen messbaren wirtschaftlichen Mehrwert für Ihren Betrieb.
- Mit dem Master of Science in International Management betreibt Ihr Unternehmen eine strukturierte Personalentwicklung und Nachwuchsförderung.

Studienablauf

- Innerhalb der zweijährigen Studienzeit wird es 80 Präsenztage geben.
- Die Seminare finden einmal monatlich an drei aufeinanderfolgenden Tagen statt.
- In den Seminaren wird ein breites Spektrum an theoretischen Inhalten vermittelt.
- Die Studenten verfassen insgesamt sechs Projektstudienarbeiten und eine Masterarbeit.
- Die Studenten werden während des Projekts intensiv betreut.
- Teil des Studiums ist eine gemeinsame Studienreise (z.B. nach China oder Brasilien), um den Studierenden Einblick in einen Wachstumsmarkt zu gewähren.

Inhaltsschwerpunkte:

- Praktische Unternehmensführung, Analyse, Strategie & Organisation, Sourcing & Sales, Innovation, Qualität, Produktion, Finanzierung & Controlling, Recht, Business English, Internationalisierung, Personalentwicklung & Führung.
- Schwerpunkt Logistik: Die Vertiefung erfolgt durch die Bearbeitung eines vom Institut für Logistikmanagement wissenschaftlich begleiteten Projekts zu einer Fragestellung aus der Logistik. Dafür wird das „Zertifikat für Logistikmanagement“ verliehen.

ORGANISATORISCHES

Kosten für das Unternehmen:

- Sie zahlen EUR 2.184,- monatlich für einen in Vollzeit tätigen Mitarbeiter mit Hochschulabschluss
- Selbstbeteiligung der Studenten an den Programmgebühren
- Reisekosten zu den Pflichtveranstaltungen
- Freistellung des Management-Assistenten für die Seminare

Hinweise:

- Bei Bedarf unterstützt Sie der Personaldienstleister der SIBE bei der Suche nach geeigneten Studierenden für die Abwicklung Ihrer Projekte.
- Zulassungsvoraussetzungen
 - Mindestens ein abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium
 - Gute bis sehr gute Englischkenntnisse
 - Erfolgreich durchlaufenes Auswahlverfahren bei SIBE
 - KODE®-Test
 - Vertrag mit einem projektgebenden Unternehmen

Master of Science in International Management

Optional: Zusatzzertifikat für Logistikmanagement

☐ Bitte senden Sie mir die ausführliche Broschüre zu diesem Studiengang zu.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

Dipl.-Pol.

Dr. Holger Bentz

Produktmanager

T: 02602 14-278

F: 02602-1495-278

holger.bentz@verbundgruppenakademie.de

ORGANISATORISCHE FRAGEN

B.Sc. Corinna Ruske

Produktmanagerin

T: 02602 14-137 | F: 02602-1495-137

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Hochschulstudiengänge



ADV-Individual

Maßgeschneiderte Lösungen in Top-Qualität

Mehrwert für Verbundgruppen.

Sind Sie auf der Suche nach einer maßgeschneiderten Personal- und Organisationsentwicklungsmaßnahme, die Ihr Unternehmen einen entscheidenden Schritt voranbringt? Wollen Sie ein ganzes Team in diesen Prozess oder in die Veranstaltung einbeziehen? Mit ADV-Individual liefern wir Ihnen diese Lösungen – in gewohnt hoher ADV-Qualität. Gleich, ob es um „vorkonfektionierte“ Programme oder um „ganz eigene“ Maßnahmen geht: Die Kompetenzen der ADV sind individuell für Ihr Unternehmen abrufbar.

