



2013

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

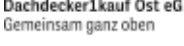


→
Die Seiten des Blocks sind
einzeln heraustrennbar.



REFERENZEN

(Auszug)

 Dachdecker1kauf Ost eG Gemeinsam ganz oben Braunschweig	 SHK Bruchsal	 EUKRONICS best of electronics Ditzingen	 ... alles für Bäcker und Konditoren BAKO Duisburg	 HolzLand DIE Kooperation. Düsseldorf
 BAKO Edingen-Neckarhausen	 NOWEDA Die Apothekergenossenschaft Essen	 GALDI AKADEMIE Frankfurt	 EVV Bau Punkt Die Profis für den Bau und Mehr Handel Vermietung Beratung Service DIE STARKE GEMEINSCHAFT Göppingen	 ZEDACH G R U P P E Hamm
 @k Telekommunikation Hartmannsdorf	 DEG Alles für das Dach Koblenz	 ANWR GROUP Mainhausen	 Eckert Münster	 ASSIMA Neuss
 point S Reifen, Räder, Auto-Service. Ober-Ramstadt	 MAGOS Stuttgart	 ZEG Zentralfachverband Stuttgart	 GEFAKO Die Gebäudespezialisten Wendlingen	 E/D/E Wuppertal

Praxisrelevante Qualifizierung für den Verbund

Mehrwert für Verbundgruppen.

Machen auch Sie Ihre
Mitarbeiter fit für den
zukünftigen Erfolg Ihres
Unternehmens!



Ein exzellentes Wirtschaftsmodell braucht exzellente Fach- und Führungskräfte! Verbundgruppen haben sich stets als die Stabilitätsanker des Mittelstandes erwiesen, sie verbessern systematisch die Perspektiven der beteiligten Unternehmen. Doch noch nie waren Verbundgruppen so sehr auf qualifizierte Entscheidungsträger und Arbeitskräfte angewiesen wie heute – auf Menschen, die das Unternehmen nach außen verkörpern, mit hervorragendem Fachwissen aufwarten und jeden Arbeitstag zur Weiterentwicklung nutzen. Solche Mitarbeiter sind Juwelen, die sich nur durch kluge Personalauswahl entdecken und dann durch eine gezielte Personalentwicklung schleifen lassen.

Die Akademie der Verbundgruppen ADV ist Motor und zentrale Plattform der Personalentwicklungs- und Qualifizierungsarbeit der Verbundgruppen. Wir fördern die Leistungskraft Ihrer Fach- und Führungskräfte durch innovative und maßgeschneiderte Qualifizierungsangebote, die für Sie individuell bundesweit an jedem Standort durchgeführt werden können.

Seit der Gründung der ADV haben verschiedenste Verbundgruppen und Kooperationen unsere Maßnahmen in Anspruch genommen. Einen Auszug erhalten Sie auf Seite 3.

Wir freuen uns sehr, Ihnen hiermit die aktuelle Portfolioübersicht der ADV vorzulegen. Neben vielfältigen neu entwickelten Weiter-

bildungsmaßnahmen für alle Karrierestufen im Management- und Fachkräftebereich werden attraktive Angebote zur Managementqualifikation, Fachkräftequalifikation und Aufstiegsfortbildung sowie akademische Qualifikationen in Form berufsbegleitender Bachelorstudiengänge vorgestellt.

Nutzen auch Sie die zahlreichen Qualifizierungsmöglichkeiten unserer gemeinsamen Verbundgruppenakademie! Machen auch Sie Ihre Mitarbeiter fit für den zukünftigen Erfolg Ihres Unternehmens im Wettbewerb mit den Großkonzernen und Kapitalriesen.



Dr. Ludwig Veltmann



René Borresch



Jetzt einscannen
und mehr erfahren!



www.facebook.de/meineadv

INHALTSVERZEICHNIS

Praxisrelevante Qualifizierung für den Verbund	4
Tagungen der Partner 2013	6
Managementprogramme	
FUTUR 2013/2014	7
Unternehmensnachfolge	
Unternehmensnachfolge	9
Handelsfachwirt	
Geprüfte/r Handelsfachwirt/-in IHK	11
Marketing/Vertrieb	
Entwicklung von Marketing- und Verhandlungsstrategien	13
Social-Media-Konzepte für Verbundgruppen	15
Vertriebstraining kompakt	17
Zertifizierter Kommunikationsmanager ADV	19
Einkauf	
Zertifizierter Einkaufsmanager ADV	21
Finanzen, Risikomanagement, Controlling	
Inventurdifferenzen vermeiden	23
Jahresabschlussanalyse	25
Logistik	
Zertifizierter Lagerleiter ADV	27
Zertifizierter Logistikmanager ADV	29
Unternehmenssteuerung, Unternehmensorganisation	
Grundlagen der Betriebswirtschaft für Praktiker	31
Strategische Unternehmensführung	33
Unternehmensorganisation und Personalmanagement	35
Persönliche und methodische Managementkompetenzen	
Persönlichkeitsanalyse und Führungskompetenz	37
Praxisorientiertes Projektmanagement	39
Rhetorik – Auftreten, Reden, Wirken	41
Zeit- und Selbstmanagement	43
Zukunftsmanagement in Verbundgruppen	45
Hochschulstudiengänge	
Bachelor Management & Handel	47
Bachelor Management & Hotellerie	49
Ehrenamt	
Ehrenamtsqualifikation für Verbundgruppen	51
ADV-Individual	
ADV-Individual	53
TABOR®	55
ADV-Regional	
ADV-Regional – kurze Wege in der Personalentwicklung	57



TAGUNGEN DER PARTNER 2013

PEAK 2013

07.05. – 08.05.2013

Berlin

www.peak-symposium.de

ServiCon Dienstleistungstag

09.10.2013

Berlin

www.servicon.de

8. Deutscher Kongress für Großhandel und Kooperationen

09.10. – 10.10.2013

Berlin

www.mittelstandsverbund.de

Managementprogramm

FUTUR 2013/2014

Die praxisorientierte Managementqualifikation für (Nachwuchs-)Führungskräfte

Programmstart:

24.06.2013

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 Feedback 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.

Themenschwerpunkte:

- Mitarbeiterführung
- Unternehmensführung
- Marketing und Verhandlung
- Finanzwirtschaft
- Organisation und Personal
- Risiko und Steuern
- Recht
- Kommunikation

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

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine:

Modul 1: 24.06.13 – 28.06.13
Modul 2: 16.09.13 – 20.09.13
Modul 3: 07.10.13 – 11.10.13
Modul 4: 04.11.13 – 08.11.13
Modul 5: 09.12.13 – 13.12.13
Modul 6: 13.01.14 – 17.01.14
Modul 7: 03.02.14 – 07.02.14
Klausurenwoche: 17.02.14 – 21.02.14
Abschlusswoche: 02.06.14 – 06.06.14

Anmelde-Nr.:

SRB413-002

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

FUTUR 2013/2014

- ☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.
- ☐ Bitte senden Sie mir die ausführliche Broschüre zu.
- ☐ Hiermit melde ich mich zu FUTUR an.

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

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 2013

Seminar

Unternehmensnachfolge

NEU

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Geschäftsführer, Inhaber und selbständige Kaufleute.

Planen Sie frühzeitig die Übergabe Ihres Unternehmens!

Inhaber, aber auch Geschäftsführer von Familienunternehmen müssen sich zu einem bestimmten Zeitpunkt die Frage stellen, ob und wie das Unternehmen weitergeführt werden kann. Das Ziel unseres Seminares ist es, für diese Thematik zu sensibilisieren und daraus realisierbare Handlungsmodelle abzuleiten. Unterschiedliche Altersgruppen und die jeweiligen Sensibilisierungsgrade werden in dem modularen Angebot differenziert analysiert.

Für die Unternehmensnachfolge gilt grundsätzlich: Je früher die Planung für die Übergabe beginnt, desto besser ist dies für den weiteren Erfolg und das Fortbestehen des Unternehmens.

Unsere Veranstaltung deckt den kompletten Themenkanon ab, der – aus Sicht der übergebenden Generation und aus Sicht der Übernehmenden – für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge relevant ist.

