



2014

PROGRAMMÜBERSICHT AKADEMIE DER VERBUNDGRUPPEN

Managementprogramme



Hochschulstudiengänge



Strategie und Führung



Managementkompetenzen



Organisationsentwicklung und Personal



Vertrieb, Marketing, Kommunikation



Finanzen, Controlling, Betriebswirtschaft



Einkauf, Logistik, IT



Aufsichtsrat und Ehrenamt



Individuallösungen



→
Die Seiten des Blocks sind
einzeln heraustrennbar.

Zukunftssicherung durch individuelle Personalentwicklung

Mehrwert für Verbundgruppen.

Mitte des vergangenen Jahres hat der Chef des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hans-Werner Sinn, ausgesprochen, was gerade mittelständische Unternehmen seit Jahren in zunehmendem Maße spüren: die demographische Krise, die laut Sinn nicht mehr aufzuhalten ist. Der Ökonom hat vorgerechnet, dass selbst eine positive Zuwanderung den demographisch bedingten Rückgang von Erwerbstätigen in Deutschland spätestens ab dem Jahr 2015 nicht mehr kompensieren kann.

Ein Szenario mit erheblichen Folgen gerade auch für kleine und mittlere Unternehmen. Nach einer Studie von Ernst&Young aus dem August 2013 kostet der wachsende Fachkräftemangel den deutschen Mittelstand schon jetzt jährlich Einnahmeausfälle in zweistelliger Milliardenhöhe. Tendenz steigend.

Wenn diese Entwicklung nicht mehr aufzuhalten ist, was ist zu tun für den kooperierenden Mittelstand? Um den „war of talents“ nicht gegen Großkonzerne und Kapitalriesen zu verlieren und damit im Wettbewerb zurückzufallen, müssen sowohl in den Verbundgruppenzentralen als auch in deren Mitgliedsunternehmen spätestens jetzt die Weichen für eine zukunftsfähige Personalentwicklungsstrategie gestellt werden. Das bedeutet, dass neben der Gewinnung von qualifiziertem Personal alles daran gesetzt werden muss, kluge Köpfe an das eigene Unternehmen zu binden!

Die Akademie der Verbundgruppen (ADV) setzt sich seit 2011 mit aller Kraft dafür ein, die Zukunftsfähigkeit Ihrer Kooperation zu sichern. Dazu leisten das hohe Qualitätsniveau und die Innovationskraft der Bildungsmaßnahmen einen entscheidenden Beitrag.

Wir freuen uns, Ihnen hiermit das aktuelle Programm der ADV vorzulegen. Sicherlich werden Sie erkennen, dass die Weiterbildungsmaßnahmen noch enger an der Verbundgruppenpraxis ausgerichtet sind. Dies ist insbesondere das Ergebnis der Arbeit im Rahmen des Projekts „Akademie 2014“.

Übrigens: alle Angebote der ADV können auch vor Ort bei Ihnen im Unternehmen durchgeführt werden. Nutzen Sie die zahlreichen Qualifizierungsmöglichkeiten Ihrer Verbundgruppenakademie! Sie sichern damit nicht zuletzt die Zukunft Ihrer Kooperation.



Dr. Ludwig Veltmann



René Borresch



Jetzt einscannen
und mehr erfahren!



www.facebook.de/meineadv



INHALTSVERZEICHNIS

Managementprogramme

Geprüfte/r Handelsfachwirt/-in IHK	7
Management-Training.....	9
Geschäftsleiter-Qualifikation für Genossenschaften.....	11
FUTUR	13
Neu in Führung.....	15

Hochschulstudiengänge

Bachelor Management & Handel	17
Bachelor Management & Hotellerie.....	19

Strategie und Führung

Persönlichkeitsanalyse und Führungskompetenz.....	21
Führung in Verbundgruppen.....	23
Gesund führen	25
Stärken Sie Ihre Widerstandsfähigkeit!	27
Unternehmensnachfolge.....	29
TABOR®	31

Managementkompetenzen

Ausbildung der Ausbilder (AdA).....	33
Verbundgruppen für Quereinsteiger	35
Management in Verbundgruppen	37
Praxisorientiertes Projektmanagement.....	39
Rhetorik – Auftreten, Reden, Wirken	41
Zeit- und Selbstmanagement	43

Organisationsentwicklung und Personal

Employer Branding	45
Psychologie in der Personalarbeit	47
Personalbereich als strategischer Partner der Führung	49
Ausbildungskurs zum diplomierten Systemischen Coach	51
Analysen zur Potentialeinschätzung	53
Betriebliches Gesundheitsmanagement in Verbundgruppen.....	55
Zertifizierter betrieblicher Gesundheitsmanager ADV	57