ADV-Individualangebote

- richten sich konkret an Ihrem Bedarf aus.
- sind keine Seminare von der Stange! Wir konzipieren für Sie passgenaue Lösungen – angepasst an Ihr Unternehmen, an Ihre Mitarbeiter und an Ihre Strategie.
- sind kostengünstig, weil gleichzeitig eine größere Zahl eigener Führungs- bzw. Fachkräfte qualifiziert werden kann.
- werden von einem starken und erfahrenen Team organisiert und durchgeführt. Von der Konzeption und Planung über die Durchführung und Begleitung bis hin zur Abschlussevaluation stehen Ihnen kompetente Ansprechpartner in der ADV und aus dem Netzwerk der ADV zur Verfügung.
- können vor Ort in Ihrem Haus oder in Ihrer Region durchgeführt werden.

Unsere Grundsätze für die Qualität Ihrer Individualmaßnahme:

- Sie erhalten maßgeschneiderte Lösungen statt Wissenserwerb „von der Stange“.
- Höchste Qualität und Innovation kennzeichnen alle unsere Dienstleistungen.
- Sie profitieren von exzellenten Dozenten aus Wissenschaft, Unternehmensberatung und Praxis.
- Transferunterstützung und hohe Umsetzungsorientierung kennzeichnen unsere Angebote.
- Sie greifen auf umfassende Lösungen zur Beschleunigung der Lernprozesse zurück.
- Unsere Angebote werden in die bestehenden Strukturen und Prozesse Ihres Hauses integriert.

Von der Bedarfsanalyse bis zur Transferunterstützung

Wir unterstützen Sie mit unserem Wissen, unserer Erfahrung und unseren Tools nach Ihren individuellen Anforderungen in 3 Schritten:

1. Bedarfsanalyse

Die ADV verfügt über erprobte Instrumente, um Ihre individuellen Qualifizierungsbedarfe zu klären. Diese reichen von offenen Bedarfserörterungen bis hin zum Einsatz von Kompetenz- und Potenzialanalysen. Basierend auf der individuellen Unternehmensstrategie werden so z. B. die notwendigen Kompetenzanforderungen der Führungskräfte erarbeitet, damit Strategien nicht nur auf dem Papier stehen, sondern auch umgesetzt und gelebt werden.

2. Professionelle Qualifizierungsmaßnahmen bzw. Veranstaltungen

Selbstverständlich ist jede unserer Qualifizierungen als unternehmenseigene, individualisierte Veranstaltung buchbar. Bei Bedarf passen wir Seminare und Programme aus dem offenen ADV-Angebot an Ihre spezifischen Anforderungen an. Oder wir konzipieren gemeinsam etwas Neues für Sie, entsprechend Ihren eigenen Vorstellungen.

3. Nachhaltige Transferunterstützung

Der Transfer von Lerninhalten in die berufliche Praxis ist die Herausforderung in der Personalentwicklung. Ohne Transfersicherungsprozesse verpuffen leider viele Qualifizierungsmaßnahmen wirkungslos. Wir unterstützen Sie durch unterschiedliche Methoden, die von Wissenschecks über Zertifizierungen und verbindlichen Prüfungen bis hin zu Coachings reichen.

Wir sichern Ihnen optimale Qualität bei

- Fachkräfteentwicklungen,
- Führungskräfteentwicklungen,
- Potenzial- und Kompetenzanalysen,
- Coachings und Mentoring,
- Einführung von Führungsinstrumenten,
- Teamentwicklungen und Prozessbegleitungen,
- Tagungen, Kongresse und allem, was Ihrem Erfolg dient.

ORGANISATORISCHES

Was ist zu tun, wenn Sie ADV-Individual nutzen wollen?

Wenn Sie weitere Informationen zur ADV-Individual wünschen, nehmen Sie einfach Kontakt zu Ihren unten genannten Ansprechpartnern auf oder senden Sie uns diese Seite ausgefüllt als Fax. Gerne stellen wir Ihnen unsere Angebote auch bei Ihnen vor Ort persönlich vor!

- ☐ Wir haben Interesse an weitergehenden Informationen zum ADV-Individual.
Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt zu uns auf.
- ☐ Wir haben Interesse an ADV-Individual zu folgendem Thema/
für folgende Zielgruppe:

Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt zu uns auf.

ADV-Individual

Maßgeschneiderte Lösungen in Top-Qualität

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

Dipl.-Pol.