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten einen ersten Überblick über erfolgreiche Szenarien einer nachhaltig erfolgreichen Unternehmensnachfolge.
- Sie bekommen Modelle an die Hand, um das Unternehmen gegen altersbedingten Know-how-Verlust abzusichern.
- Sie erarbeiten gemeinsam mit unseren Nachfolgecoaches, welche Grundsatzfragen Sie aus den beiden unterschiedlichen Perspektiven zunächst beantworten müssen.
- Sie werden gerüstet, neben den menschlichen Herausforderungen auch den rechtlichen und steuerlichen Erfordernissen im Sinne des Unternehmens gerecht zu werden.

Inhaltsschwerpunkte:

Sensibilisieren: Impulsvorträge zur Thematik

- Unternehmensnachfolge im Mittelstand - Chancen der Übergebenden sowie der Übernehmenden, etc.
- Erfahrungsberichte
- Externer Impuls: Welche Anforderungen stellt die Bank an die Beteiligten?

Aktivieren: Strategische Herausforderungen für Inhaber/Geschäftsführer

- Kurzvorstellung möglicher Übergabemodelle
- Erläuterung möglicher Zahlungsmodalitäten
- Erarbeitung möglicher Übergabefahrpläne

Befähigen: Strategische Herausforderungen für Nachfolger

- Branchenvergleiche zur Beurteilung des Unternehmens
- Planung der Auswirkungen von Investitionen hinsichtlich Rentabilität und Liquidität
- Ermittlung von Ausgleichs- bzw. Abfindungsbeträgen an Angehörige und Teilhaber

Organisieren: Maßnahmenworkshop Unternehmensnachfolge mit Detailfahrplan

- Bedeutung der rechtlichen und steuerlichen Grundlagen
- Berücksichtigung der finanziellen und betriebswirtschaftlichen Aspekte
- Besonderheiten bei der Wertfeststellung des Unternehmens
- Etablierte Abfindungsregeln und Möglichkeiten der Altersabsicherung

ORGANISATORISCHES

Wenn Sie weitere Informationen zum Thema Unternehmensnachfolge wünschen, nehmen Sie einfach Kontakt mit den unten genannten Ansprechpartnern auf. Unser Individualangebot zur Thematik „Unternehmensnachfolge“ orientiert sich grundsätzlich an den speziellen Gegebenheiten Ihres Unternehmens.

Unternehmensnachfolge

- ☐ Wir haben Interesse an weitergehenden Informationen zum Thema Unternehmensnachfolge.

Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt zu uns auf.

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....
.....

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

Qualifizierungsprogramm

Geprüfte/r Handelsfachwirt/-in IHK

Vorbereitungskurs und Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer

Programmstart:

21.10.2013

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.: (SRB413-001)

Teil 1: 21.10. – 26.10.2013
Teil 2: 18.11. – 23.11.2013
Teil 3: 09.12. – 14.12.2013
Teil 4: 13.01. – 18.01.2014
Teil 5: 03.02. – 08.02.2014
Teil 6: 17.02. – 22.02.2014
Teil 7: 10.03. – 14.03.2014
Schriftliche Prüfung: 20.03. – 21.03.2014
Mündliche Prüfung: 26.06.2014 (voraussichtlich)

Geprüfte/r Handelsfachwirt/-in IHK

Vorbereitungskurs und Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

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 2013

Seminar

Entwicklung von Marketing- und Verhandlungsstrategien

Dozenten:

Wolfram Kuhn
Robert Berkemeyer

Termin:

04.11. – 08.11.2013

NEU

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte sowie Nachwuchsführungskräfte, die sich auf die Übernahme weitergehender Aufgaben vorbereiten oder ihre Marketingkenntnisse vertiefen möchten.

Wie Sie Ihr Haus richtig positionieren

Der Unternehmensbereich „Marketing“ liefert einen essentiellen Beitrag zum Erfolg eines Unternehmens, so dass strategische Entscheidungen oftmals weit oben in der Hierarchieebene getroffen werden müssen. Was bedeutet es aber, Marketing für ein Unternehmen zu betreiben? Hierunter versteht man nicht nur die Ausarbeitung und Umsetzung von Werbekonzepten, sondern auch die Planung und Einführung neuer Produktreihen, die Steigerung des Bekanntheitsgrades durch PR-Maßnahmen sowie die Analyse der Wettbewerber, des Sortiments und der Kunden. Hinzukommen die Akquise von Neukunden und die Pflege bestehender Kunden und Schlüsselkunden.

Im Rahmen unserer Veranstaltung bekommen Sie das notwendige Handwerkszeug vermittelt, um dieses komplexe Feld optimal in Ihrer Genossenschaft zu managen. An zwei Tagen trainieren Sie zudem, professionelle Verhandlungsgespräche auf hohem Niveau zu führen.

Ihr Nutzen:

- Sie lernen virtuelle, klassische und moderne Marketinginstrumente kennen und wissen, wie Sie diese in Kampagnenplänen sinnvoll kombinieren.
- Sie sind in der Lage, Chancen und Potenziale des Marktes zu erkennen und proaktiv für Ihr Unternehmen nutzbar zu machen.
- Sie bekommen das notwendige Wissen an die Hand, wie Sie Strategien und Maßnahmen im Marketing und Vertrieb optimal verzahnen.
- Sie entwickeln langfristige Erfolgsstrategien zur Kundenzufriedenheit, -bindung und -orientierung und leben diese nachhaltig im Unternehmen mit.
- Sie eignen sich an, Ihre Verhandlungspartner einzuschätzen und situativ über den richtigen Verhandlungsstil zu entscheiden.

- Sie wissen, wie Sie Einwänden in Verhandlungen angemessen begegnen, ihre eigene Meinung überzeugend vertreten und wie Sie Kompromisse finden und eingehen.

Inhaltsschwerpunkte:

Marketing- und Vertriebsmanagement

- Marktanalyse und Bestandsaufnahme
- Sortimentsanalyse
- Kundenanalyse
- Positionierung
- Marketingstrategien
- Marketing-Mix
- Kooperationsmarketing
- Empfehlungsmarketing
- Customer Relationship Management (CRM)
- Marketingplan erstellen
- Vertriebsziele festlegen
- Vertriebsstrategie entwickeln
- Durchführung von Vertriebsmaßnahmen
- Messung der Kundenzufriedenheit

Verhandlungstraining

- Was ist erfolgreiches Verhandeln?
- Ziele einer Verhandlung
- Chronologischer Ablauf einer Verhandlung – die sechs Verhandlungsphasen
- Die „harte“ und „weiche“ Verhandlungsstrategie – Was ist langfristig erfolgreich?
- Die innere Einstellung
- Kommunikation in der Verhandlung
- Der erfolgreiche Abschluss einer Verhandlung und die Behandlung von Einwänden
- Subjektive Wahrnehmung
- Unterschiedliche Verhandlungspartner und wie Sie mit ihnen umgehen sollten
- Praxistipps für eine gute Verhandlung
- Rollenspiele zu konkreten Verhandlungssituationen

Hinweis:

Die Teilnahme an diesem Seminar kann Ihnen auf die Teilnahme an dem Managementprogramm FUTUR anerkannt werden.

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-137

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Wolfram Kuhnen, Innovative Management Beratung
Robert Berkemeyer, Berkemeyer change management

Preise:

EUR 1.970,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 2.190,- für Nicht-Mitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termin:

04.11. – 08.11.2013

Anmelde-Nr.:

SB413-039

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

Entwicklung von Marketing- und Verhandlungsstrategien

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....
.....

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 2013

Marketing/Vertrieb



Seminar

Social-Media-Konzepte für Verbundgruppen

Dozent:
Michael Heipel

Termin:

21.03. – 22.03.2013

NEU

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Spezialisten und Ressortverantwortliche aus den Bereichen Unternehmenskommunikation und Marketing von Verbundgruppen und Kooperationen

Erarbeiten Sie Praxismodelle für Verbundgruppenzentralen und Mitgliedsunternehmen!

Die aktuelle Situation zeigt, dass einige Verbundgruppen bereits sehr weit in der Entwicklung eines stimmigen Konzeptes für die Aktivitäten auf den sozialen Plattformen sind - andere wiederum haben noch erheblichen Nachholbedarf bzw. stehen noch am Beginn ihrer Aktivitäten.