Vertrieb, Marketing, Kommunikation

Social Media in Verbundgruppen	59
Vertriebstraining kompakt.....	61
Zertifizierter Kommunikationsmanager ADV	63

Finanzen, Controlling, Betriebswirtschaft

Grundlagen der Betriebswirtschaft für Praktiker	65
Inventurdifferenzen vermeiden	67
Jahresabschlussanalyse	69

Einkauf, Logistik, IT

Zertifizierter Einkaufsmanager ADV	71
Zertifizierter Lagerleiter ADV	73

Aufsichtsrat und Ehrenamt

Ehrenamtsqualifikation für Verbundgruppen.....	75
--	----

Individuallösungen

ADV-Individual.....	77
ADV-Regional – kurze Wege in der Personalentwicklung.....	79



TAGUNGEN DER PARTNER 2014

ServiCon Dienstleistungstag

Termin und Ort der Veranstaltung werden schnellstmöglich bekanntgegeben.

www.servicon.de

Der Mittelstandsgipfel PEAK 2014

06.05. – 07.05.2014

Berlin

www.peak-gipfel.de

Qualifizierungsprogramm

Geprüfte/r Handelsfachwirt/-in IHK

Vorbereitungskurs und Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer

Programmstart:

20.10.2014

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 sechs 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.
- Die Lehrgangswochen sowie die schriftliche und mündliche Prüfung finden in der Regel 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 der Handelsfachwirtsqualifizierung. Auf Wunsch stellen wir Ihnen gerne die Vita der jeweiligen Dozenten zur Verfügung.

Bitte sprechen Sie uns an.

Preise (jeweils zzgl. Prüfungsgebühren der IHK):

7 Raten zu je EUR 650,- für Mitglieder des

MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

7 Raten zu je EUR 750,- für Nichtmitglieder

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termin:

Teil 1: 20.10. – 25.10.2014

Teil 2: 17.11. – 22.11.2014

Teil 3: 08.12. – 13.12.2014

Teil 4: 12.01. – 17.01.2015

Teil 5: 02.02. – 07.02.2015

Teil 6: 23.02. – 28.02.2015

Teil 7: 09.03. – 13.03.2015

Schriftliche Prüfung: 23.03. – 24.03.2015

Mündliche Prüfung: 25.06.2015 (voraussichtlich)

Anmelde-Nr.:

SRB414-001

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

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.

Corinna Ruske

MBA

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 2014

Qualifizierungsprogramm

Management-Training

Fit für die Praxis

Start:

07.10.2014

Mehrwert für Verbundgruppen.

Das Programm richtet sich an:

- Mitarbeiter, die sich auf die Position des Geschäftsstellenleiters, Abteilungsleiters, Vertriebsleiters, Marktleiters oder auf eine Stellvertreterposition vorbereiten möchten.
- Geprüfte Handelsfachwirte oder Mitarbeiter mit vergleichbarer Qualifikation, die die Anwendung des Gelernten in der Praxis trainieren und den Praxistransfer erhöhen möchten.
- Absolventen mit einem akademischen Abschluss, die begleitend zu einem Trainee-Programm in einer gewerblichen Genossenschaft praxisrelevante Management-Werkzeuge erlernen möchten.

Erworbene Methoden- und Sozialkompetenz in die Praxis transferieren.

Der Methoden- und Sozialkompetenz im Berufsalltag kommt eine immer größere Bedeutung zu. In unserem Qualifizierungsprogramm erhalten Sie das notwendige Handwerkszeug, bereits erworbenes, fundiertes theoretisches Know-how in Ihre Praxis umzusetzen.

Ihr Nutzen:

- Sie trainieren im Anschluss Ihrer Handelsfachwirt-Qualifikation oder Ihres Studiums, Ihre theoretischen Vorkenntnisse im betrieblichen Alltag anzuwenden und konkret umzusetzen.
- Sie erweitern gezielt Ihre methodischen und sozialen Kompetenzen.
- Sie erhalten für die Übernahme erster Führungsverantwortung praxisnahe Management-Werkzeuge und Methoden an die Hand.
- Sie lernen, Projekte in Ihrem Aufgabenbereich erfolgreich umzusetzen und erweitern Ihre Fähigkeit, Kollegen und Mitarbeiter erfolgreich einzubeziehen und zu führen.
- Sie üben in Verkaufsgesprächen überzeugend aufzutreten und zu argumentieren.
- Sie haben die Möglichkeit, die Teilnahme an dieser Maßnahme vollständig auf das Managementprogramm FUTUR anerkannt zu bekommen.