Dr. Holger Bentz

Produktmanager

T: 02602 14-278

F: 02602-1495-278

holger.bentz@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

TABOR®

Thematisieren, Aktivieren, Balancieren, Organisieren, Realisieren

Mehrwert für Verbundgruppen.

TABOR® ist ein neuer, einzigartiger Prozess, in dem alle Wissensträger, Entscheider und Beteiligten an einer komplexen Problemstellung gemeinsam mit ausgewählten Experten konkrete Lösungen entwickeln, die passgenau auf die individuelle Situation des Unternehmens zugeschnitten sind, aus eigener Kraft umgesetzt werden können und von Beginn an Betroffene zu Beteiligten machen.

TABOR® – aus eigener Kraft Lösungen entwickeln

Die Komplexität des Handelsgeschäfts nimmt stetig zu, gleichzeitig verlieren universelle Lösungsstrategien immer mehr an Bedeutung. Mit TABOR® bieten wir Ihnen eine Methode, die das kollektive Wissen und die Praxiserfahrung Ihrer Mitarbeiter oder Ihrer Kollegen aus anderen Häusern effektiv und effizient für die Zukunftsfähigkeit Ihres Hauses nutzt. Am Ende eines 2- bis 3-tägigen TABOR® steht ein ganz konkreter, individueller Handlungsplan: „Wer macht was bis wann?“

Effektive Wissensvernetzung – im eigenen Haus!

Die eigenen Mitarbeiter kennen die Stärken und Schwächen Ihres Hauses am besten. Im TABOR® werden deshalb alle Wissensträger, Entscheider und Beteiligten einer komplexen Problemstellung in den Lösungsprozess einbezogen. Wollen Sie Ihr Haus beispielsweise strategisch neu ausrichten, die Kundenbindung und den Vertrieb stärken oder eine Fusion vorbereiten? Gemeinsam mit unseren ausgewiesenen Experten und der gebündelten Kompetenz Ihrer Mitarbeiter entwickeln Sie in kürzester Zeit individuelle Maßnahmen zur Lösung der wesentlichen Fragestellungen Ihres Hauses. Mit TABOR® gelingt es Ihnen, die beteiligten Mitarbeiter in den Entscheidungsprozess einzubinden und die Herausforderungen aus eigener Kraft zu meistern.

Ihr Nutzen:

- In Ihrem Unternehmen vorhandener Sachverstand wird effektiv und effizient vernetzt und zielgerichtet genutzt.
- Sie bekommen Input durch Expertenimpulse und Kollegen aus anderen Häusern.
- Der Prozess konzentriert sich auf die für Ihr Unternehmen relevanten Fragestellungen.
- Wir unterstützen Sie bei der Sicherstellung der tatsächlichen Umsetzung der erarbeiteten Maßnahmen.

Das alles kann TABOR® leisten:

- Gemeinsame Leitbildentwicklung mit allen Mitarbeitern. Beispielsweise: 1 Tag, 200 Personen in einer Mehrzweckhalle. Erarbeitung und Verabschiedung von 8 Eckpfeilern für die Unternehmenspolitik.
- Praxisworkshop für geschäftsführende Vorstände zukunftsorientierter Verbundgruppenzentralen und Kooperation auf Schloss Montabaur. Dauer: 2,5 Tage. Zielsetzung: Identifikation von je rund 250.000 Euro Einsparpotenzial in den Häusern.
- Konfliktbewältigung nach gescheiterter Fusion. Beispiel: 4 Tage, 30 Top-Führungskräfte beider Unternehmen. Erarbeitung einer gemeinsamen Unternehmensstrategie auf einer einsamen Berghütte im Bayerischen Wald ohne Handy-Empfang.
- Strategische Vertriebsorientierung im Bereich Firmenkundenbetreuung. Beispiel: 10 junge Wilde und 10 alte Haudegen legen sich offen die Karten. Ergebnis: In 2 Tagen mehr gelernt als in den letzten 2 Jahren im Unternehmen.