Anders als bei Konzernunternehmen stellt Social Media für Verbundgruppen eine besondere Herausforderung dar: Wie lässt sich ein stimmiges Konzept für die gesamte Gruppe entwickeln, das sowohl die Interessen der Mitglieder als auch die der Zentrale berücksichtigt? Mit welchen Inhalten können Kooperationen und ihre Mitglieder bei ihren „Fans“ punkten? Welche Aktivitäten sollten von der Zentrale gesteuert werden, welche vom Mitglied selbst? Mit welchen Leistungen und Hilfestellungen können die Verbundgruppen ihre Mitglieder in den sozialen Netzwerken unterstützen?

Diese und weitere Fragen werden im Rahmen des ADV-Seminars beantwortet. Integraler Bestandteil des Seminars ist es, dass Sie selbstständig - im Rahmen von Gruppenarbeiten mit Fachkollegen und moderiert von einem Social-Media-Experten - Bausteine und Konzepte entwickeln, die Sie direkt in den Unternehmensalltag Ihrer Kooperation integrieren können. Dabei stehen die Besonderheiten von Verbundgruppen wie auch die bisherigen Erfahrungen der Teilnehmer im Mittelpunkt.

Ihr Nutzen:

- Sie entwickeln einen eigenständigen Ansatz zur Etablierung eines Social-Media Konzeptes für Ihre Verbundgruppe.
- Sie erarbeiten sich ein umfangreiches Verständnis für die Herausforderungen auf den unterschiedlichen Ebenen der Verbundgruppen (Zentrale und Mitglieder).

**Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.
Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263**

- Sie profitieren vom Erfahrungsschatz der Seminarteilnehmer.
- Sie lernen unterschiedliche Modelle der Arbeitsteilung zwischen Zentrale, Mitgliedern und Dienstleistern kennen und entwickeln Strategien für Ihre Verbundgruppe.

Inhaltsschwerpunkte:

Grundlagen und Praxisbeispiele

- Zahlen, Daten, Fakten: Die Bedeutung von Social Media im Marketingmix
- Ziele, Zielgruppen und Plattformen
- Best Practice: Wer macht was? Ein Überblick über die Verbundgruppen-Szene
- Zentral vs. dezentral gesteuerte Social-Media-Konzepte: Chancen und Risiken; Mischsysteme als Königsweg?

Intensiv-Workshop:

Im Rahmen von Kleingruppen diskutieren und erarbeiten die Teilnehmer Praxismodelle für die Zusammenarbeit zwischen Zentrale und Mitgliedsunternehmen:

- Entwicklung konkreter Bausteine und Konzepte für die Verbundgruppenzentrale
- Unterstützung der Mitgliedsunternehmen
 - Wie sieht ein Trainingskonzept für angeschlossene Unternehmen aus?
 - Wie können Starterpakete für Facebook, Unternehmensblog, Twitter, XING, Youtube und Flickr definiert werden?
 - Wie sieht ein konkreter Redaktionsplan für Social-Media-Aktivitäten aus?
- Nutzung von Agenturdienstleistungen
 - Welche Arbeitspakete können über Agenturen erbracht werden?
 - Was sollte intern gelöst werden?
- Social-Media-Monitoring
 - Wie kann die Zentrale die Anschlusshäuser beim Monitoring unterstützen?
 - Welches sind die wichtigsten Benchmarks und Key Performance Indicators (KPI)?
 - Wie sind Eskalationsprozesse in Krisensituationen zu definieren (Stichwort „Shitstorm“)?
 - Wie kann die Zentrale die Einhaltung von CI-Richtlinien und Guidelines sicherstellen?

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

Dipl.-Kfm. Michael Heipel ist Executive Director Marketing und Eventmanagement beim Weltverband der Zeitungen und Nachrichtenmedien mit mehr als 18 Jahren Erfahrung auf Unternehmens- und Agenturseite im Offline- und Online-Marketing, Social Media und Events. Unter <http://michaelheipel.wordpress.com> bloggt er über Eventinnovationen, Technologie und Social Media und ist auf Twitter unter @michaelheipel zu finden.

Preise:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 990,- für Nicht-Mitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termin:

21.03. – 22.03.2013

Seminarbeginn:

21.03.2013 um 10 Uhr

Anmelde-Nr.:

SB413-161

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

Social-Media-Konzepte für Verbundgruppen

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

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

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

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 2013

Marketing/Vertrieb



Seminar

Vertriebstraining kompakt

Verbessern Sie Ihre Verkaufsaktivitäten!

Dozent:

Stefan Krämer

Termine:

23.05. – 24.05.2013 *oder*

18.11. – 19.11.2013

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte aus dem Vertrieb in Handel, Handwerk und Kooperationen

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:

Stefan Krämer ist staatlich geprüfter Agrar-Techniker und Gesellschafter eines Veredelungsbetriebs. Er verfügt über viele Jahre Erfahrung im Vertrieb unterschiedlichster Güter und Dienstleistungen. Nach elf Jahren erfolgreichem Vertrieb gründete er das Unternehmen K-Konzepte. Sein Hauptaugenmerk bei der Gestaltung von Seminaren liegt in der optimalen Verzahnung von Theorie und Praxis.

Preise:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 990,- für Nicht-Mitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine/Anmelde-Nr.:

(bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin):

- ☐ 23.05. – 24.05.2013 (SB413-125)
☐ 18.11. – 19.11.2013 (SB413-126)

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

Vertriebstraining kompakt

Verbessern Sie Ihre Verkaufsaktivitäten!

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

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

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

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 2013.

Marketing/Vertrieb

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Kommunikationsmanager ADV

Programmstart:

28.08.2013

NEU

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte in der Unternehmenskommunikation

Erfolgreich können Unternehmen am Markt nur agieren, wenn sie bekannt und anerkannt sind.

Der Öffentlichkeitsarbeit kommt dabei eine wesentliche Rolle zu, sie prägt das Image eines Unternehmens nach innen und außen. Der direkte, aber auch der mittelbare Dialog mit allen relevanten Bezugsgruppen beeinflusst den Unternehmenserfolg entscheidend. Die Unternehmenskommunikation wendet sich an Mitarbeiter und den Arbeitsmarkt, an Kapitalgeber, Lieferanten, Behörden, Verbände, Institutionen, Massenmedien und – Kunden. Lernen Sie in diesem Seminar die Kommunikation mit unterschiedlichen Gruppen professionell zu planen, umzusetzen und zu steuern.

Neben grundlegenden Themen wie Corporate Identity, PR-Strategie und -Konzeptionslehre werden auch rechtliche Themen oder Dauerbrenner wie Online-PR mit Social-Media-Tools behandelt. Des Weiteren zählt beispielsweise die Nutzung von gesellschaftlichem Engagement (CSR) zur Realisierung von wirtschaftlichem Erfolg ebenfalls zu den Programminhalten.

Integraler Bestandteil unseres Programms ist, dass Sie zwischen den Modulen ein Kommunikationskonzept für Ihr Unternehmen entwickeln und dieses im Rahmen eines Leistungsnachweises präsentieren und im anschließenden Fachgespräch verteidigen müssen.

Ihr Nutzen:

- Sie entwickeln unter professioneller Anleitung ein auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes Kommunikationskonzept.
- Sie besitzen die Fähigkeit, langfristige Kommunikationsstrategien zu erarbeiten.
- Sie können konkrete Kommunikationskonzepte erarbeiten.
- Sie sind in der Lage, komplexe kommunikative Aufgabenstellungen zu bewältigen.

Inhaltsschwerpunkte:

Modul 1 :

- Berufsbild, Corporate Identity (0,5 Tag)
- PR-Strategien und Konzeptionslehre (1,5 Tage)
 - Konzeptionstechniken
 - Themen- und Zielgruppenbestimmung
 - PR-Instrumente
- Presstexte (0,5 Tag)
- Medienrecht (0,5 Tag)
 - Grenzen der Presse- und Meinungsfreiheit
 - Recht am eigenen Bild

Modul 2 :

- Corporate Social Responsibility (CSR) (0,5 Tag)
- Online-PR (1 Tag)
 - Instrumente und Kosten von Online-PR
 - Aufbereiten von Inhalten
 - Community- Management (Facebook, Twitter etc.)
- Krisen-PR (1,5 Tage)
 - Krisenpräventionspläne
 - Medienleitfaden
 - Steuerungs- und Lösungsprozesse in Krisen

Modul 3:

- Umgang mit PR-Agenturen (1 Tag)
 - Einsatzmöglichkeiten
 - Rechtliche Aspekte der Auftragsvergabe
 - Bewertung von Angeboten
- PR-Aktionen (1 Tag)
 - Instrumente und Einsatzmöglichkeiten
 - Strategische Planung
 - Operative Planung

Leistungsnachweis:

- 20-minütige Präsentation des Kommunikationskonzepts (60 % der Abschlussnote)
- 10-minütiges Fachgespräch zur Präsentation (40 % der Abschlussnote)

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

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 3.590,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 3.990,- für Nicht-Mitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine:

Modul 1: 28.08. – 30.08.2013

Modul 2: 25.09. – 27.09.2013

Modul 3: 06.11. – 07.11.2013

Leistungsnachweis: 08.11.2013

Anmelde-Nr.: SRB413-016

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

Zertifizierter Kommunikationsmanager ADV

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....
.....

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 2013

Marketing/Vertrieb



Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Einkaufsmanager ADV

Dozenten:
Steffen Eschinger
Rainer Heike

Programmstart:

11.03.2013 *oder*
02.09.2013

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 in Handelsunternehmen und Verbundgruppen heute mit zahlreichen neuen globalen Herausforderungen konfrontiert: Wie können Risiken und Abhängigkeiten in der Wertschöpfungskette kontrolliert und minimiert werden? Wie wirkt sich die wachsende Volatilität der Beschaffungsmärkte aus? Schaffen (vertikale) Kooperationen mehr Versorgungssicherheit? Vor diesem Hintergrund spielt die Beschäftigung mit strategischen Themen eine immer wichtigere Rolle. Moderne Planungsinstrumente, elektronische Beschaffungssysteme aber auch operative Instrumente der Lieferantenmanagements und Verhandlungstrainings rücken in den Vordergrund.

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:

- Unternehmensprozesse und interne Kommunikation
 - Positionierung des Einkaufs im Unternehmen
 - Zusammenhang Beschaffungsplanung/Vertriebsplanung und Budgetierung
 - Zusammenarbeit mit Fachbereichen
- Vertragsrecht
 - Zustandekommen von Verträgen
 - Vertragsstörungen Lieferverzugs-mahnungen und Mängelrügen
- Strategischer und operativer Einkauf
 - Aufgaben und Ziele des operativen und strategischen Einkaufs
 - Analyse des Einkaufsvolumens und Potenzialfindung, Einkaufsstrategien
 - Lieferantenmanagement und Anwendung von Einkaufs-hebeln

Modul 2:

- Effizienzsteigerung im Einkauf
 - Prozessoptimierung im Einkauf, Kostenreduktion
 - Einkaufsteuerung und Einkaufsplanung
 - TargetCosting & Total Cost of Ownership
- Elektronische Beschaffung
 - eProcurement
 - eSourcing
 - Elektronische Ausschreibungen und Auktionen
- Controlling
 - Berechnungen von Einsparungen und Erfolgen
 - Einkaufskennzahlen, Methoden und Instrumente
 - Projektsteuerung von Einkaufsaktivitäten

Modul 3:

- Verhandlungstraining
 - Kriterien einer Verhandlungssituation
 - 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 3.590,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
 EUR 3.990,- für Nicht-Mitglieder*
 zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine/Anmelde-Nr.:

(bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin):

☐ **Anmelde-Nr.:** SRB413-006

Modul 1: 11.03. – 13.03.2013

Modul 2: 17.04. – 19.04.2013

Modul 3: 12.06. – 14.06.2013

☐ **Anmelde-Nr.:** SRB413-007

Modul 1: 02.09. – 04.09.2013

Modul 2: 23.10. – 25.10.2013

Modul 3: 25.11. – 27.11.2013

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

Zertifizierter Einkaufsmanager ADV

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

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 2013

Einkauf



Seminar

Inventurdifferenzen vermeiden

Dozent:

Manfred Sendatzki

Termin:

17.09. – 18.09.2013

NEU

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte sowie Funktionsträger aus dem Handel, die Inventurdifferenzen sowohl in der Zentrale als auch im Anschlusshaus vermeiden wollen.

Differenzen im Ist- und Sollbestand von Waren wirksam bekämpfen

Sicherheit ist heute wichtiger denn je. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten lässt sich die Rendite durch Maßnahmen gegen Inventurverluste steigern. Der Schaden durch Inventurdifferenzen im deutschen Handel beläuft sich jährlich auf etwa vier Milliarden Euro. Täglich entstehen hohe Inventurverluste durch Diebstahl und Warenschwund, aber auch durch Fehler und Organisationsmängel bei der Warenbestandserfassung, Preisauszeichnung oder beim Kassieren. Zusätzlich können Einbrüche, Brände und Überfälle für Handelsunternehmen existenzgefährdend wirken.

Im Rahmen unseres Seminars beleuchten wir diese Thematik und zeigen Ihnen dabei auf, dass nicht immer große Investitionen erforderlich sind, um Inventurverluste zu verhindern.

Ihr Nutzen:

- Sie lernen, wie Sie nicht nur Inventurdifferenzen reduzieren können, sondern gleichzeitig Prozesse und Kosten optimieren.
- Sie verstehen es, frühzeitig Verluste zu erkennen. Das hilft Schäden zu begrenzen und die Täter zu überführen.
- Sie werden durch Fallbeispiele interaktiv und praxisnah in das Seminar mit einbezogen.

Inhaltsschwerpunkte:

- Probleme und Chancen von Waren-wirtschaftssystemen und Geschäftsprozessen
- Rationalisierungs- und Optimierungspotenzial in der Inventur/ Inventurverfahren
- Wareneingang
- Objektsicherung
- Kamera- und Videosysteme
- Warensicherung
- Bewachungsfachkräfte und Detektive
- Ladendiebstahl mit Sanktionen, Vorbeugung und Aufdeckung
- Verhinderung und Aufdeckung von Mitarbeiterdelikten mit Geld und Ware

Interaktive Workshops:

Ausgehend von den Inhaltsschwerpunkten werden durch Dozent und Teilnehmer alle relevanten Themen erarbeitet, die dann am zweiten Tag des Seminares als Grundlage für das gemeinsame Arbeiten in Workshops dienen.

- Einteilung der Teilnehmer auf verschiedene Workshops
- Durchführung Workshops
- Präsentation der Ergebnisse
- Zusammenfassung der Ergebnisse

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

Manfred Sendatzki, Geschäftsführer der m.b.s.+ Management Beratung Sendatzki GmbH. Ehemals Bereichsleiter Revision einer Unternehmensgruppe mit SB-Warenhäusern, Verbrauchermärkten, C&C und Logistikcenter. Nach Gründung der m.b.s. + Management Beratung „2004“ wurden für namhafte Einzelhandelsunternehmen die Beratung, Umsetzung und Revision durchgeführt.

Preise:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 990,- für Nicht-Mitglieder

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termin:

17.09. – 18.09.2013

Anmelde-Nr.

SB413-176

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

Inventurdifferenzen vermeiden

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

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

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

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 2013.

Finanzen, Risikomanagement, Controlling

Seminar

Jahresabschlussanalyse

Dozent:

Uwe Thiel

Termine:

15.04. – 16.04.2013 *oder*

04.09. – 05.09.2013

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte aus Handel, Handwerk und Kooperationen

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.

Das Seminar Jahresabschlussanalyse vermittelt Ihnen fundiertes und praxisrelevantes Wissen zur richtigen Bewertung von Jahresabschlüssen. Besonderen Wert wird dabei auf griffige Beispiele aus der mittelständischen Unternehmenspraxis in Handel, Handwerk und Kooperationen gelegt, um schrittweise altes Wissen aufzufrischen bzw. neue Erkenntnisse zu vermitteln.

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 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 990,- für Nicht-Mitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine/Anmelde-Nr.

(bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin):

- ☐ 15.04. – 16.04.2013 (SB413-115)
☐ 04.09. – 05.09.2013 (SB413-116)

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

Jahresabschlussanalyse

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

- ☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**
☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

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 2013.