TABOR® folgt in Konzeption und Ablauf dem nebenstehenden Phasenmodell, das stets auf die ganz spezifischen Bedürfnisse Ihres Unternehmens angepasst wird.

TABOR® steht für:

1. Thematisieren

Worum geht es uns genau?
Worauf wollen wir fokussieren?
Was wollen wir erreichen?

2. Aktivieren

Wer sind die Schlüsselpersonen im Unternehmen?
Was müssen diese wissen?

3. Balancieren

Was ist wichtig, was unwichtig?
Was gilt es zu bewahren?
Was müssen wir erneuern?

4. Organisieren

Was müssen wir konkret tun?
Welche Prioritäten setzen wir?
Was sind die Voraussetzungen?

5. Realisieren

Wie sichern wir die Umsetzung?
Woran bemessen wir den Erfolg?

ORGANISATORISCHES

Was ist zu tun, wenn Sie sich für TABOR® interessieren?

Wenn Sie Fragen zu TABOR® haben oder weitere Informationen wünschen, nehmen Sie einfach Kontakt zu den unten genannten Ansprechpartnern auf. Sie helfen Ihnen gerne weiter.

- ☐ Ich interessiere mich für TABOR. Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt zu mir auf.

TABOR®

Thematisieren, Aktivieren, Balancieren, Organisieren, Realisieren

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

Dipl.-Pol.

Dr. Holger Bentz

Produktmanager

T: 02602 14-278

F: 02602-1495-278

holger.bentz@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

ADV-Regional – kurze Wege in der Personalentwicklung

Sie bestimmen die Zeit, den Ort und das Thema!

Mehrwert für Verbundgruppen.

Mit dem neuen ADV-Format „ADV-Regional“ gehen wir noch individueller auf Ihre Wünsche ein: Nennen Sie uns die Veranstaltung aus unserem aktuellen Seminarangebot oder das, für die Sie sich interessieren bzw. für das Sie eine Lösung suchen. Gemeinsam mit Ihnen machen wir uns auf die Suche nach weiteren Unternehmen, die ebenfalls an dieser Veranstaltung oder der Problemlösung interessiert sind. Sobald wir mindestens acht Teilnehmer gefunden haben, stimmen wir mit den Beteiligten und den Referenten die detaillierten Inhalte sowie den bevorzugten Ort und Termin ab.

ADV-Regional bietet Ihnen auf diesem Weg:

- eine bestimmte ADV-Veranstaltung zu Ihrem Wunschtermin
- eine ADV-Veranstaltung direkt in Ihrer Nähe ohne lange Anfahrtswege und Übernachtungen
- eine qualitätsgesicherte ADV-Veranstaltung zu Ihrem frei wählbaren Wunschthema als aktive Unterstützung in einer aktuellen Frage oder einem laufenden Projekt

Ihr Nutzen:

- Mit ADV-Regional bieten wir Ihnen die Gelegenheit, ADV-Qualität vor Ort und damit aus nächster Nähe zu erleben.
- Mit ADV-Regional gehen wir noch individueller auf Ihre Bedürfnisse ein, denn Sie können Thema, Zeit und Ort bestimmen.
- Mit ADV-Regional eröffnen wir Ihnen die Möglichkeit, den Seminarbesuch zeitlich ideal in mögliche Umsetzungsprojekte zu integrieren.
- Mit ADV-Regional reduzieren Sie nicht nur Abwesenheitszeiten für Ihr Haus. Vielmehr führt ADV-Regional durch geringere bzw. keine Reise- und Unterbringungskosten zu einer aktiven Kostenersparnis. Dies ist besonders interessant, wenn es sich beispielsweise um ein zweitägiges Seminar handelt und Sie weite Wege zurücklegen müssten. Noch attraktiver wird diese Alternative, wenn Sie mit mehreren Personen aus Ihrem Unternehmen eine solche Veranstaltung besuchen möchten.
- Mit ADV-Regional können Sie sich auf die Inhalte konzentrieren. Die ADV kümmert sich um den Rest.