Finanzen, Risikomanagement, Controlling

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Lagerleiter ADV

Dozenten:

Andreas Schmidt
Michael Jansing
Peter Artelt

Programmstart:

04.09.2013

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

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

Lieferungen für den Kunden optimal abwickeln

Die Position des Lagerleiters in Handelsunternehmen und Verbundgruppen 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 3.590,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 3.990,- für Nicht-Mitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine:

Modul 1: 04.09. – 06.09.2013

Modul 2: 28.10. – 30.10.2013

Modul 3: 02.12. – 03.12.2013

Leistungsnachweis: 04.12.2013

Anmelde-Nr.:

SRB413-017

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

Zertifizierter Lagerleiter ADV

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

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 2013

Logistik

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Logistikmanager ADV

Dozent:
Andreas Schmidt

Programmstart:

24.06.2013

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Logistikleiter und Mitarbeiter aus Handel und Kooperationen

Wirtschaftlichkeit der Logistikprozesse steigern

Die Bedeutung der Logistik für die Sicherung des Unternehmenserfolges von Handelsunternehmen und Verbundgruppen 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

Ihr Dozent:

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

Preise:

EUR 3.590,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 3.990,- für Nicht-Mitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine:

Modul 1: 24.06. – 26.06.2013

Modul 2: 26.08. – 28.08.2013

Modul 3: 07.10. – 08.10.2013

Leistungsnachweis: 09.10.2013

Anmelde-Nr.:

SRB413-018

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

Zertifizierter Logistikmanager ADV

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

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 2013

Logistik

Seminar

Grundlagen der Betriebswirtschaft für Praktiker

Dozent:

Marc Aschmann

Termine:

03.07. – 05.07.2013 *oder*

21.10. – 23.10.2013

NEU

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte aus Handel, Handwerk und Kooperationen

Betriebswirtschaftliches Wissen wird immer wichtiger für den beruflichen Alltag

Unternehmen, welche die wirtschaftlichen Zusammenhänge und Konsequenzen ihres Handelns verstehen und durch fundiertes Wissen unternehmerische Entscheidungen einschätzen können, sind finanziell signifikant erfolgreicher und wettbewerbsfähiger.

Frischen Sie Ihr Wissen in unserem Seminar umfangreich auf! Sie erhalten einen intensiven Einblick in betriebswirtschaftliche Methoden und Instrumente. Sie lernen, wie ein Unternehmen als Gesamtkonstrukt auf den Unternehmenserfolg ausgerichtet werden kann. Sie erarbeiten sich im Seminar ein solides betriebswirtschaftliches Fundament, welches zukünftig bessere Entscheidungen ermöglicht und die Kommunikation mit Controlling- und Finanzmitarbeitern erleichtert.

Ihr Nutzen:

- Sie lernen und verstehen häufig verwendete Grundbegriffe der Betriebswirtschaftslehre.
- Sie wissen, wie ein Unternehmen funktioniert und mit welchen Stellhebeln Sie den Unternehmenserfolg steuern.
- Sie entwickeln ein Verständnis, wie unternehmerische Entscheidungen im Tagesgeschäft zustande kommen.
- Sie bekommen vermittelt, wie Sie trotz Unsicherheiten die langfristige Existenzsicherung eines Unternehmens planen und aktiv beeinflussen können.

Methodik:

Die Lerninhalte werden in praktischen Übungen angewendet und geübt. Die realitätsnahe Abbildung der Wirklichkeit wird mit einer General Management-Simulation (Planspiel) sichergestellt.

Inhaltsschwerpunkte:

- GuV und Bilanz
- Jahresabschluss und -analyse
- Cash Flow und Free Cash Flow
- Liquiditätsplanung
- Kennzahlen / Key Performance Indicators (KPIs)
- Instrumente des strategischen Managements
- Kosten- und Leistungsrechnung
- Strategische und operative Planung
- Finanzierung
- Marketing und Produktlebenszyklus
- Kostenmanagement
- Investitionsrechnung
- Working Capital Management

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

Marc Aschmann arbeitet seit 15 Jahren im Bereich Unternehmensberatung, Geschäftsführung und Managementtraining. Seit 2001 ist er Partner und Trainer der BTI Business Training International GmbH. Er ist Autor zahlreicher Fachpublikationen im Bereich Betriebswirtschaft und Projektmanagement.

Preise:

EUR 1.250,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 1.390,- für Nicht-Mitglieder

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine/Anmelde-Nr.

(bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin):

- ☐ 03.07. – 05.07.2013 (SB413-119)
☐ 21.10. – 23.10.2013 (SB413-120)

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

Grundlagen der Betriebswirtschaft für Praktiker

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

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

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

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 2013.

Unternehmenssteuerung, Unternehmensorganisation

Seminar

Strategische Unternehmensführung

Dozenten:

Prof. Jens Kleine
Malte Ummelmann
Werner Bergmann

Termin:

07.10. – 11.10.2013

NEU

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte sowie Nachwuchsführungskräfte aus gewerblichen Genossenschaften, Verbundgruppen / Franchisesystemen und Kooperationen aus Handel, Handwerk, Dienstleistungsgewerbe

Genossenschaften optimal ausrichten!

Um Strategien entwickeln zu können, müssen Führungskräfte die Geschäftsprozesse des Unternehmens hinsichtlich der Erreichung von Unternehmenszielen langfristig im Blick haben. Als (zukünftige) Führungskräfte sind Sie es, die zukunftsweisende Impulse aufnehmen und filtern – und darauf aufbauend – Entscheidungen treffen. Sie sind diejenigen, die den wirtschaftlichen Erfolg Ihres Unternehmens maßgeblich beeinflussen, es am Markt stark positionieren und sich damit gegenüber den Wettbewerbern differenzieren.

Die Strategiefindung ist jedoch ein oftmals langwieriger und komplexer Prozess, der Kreativität, Innovation und ein gutes Gespür für die Entwicklung der Märkte erfordert – vor allem in Zeiten sich ständig ändernder Anforderungen im Markt. Passende Methoden und Instrumente aus dem Bereich des Change Managements unterstützen Sie im Anschluss an die Strategiefindung, Prozesse für den erfolgreichen Wandel Ihres Unternehmens zu gestalten und zu steuern.

Lernen Sie in diesem Seminar, eine Strategie für Ihr Unternehmen zu definieren und im Rahmen eines Changeprozesses umsetzen.

Ihr Nutzen:

- Sie richten die Strategie Ihres Unternehmens auf Basis eines genossenschaftlichen Werteverständnisses zukunftsfähig aus.
- Sie erkennen, welche methodischen Möglichkeiten in der Analysephase des Strategieprozesses für Ihre Genossenschaft in Betracht kommen.
- Sie wenden Methoden an, mit denen Sie die Strategie Ihrer Genossenschaft konkretisieren, um so die Identifikation und Kommunikation der Strategie zu erleichtern.

- Sie wissen, wie Sie Changeprozesse durch den Einbezug Ihrer Mitarbeiter positiv beeinflussen können und wie Sie Verfahren zur erfolgreichen Begleitung dieser Prozesse in Ihrem Unternehmen beurteilen und anwenden.

Inhaltsschwerpunkte:

- Genossenschaftliches Selbstverständnis und Unternehmenswerte
 - Grundlagen: Werte, Normen, Ethik
 - Einfluss von Werten und Selbstverständnis auf den genossenschaftlichen Markenkern
 - Implementierungsmöglichkeiten der genossenschaftlichen Werte in der Strategie und im Geschäftsmodell
 - Erfolgreich durch genossenschaftliche Werte
- Strategie, Strategieentwicklung, Strategisches Management
 - Definitionen von „Strategie“ bzw. „strategischer Unternehmensführung“
 - Kennzeichen / Dynamik reifer Märkte
 - Die Phasen eines idealtypischen Strategieprozesses
 - Markt- und Wettbewerbs-, Kunden-, Portfolio-, SWOT-Analyse
 - Wettbewerbsstrategien
 - Implementierung und Steuerung von Strategien
- Change Management
 - Wann ist Wandel notwendig?
 - Der Faktor „Mensch“ im Veränderungsprozess
 - Widerstände gegen den Wandel
 - Veränderungskonzepte
 - Faktoren für ein erfolgreiches Change Management

Hinweis:

Die Teilnahme an diesem Seminar kann Ihnen auf die Teilnahme an dem Managementprogramm FUTUR anerkannt werden.

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-137

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Prof. Jens Kleine, Steinbeis-Hochschule Berlin
Malte Ummelmann, bierend, zeller & partner AG
Werner Bergmann, Führungsprozesse Bergmann

Preise:

EUR 1.970,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 2.190,- für Nicht-Mitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termin:

07.10. – 11.10.2013

Anmelde-Nr.:

SB413-038

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

Strategische Unternehmensführung

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

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 2013

Unternehmenssteuerung, Unternehmensorganisation

Seminar

Unternehmensorganisation und Personalmanagement

Dozenten:

Michael Schulze

Rena Blindell

Prof. Peter J. Lipperheide

Termin:

13.01. – 17.01.2014

NEU

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte sowie Nachwuchsführungskräfte, die sich auf die Übernahme weitergehender Aufgaben vorbereiten oder ihre Kenntnisse im Bereich Organisationsentwicklung und Personalmanagement vertiefen möchten.

Arbeitsabläufe im Unternehmen optimieren

Wie strukturiere und organisiere ich mein Unternehmen? Welche Faktoren beeinflussen die Unternehmensorganisation? Wie gestalte ich Prozesse in meinem Haus möglichst effizient und effektiv? Nach welchen Kriterien werden leistungsorientierte Vergütungssysteme gestaltet und wie kann strategische Personalentwicklung den Unternehmenserfolg unterstützen?

Diese und weitere Fragen werden in unserer Veranstaltung beantwortet. Des Weiteren beschäftigen Sie sich mit arbeitsrechtlichen Problemen, um als Führungskraft auf dem aktuellsten Stand von Gesetzgebung und Rechtsprechung zu sein und gesetzliche Fallstricke zu vermeiden.

Ihr Nutzen:

- Sie beherrschen die Grundlagen des Qualitätsmanagements und wissen um die Anforderungen daran.
- Sie erstellen als Basis für eine angemessene und wirksame Aufbauorganisation eine Prozesslandkarte für Ihr Unternehmen, um so eine prozessorientierte Unternehmensführung zu implementieren.
- Sie lernen - auf Basis der Prozesslandkarte - die Aufbauorganisation Ihres Unternehmens zu bewerten und angemessene und wirksame Verbesserungsvorschläge zu erarbeiten.
- Sie erfahren, wie Sie gesamtstrategische Prozesse in Ihrem Haus durch modernes Personalmanagement optimal begleiten und unterstützen können.
- Sie verfügen über arbeitsrechtliche Grundlagen und erkennen rechtliche Stolperfallen in der betrieblichen Praxis.
- Sie bekommen die wichtigsten Eckpfeiler des BetrVG sowie die wesentlichen Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechte des Betriebsrats vermittelt.

Inhaltsschwerpunkte:

- Prozess- und Qualitätsmanagement
 - Prozessorganisation und Optimierungskonzepte
 - Prozesse gestalten und darstellen
 - Prozesse und Ergebnisse bewerten
 - Qualität sichern, erhöhen und verbessern
 - Qualität messen, bewerten und analysieren
- Unternehmensorganisation
 - Organisationstheoretische Ansätze
 - Organisationsstrukturen
 - Organisationskultur
 - Aufbau- und Ablauforganisation
- Personalmanagement
 - Grundlagen des modernen Personalmanagements
 - Strategisches Personalmanagement und Personalentwicklung
 - Personalgewinnung und Personalmarketing
 - Leistungsorientierte Vergütungssysteme
- Praxiswissen Arbeitsrecht
 - Arbeitsrechtliche Grundlagen für die betriebliche Praxis
 - Bewerbung, Einstellung, Arbeitsvertrag
 - Umgang mit Betriebsstörungen
 - Beendigung von Arbeitsverhältnissen, Kündigung und Kündigungsschutz
 - Betriebsverfassungsrecht

Hinweis:

Die Teilnahme an diesem Seminar kann Ihnen auf die Teilnahme an dem Managementprogramm FUTUR anerkannt werden.

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-137

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Michael Schulze Heuling, tci-tangram consultants
Rena Blindell, Contura Consulting
Prof. Peter J. Lipperheide

Preise:

EUR 1.970,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 2.190,- für Nicht-Mitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termin:

13.01. – 17.01.2014

Anmelde-Nr.:

SB413-041

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

Unternehmensorganisation und Personalmanagement

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

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

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

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 2013

Unternehmenssteuerung, Unternehmensorganisation

Seminar

Persönlichkeitsanalyse und Führungskompetenz

Dozenten:

Rainer Heike

Oliver Zimmermann

Termin:

16.09. – 20.09.2013

NEU

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte sowie Nachwuchsführungskräfte, die sich auf die Übernahme weitergehender Aufgaben vorbereiten oder ihre Führungskompetenz vertiefen möchten.

Wie Sie die intrinsische Motivation Ihrer Mitarbeiter gezielt fördern

Eine gute Führungskraft muss Personal souverän führen und sicher im Umgang mit den Mitarbeitern sein. Mitarbeiter, die sich gut geführt fühlen, entwickeln freiwillig ein hohes Maß an Initiative und Motivation, um die angestrebten Ziele bestmöglich zu realisieren.

Welchen Erfolg man als Führungskraft hat, hängt vor allem von der Fähigkeit ab, eine gegebene Situation richtig einzuschätzen und entsprechend zu handeln, sowie Teams richtig zusammenzusetzen und anzuleiten.

Mit Hilfe einer Persönlichkeitsanalyse lernen Sie zudem, Ihr Verhalten in Arbeits- und Stresssituationen besser einzuschätzen und zu reflektieren. Je mehr eine Führungskraft über die eigene Persönlichkeit weiß, desto besser kann sie ihr persönliches Auftreten und ihre Wirkung auf andere einschätzen und somit ihr Verhalten situationsgerecht anpassen. Daher trainieren Sie in unserer Veranstaltung die entscheidenden Schlüsselfaktoren für erfolgreiche Kommunikation umzusetzen und stärken Ihre Kompetenzen in diesem Bereich.

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten mit Hilfe einer umfassenden Persönlichkeitsanalyse die Möglichkeit, Ihren persönlichen Standpunkt in Bezug auf Sozial-, Methoden- und Persönlichkeitskompetenzen zu verorten.
- Sie lernen auf Basis der Persönlichkeitsanalyse Ihre Präferenzen und Defizite im Beziehungsmanagement zu Ihren Mitarbeitern und Kollegen kennen.
- Sie sind in der Lage, aus den strategischen Zielen Ihres Unternehmens bzw. Bereichs, Aufgaben und individuelle Ziele für Ihre Mitarbeiter abzuleiten.
- Sie wissen, wie Sie Mitarbeitergespräche erfolgreich führen.

- Sie können den jeweiligen Reifegrad eines Mitarbeiters nach Aufgabe und Persönlichkeit unterscheiden und Ihren Führungsstil situativ anpassen.
- Sie bekommen vermittelt, wie Sie Teams erfolgreich zusammensetzen und wie Sie diese durch erfolgreiche Kommunikation motivieren können.

Inhaltsschwerpunkte:

- Meine Stärken – meine Schwächen/INSIGHTS MDI® – Persönlichkeitsanalyse
 - INSIGHTS MDI®-Analyse mit Auswertung
 - Analyse der Ergebnisse und Schlussfolgerungen für die eigenen Handlungsoptionen
 - Grundlagen der wirkungsvollen Kommunikation
 - Mehrebenenkommunikation verstehen und nutzen
 - Wirkungselemente auf der Sachebene
 - und Beziehungsebene
 - Symmetrische und asymmetrische Kommunikationsmuster nutzen
- Führung/Leadership
 - Grundlagen der Führungsverantwortung
 - Führung und Motivation
 - Betriebliche Kommunikation
 - Führungskultur, Betriebsklima
 - Mitarbeitergespräche erfolgreich führen
 - Zielvereinbarungen
 - Delegation und Kontrolle
- Teambuilding
 - Teamrollen
 - Aufgaben des Teamleiters
 - Effektivität und Innovation in Teams
 - Erfolgskontrolle: Messinstrumente und -größen der Teamleistung
 - Kommunikation und Feedback

Hinweis:

Die Teilnahme an diesem Seminar kann Ihnen auf die Teilnahme an dem Managementprogramm FUTUR anerkannt werden.