Was ist zu tun, wenn Sie ADV-Regional nutzen wollen?

Zu jedem Angebot ist ein persönlicher Ansprechpartner genannt. Rufen Sie die Ansprechpartnerin oder den Ansprechpartner einfach an und besprechen Sie mit diesem Ihren Durchführungswunsch. Gemeinsam stimmen Sie anschließend das weitere Vorgehen ab. Gerne können Sie sich auch an Ihre unten genannten Ansprechpartner wenden.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

ORGANISATORISCHES

☐ Wir haben Interesse an weitergehenden Informationen zum ADV-Regional. Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt zu uns auf.

☐ Wir haben Interesse an ADV-Regional für folgende Veranstaltung/ folgendes Thema:

Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt zu uns auf.

ADV-Regional – kurze Wege in der Personalentwicklung

Sie bestimmen die Zeit, den Ort und das Thema!

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

Dipl.-Pol.

Dr. Holger Bentz

Produktmanager

T: 02602 14-278

F: 02602-1495-278

holger.bentz@verbundgruppenakademie.de

ORGANISATORISCHE FRAGEN

Anja Schardt

Assistentin

T: 02602 14-156

F: 02602-1495-156

anja.schardt@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

IHRE NOTIZEN

Handwriting practice lines consisting of 25 horizontal dotted lines.

IHRE NOTIZEN

Handwriting practice lines consisting of 25 horizontal dotted lines.



Dipl.-Ing.agr.
Markus W. Ebel-Waldmann
 T: 02602 14-136
 F: 02602 1495-136
 markus.ebel-waldmann@
 verbundgruppenakademie.de



Dr. Ludwig Veltmann
 T.: 030 590099-618
 F.: 030 590099-617
 ludwig.veltman@
 verbundgruppenakademie.de



Dr. Holger Bentz
 T: 02602 14-278
 F: 02602 1495-278
 holger.bentz@
 verbundgruppenakademie.de



Dipl.-Kfm.
Jörg Glaser
 T.: 0221 35 53 71 30
 F.: 0221 35 53 71 50
 joerg.glaser@
 verbundgruppenakademie.de



B. A.
Simon Birbacher
 T: 02602 14-263
 F: 02602 1495-263
 simon.birbacher@
 verbundgruppenakademie.de



Dipl.-Kffr.
Kristiana Balzer
 T.: 0221 35 53 71 33
 F.: 0221 35 53 71 50
 kristiana.balzer@
 verbundgruppenakademie.de



Dipl.-Ing.agr.
René Borresch
 T: 02602 14-221
 F: 02602 1495-221
 rene.borresch@
 verbundgruppenakademie.de



Dr. Konstantin Kolloge
 T.: 030 59 00 99 661
 F.: 030 59 00 99 617
 konstantin.kolloge@
 verbundgruppenakademie.de



B.Sc.
Corinna Ruske
 T: 02602 14-137
 F: 02602 1495-137
 corinna.ruske@
 verbundgruppenakademie.de



Dipl.-Kfm. (FH)
Armin Wölbeling
 T.: 0221 35 53 71 40
 F.: 0221 35 53 71 50
 armin.woelbeling@
 verbundgruppenakademie.de



Handelsfachwirtin (IHK)
Anja Schardt
 T: 02602 14-156
 F: 02602-1495-156
 anja.schardt@
 verbundgruppenakademie.de

**Akademie der Verbundgruppen ADV –
eine Gemeinschaftsinitiative des MITTEL-
STANDSVERBUNDES – ZGV und der ADG**
Schloss Montabaur
56410 Montabaur

Zentrale:
Telefon: 02602 14-0
Telefax: 02602 14-121

Servicecenter Seminare:
Telefon: 02602 14-500
Telefax: 02602 1495-500

E-Mail: service@verbundgruppenakademie.de
Internet: www.verbundgruppenakademie.de

Programmübersicht Akademie der Verbundgruppen ADV
Stand: Januar 2012
Angebote im Rahmen ADG-Jahresprogramms 2012