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-137

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Rainer Heike, Coaching Training Change Management
Oliver Zimmermann, TOP Trainings-, Organisations- und Personalentwicklungsgesellschaft

Preise:

EUR 1.970,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 2.190,- für Nicht-Mitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termin:

16.09. – 20.09.2013

Anmelde-Nr.:

SB413-037

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

Persönlichkeitsanalyse und Führungskompetenz

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....
.....

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 2013

Persönliche und methodische
Managementkompetenzen



Seminar

Praxisorientiertes Projektmanagement

Dozent:
Markos Arnold

Termine:

15.04. – 16.04.2013 *oder*
07.10. – 08.10.2013

NEU

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Praktiker, Mitarbeiter sowie Fach- und Führungskräfte, die eine praxisorientierte Weiterbildung für die erfolgreiche Umsetzung von Projekten benötigen.

Strukturiertes Projektmanagement gewinnt im Unternehmensalltag immer mehr an Bedeutung!

Laut einer aktuellen Studie von 2012 nimmt Projektarbeit mittlerweile mehr als 50 Prozent unserer Arbeit ein. Diese Zunahme von Aufgaben mit Projektcharakter erfordert jedoch eine fundierte und in der Praxis belastbare Ausbildung für alle Mitarbeiter im Unternehmen. Nach neuesten Schätzungen zeigt sich aber auch, dass über 30 Prozent der angestrebten und erwarteten Ziele eines Projektes nicht erreicht werden. Rund 150 Milliarden Euro werden jedes Jahr im Schnitt durch nicht umgesetzte Projekte in Unternehmen der deutschen Wirtschaft verschwendet.

Projektmanagement wird deshalb immer mehr zu einer zentralen Aufgabe für Fach- und Führungskräfte. Diese müssen die Mitarbeiter eines Projektteams, das oft auch fachübergreifend zusammengesetzt ist, – mit ihren sehr unterschiedlichen fachlichen und kulturellen Hintergründen in Einklang bringen

An zwei kompakten Seminartagen erlernen Sie in unserer Veranstaltung Methoden und Fähigkeiten, um Projekte erfolgreich zu planen, umzusetzen und zu überwachen. Die Teilnehmer werden Ihre Projekte zukünftig nutzbringender, effizienter und zeitlich kontrollierter durchführen. Damit bringen die Teilnehmer Ihre Projekte direkter und schneller zum gewünschten Erfolg.

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

Ihr Nutzen:

- Sie lernen die einzelnen Phasen des Projektes - über die Steuerung und Überwachung bis hin zum Projektabschluss - kennen.

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.
Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

- Sie erfahren, wie Sie Ihr Projekt systematisch strukturieren können.
- Sie behalten mit einem effizienten und ressourcenschonenden Projektmanagement die Kosten Ihres Projektes im Auge.
- Sie ergründen und verstehen den „roten Faden“ eines jeden Projekts.
- Sie führen selbstständig Projekte und sind ein effektiver Teil des Projektteams.

Inhaltsschwerpunkte:

Grundlagen

- Was ist ein Projekt?
- Projektantrag und -auftrag
- Ziele und Zielkonflikte
- Projektmarketing – Unterstützung finden
- Projektstrukturierung
- Projektorganisation

- Ressourcen- und Kostenplanung

- Ablaufplan und Meilensteine
- Aufgaben- und Rollenverteilung

Projektdurchführung und -steuerung

- Kick-Off: Der Projektstart
- Aufgabenplanung
- Projektstatus und Reporting
- Meetings, Dokumentation und Protokolle

Störfaktoren erkennen und beseitigen

- Zeit- und Kostenfresser
- Konflikte im Projekt
- Risikoanalyse
- Konsequenzen, Ratschläge und neue Ideen

Projektabschluss

- Abschlussbericht
- Kommunikation der Ergebnisse
- Implementierung der Ergebnisse

Methodik

- Vortrag und Präsentation
- Übungen
- Erfahrungsaustausch

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

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 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 990,- für Nicht-Mitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine/Anmelde-Nr.

(Bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin):

- ☐ 15.04. – 16.04.2013 (SB413-162)
☐ 07.10. – 08.10.2013 (SB413-165)

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

Praxisorientiertes Projektmanagement

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

- ☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**
☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....
.....

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 2013

**Persönliche und methodische
Managementkompetenzen**

Seminar

Rhetorik – Auftreten, Reden, Wirken

Dozent:

Robert Berkemeyer

Termine:

13.03. – 14.03.2013 *oder*

28.11. – 29.11.2013

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte aus Handel, Handwerk und Kooperationen

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 Geschäftsführer, und Manager manchmal schwer, ihr Anliegen vor Publikum deutlich zu machen: Sie lesen vom Blatt ab und sprechen damit Schreib-Stil. Das Ergebnis: 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 Schlagfertigkeitübungen

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:

Robert Berkemeyer studierte Betriebswirtschaft in Münster/Westf. und war danach langjährig als Vertriebsmitarbeiter und Führungskraft eines global operierenden Produzenten, einer führenden Wirtschaftsberatung sowie als Geschäftsführer eines Handelshauses tätig. Hierbei arbeitete er sowohl im Verkauf von hochwertigen Wirtschaftsgütern als auch in der Funktion eines Beraters von Unternehmen. Im Rahmen seiner Tätigkeit begleitete er immer wieder Menschen in Unternehmen und Institutionen durch Maßnahmen zur persönlichen Weiterentwicklung. Nach einer zusätzlichen Ausbildung zum Trainer und Coach für Persönlichkeitsentwicklung ist er seit 2002 als selbstständiger Personalentwickler tätig. Schwerpunkt seiner Arbeit sind die Themen Unternehmensbegeisterung, Kommunikation und Kundenorientierung.

Preise:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 990,- für Nicht-Mitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine/Anmelde-Nr.

(bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin):

- ☐ 13.03. – 14.03.2013 (SB413-121)
☐ 28.11. – 29.11.2013 (SB413-122)

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

Rhetorik – Auftreten, Reden, Wirken

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

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

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

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 2013.

**Persönliche und methodische
Managementkompetenzen**

Seminar

Zeit- und Selbstmanagement

Dozent:
Rainer Heike

Termin:
04.11. – 05.11.2013

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte aus Handel, Handwerk und Kooperationen

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 Grundlagenwissen vor allem erweitertes Wissen zum Thema Zeit- und Selbstmanagement vermittelt. Methoden der Prioritätensetzung wie 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

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

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. Seit 1996 ist er als selbständiger Trainer und Coach für Führungskräfte tätig. Herr Heike ist u. a. EFQM-Trainer und verfügt über eine Ausbildung in analytischer Psychologie sowie als INSIGHTS MDI Berater. Herr Heike ist systemischer Coach (Milton Erickson Foundation) und „Master of strategic dialogue“.

Preise:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 990,- für Nicht-Mitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine:

04.11. – 05.11.2013

Anmelde-Nr.:

SB413-128

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

Zeit- und Selbstmanagement

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

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 2013

**Persönliche und methodische
Managementkompetenzen**



Seminar

Zukunftsmanagement in Verbundgruppen

Dozentin:
Rena Blindell

Termin:
13.03. – 14.03.2013

NEU

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Vorstände, Geschäftsführer sowie Bereichsleiter aus Verbundgruppen, die interne Strategieprozesse verantworten und Zukunftsworkshops moderieren.

Kann man Zukunft planen? Und wenn ja, wie?

Als Unternehmen zukunftsfähig zu bleiben bedeutet, sich verändernden Rahmenbedingungen immer wieder neu anzupassen. Die Eigenschaft, Rahmenbedingungen und Perspektiven selbst neu zu schaffen, wird als „Innovationskraft“ eines Unternehmens bezeichnet und sichert deren Überlebensfähigkeit im Markt.

Damit Innovation überhaupt möglich ist, sollten Unternehmen ihre Stärken und Schwächen, die Chancen, aber auch die Risiken des Marktes sowie die entscheidenden Entwicklungen in ihrer relevanten Umwelt genau kennen und nutzen.

Es sollte zudem ein offenes und kreatives Klima im Unternehmen geschaffen werden, in dem ungewöhnliche Lösungsansätze Raum haben können. Diese Ansätze müssen dann identifiziert, strukturiert und bearbeitbar gemacht werden und – ganz wichtig – sie müssen schließlich so kommuniziert werden, dass sie auf Akzeptanz und Unterstützung sowohl im Mitarbeiterkreis als auch im Verbundgruppenumfeld stoßen.

Das alles entsteht nicht von selbst, sondern es bedeutet ein hartes Stück Managementarbeit! In unserem praxisorientierten Seminar wollen wir Sie in Ihrer Arbeit umsetzungsorientiert unterstützen, die Innovationskraft Ihrer Verbundgruppe zu nutzen, um langfristig am Markt zu bestehen.

Ihr Nutzen:

- Sie bekommen umfangreiches Hintergrundwissen zum Thema „Innovation und kreative Prozesse“ an die Hand.
- Sie erhalten praktisches Wissen und Handwerkszeug zur Durchführung von Zukunfts-Workshops und lernen anhand von praktischen Beispielen, wie Sie diese Workshops in Ihrem Haus durchführen.

**Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.
Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-137**

- Sie sind in der Lage, die Kommunikation in Veränderungsprozessen zu steuern und das Ergebnis dadurch positiv zu beeinflussen.
- Sie bekommen die Chance, die Moderation von Innovationsprozessen umfassend zu trainieren.

Inhaltsschwerpunkte:

Innovation

- Was versteht man unter Innovation?
- Was zeichnet einen Innovationsprozess aus?
- Wie können Verantwortliche kreative Prozesse optimal unterstützen?
- Welche verschiedenen Formate gibt es zum Umgang mit Innovationsthemen?

Moderation von Innovationsprozessen

- Welche Fertigkeiten setzt eine gute Moderation voraus?
- Welche Dynamik muss bei der Moderation von Innovationsprozessen beachtet werden?
- Wie wird zukunftsgerichtete Strategiearbeit bestmöglich gesteuert und begleitet?
- Wie kann sichergestellt werden, dass erarbeitete Ergebnisse den Weg in die praktische Umsetzung finden?

Kommunikation in Veränderungssituationen

- Welche Besonderheiten gibt es in der Verbundgruppen-Kommunikation?
- Wodurch ist eine erfolgreiche Kommunikation in Veränderungsprozessen gekennzeichnet?
- Wo liegen die Chancen, wo die Risiken im Kommunikationsprozess?
- Was gehört zu einem fundierten und praxisnahen Kommunikationsplan?

Hinweis:

Bringen Sie bitte ein aktuelles Anliegen aus Ihrem Unternehmen ins Seminar mit, um dieses gemeinsam in der Gruppe zu bearbeiten. So nehmen Sie nicht nur das notwendige Wissen und Instrumentarium bezüglich Zukunftsmanagements mit nach Hause, sondern können Ihr neu erworbenes Wissen auch gleich in die Tat umsetzen.

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozentin:

Rena Blindell, Diplom-Betriebswirtin/Marketing, Coach und lange Jahre Bereichsleiterin/Geschäftsführerin in einer großen Verbundgruppe.

Preise:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 990,- für Nicht-Mitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termin:

13.03. – 14.03.2013

Anmelde-Nr.:

SB413-141

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

Zukunftsmanagement in Verbundgruppen

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**
☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

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 2013

Persönliche und methodische
Managementkompetenzen



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 betriebswirtschaftliche 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

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....
.....

Datum

Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

M.Sc. 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 & 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. Leistungsstarke und ambitionierte Mitarbeiter haben somit die besten Karriereaussichten. Durch die Verknüpfung von betriebswirtschaftlichen Grundlagen mit aktuellem Managementwissen und praxisnahem 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

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

Datum

Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

M.Sc. 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



Ehrenamtsqualifikation für Verbundgruppen

NEU

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Aufsichtsrats- und Beiratsmitglieder von Verbundgruppen und Kooperationen und potenzielle Kandidaten für diese Gremien.

Entscheiden kann nur, wer informiert ist. Richtig entscheiden kann nur, wer gut informiert ist!

Der Aufsichtsrat kontrolliert und überwacht die Tätigkeit des Vorstands respektive der Geschäftsführung. Mit dieser Aufgabe ist einerseits Ansehen verbunden, andererseits bringt sie ein hohes Maß an Verantwortung mit sich. Die Herausforderung kann aber nur derjenige ausfüllen, der neben persönlichen Voraussetzungen, wie beispielsweise Integrität und Gewissenhaftigkeit, auch über die erforderlichen fachlichen Kompetenzen verfügt.

Mit unserem Qualifizierungsangebot verschaffen Sie sich einen kompakten Überblick über die Anforderungen an Mandatsträger in Verbundgruppen und Kooperationen. Sie erhalten unzählige Praxistipps und lernen die Struktur und Arbeitsweise eines Aufsichtsrats, seine Aufgaben, Rechte und Pflichten sowie die rechtlichen Leitplanken der Aufsichtsratsarbeit kennen. Zahlreiche Empfehlungen zur erfolgreichen praktischen Mandatswahrnehmung und nicht zuletzt die Möglichkeit des intensiven Netzwerkens mit Ihren Kollegen runden dieses Angebot ab.

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten einen praxisnahen Überblick über zentrale Fragen der Aufsichtsratsarbeit und bekommen aktuelle Trends und Herausforderungen in der Verbundgruppenlandschaft und deren Auswirkungen auf Ihr Haus aufgezeigt.
- Sie lernen die gesetzlichen und satzungsmäßigen Anforderungen an die Aufsichtsratsarbeit kennen und besprechen Rechte und Pflichten des Aufsichtsrats.
- Sie diskutieren Ihre Fragen aus der Praxis und erhalten eine ideale Plattform zum Erfahrungsaustausch.
- Sie wissen, wie Sie die besprochenen Themen auf Ihr Unternehmen übertragen und wie Ihnen der direkte Transfer in Ihre Aufsichtsratspraxis gelingt.

Inhaltsschwerpunkte:

- Rechte und Pflichten des Ehrenamts:
 - Kontrollfunktion
 - Beratungsfunktion
 - Satzungsgemäße Aufgaben
 - Zusammensetzung
- Bilanzanalyse: Prüfungsberichte effizient lesen
 - Grundlagen gem. HGB
 - Struktur des Bilanzaufbaus
 - Betriebswirtschaftliche Kennziffern
 - Erfolgsgrößen der Verbundgruppen
- Compliance, Corporate Governance Kodex:
 - Reputationsschutz des Unternehmens
 - Rechtsgrundlagen und Ziele
 - Aktuelle Entwicklungen
 - Konsequenzen für ihr Unternehmen
- Social Media versus Handel:
 - Zahlen, Daten, Fakten
 - Ziele, Zielgruppen, wichtige Web-Plattformen
 - Social-Media-Guidelines
 - Erfolgsmessung
- Quo Vadis Handel?
 - Globale Trends
 - Staat und Gesellschaft
 - Wirtschaftstrend
 - Konsum und Konsumenten

ORGANISATORISCHES

Was ist zu tun, wenn Sie dieses Angebot nutzen wollen? Wenn Sie weitere Informationen zum Thema „Ehrenamtsqualifikation für Verbundgruppen“ wünschen, nehmen Sie einfach Kontakt zu dem unten genannten Ansprechpartner 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 „Ehrenamtsqualifikation für Verbundgruppen“. Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt zu uns auf.

Ehrenamtsqualifikation für Verbundgruppen

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....
.....

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

Ehrenamt



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

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

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 dem unten genannten Ansprechpartner auf. Er hilft Ihnen gerne weiter.

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

TABOR®

Thematisieren, Aktivieren, Balancieren, Organisieren, Realisieren

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....
.....

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 einem 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 den Ansprechpartner einfach an und besprechen Sie mit diesem Ihren Durchführungswunsch.

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

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

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



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



**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



Matthias Perne
T: 02602 14-264
F: 02602 1495-264
matthias.perne@
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: Februar 2013
Angebote im Rahmen ADG-Jahresprogramms 2013