Inhaltsschwerpunkte:

- Teambuilding, Motivation, Konfliktmanagement
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Projektmanagement
- Überzeugend Argumentieren und Verhandeln
- Marketing

Leistungsnachweis:

- Bearbeitung von zwei auf das eigene Unternehmen bezogenen Fallstudien zu den Themen „Projektmanagement“ und „Marketing“.
- Präsentation von einer der beiden Fallstudien mit anschließendem Fachgespräch.
- Nach erfolgreichem Abschluss der Maßnahme erhalten Sie ein aussagekräftiges Management-Zertifikat.

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.

Termine:

Teil 1: 07.10.14 – 10.10.14

Teil 2: 08.12.14 – 11.12.14

Teil 3: 23.03.15 – 26.03.15

Preis:

EUR 4.400,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

EUR 4.900,- für Nichtmitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Anmelde-Nr.:

SRB414-014

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

Management-Training

Fit für die Praxis

☐ 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.

Corinna Ruske

MBA

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 2014

Qualifizierungsprogramm

Geschäftsleiter-Qualifikation für Genossenschaften

Start:

15.09.2014

Mehrwert für Verbundgruppen.

Das Programm richtet sich an:

- Mitarbeiter, die über eine angemessene Berufs- und Führungserfahrung verfügen und sich für die Position des hauptamtlichen Vorstands oder Geschäftsführers in einer gewerblichen Genossenschaft qualifizieren wollen.
- Mitarbeiter, die sich auf die Leitung strategisch bedeutsamer Geschäftsbereiche oder auf die Leitung großer Geschäftsstellen bzw. Niederlassungen vorbereiten möchten.

Als Geschäftsführer nachhaltige Entscheidungen treffen!

Als Geschäftsführer erwarten Sie ein vielfältiges und abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld. Das bedeutet auf der anderen Seite, dass Sie sich in allen Unternehmensbereichen auskennen und über ein fundiertes Know-how verfügen müssen. Im Rahmen der Geschäftsführerqualifikation werden Sie praxisnah auf Ihr zukünftiges Verantwortungsfeld vorbereitet.

Ihr Nutzen:

- Sie erwerben das notwendige Wissen, um als Geschäftsführer einer Genossenschaft zielführende unternehmerische Entscheidungen zu treffen.
- Sie lernen, Ihre Genossenschaft zukunftsorientiert aufzustellen und Ihre Vision in einen konkreten Business-Plan zu überführen.
- Sie bekommen praxisorientierte Methoden zur Strategieentwicklung an die Hand und trainieren, Strategien in Ihrem Unternehmen erfolgversprechend umzusetzen.
- Sie trainieren entscheidende Schlüsselkompetenzen zur erfolgreichen Mitarbeiterführung und Kommunikation.
- Sie sind in der Lage, rechtliche Fallstricke beim Abschluss von Verträgen und in Ihrer Aufgabe als Arbeitgeber zu erkennen und zu vermeiden.

Inhaltsschwerpunkte:

- Business-Plan
- Strategie, Change-Management & Unternehmensethik
- Unternehmensorganisation, Prozess- und Qualitätsmanagement
- Jahresabschlussanalyse
- Unternehmensbesteuerung
- Finanzierung & Investition
- Risikomanagement
- Handels- & Vertragsrecht
- Arbeitsrecht
- Persönlichkeit
- Führung & Personalentwicklung

Leistungsnachweis:

- Schriftliche Ausarbeitung eines strategischen Profils für die eigene Genossenschaft.
- Präsentation der Arbeit mit anschließendem Fachgespräch.
- Nach erfolgreichem Abschluss der Maßnahme erhalten Sie ein aussagekräftiges Zertifikat.

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.

Termin:

Teil 1: 15.09.14 – 18.09.14 Teil 2: 03.11.14 – 06.11.14
Teil 3: 19.01.15 – 22.01.15 Teil 4: 04.05.15 – 07.05.15
Teil 5: 15.06.15 – 19.06.15 Abschluss: 08.09.15

Preis:

EUR 7.200,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 8.000,- für Nichtmitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Anmelde-Nr.:

SRB414-013

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

Geschäftsleiter-Qualifikation für Genossenschaften

☐ 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.

Corinna Ruske

MBA

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 2014

Managementprogramm

FUTUR

Die praxisorientierte Managementqualifikation für Nachwuchsführungskräfte

Start:

15.09.2014

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Nachwuchsführungskräfte mit Handelsfachwirt-Abschluss oder ähnlicher Qualifikation, die sich für eine Position in der Abteilungs- oder Geschäftsleitung in einer gewerblichen Genossenschaft qualifizieren wollen.

Kompetenzgrundlage für künftige Führungskräfte legen

Immer strenger werdende Gesetzesvorgaben, die akute Notwendigkeit kontinuierlicher Risikoabschätzung sowie fundiertes Wissen über Haftungsansprüche zwingen zum Handeln! Ziel des Managementprogramms FUTUR ist es, zukünftigen Führungskräften in gewerblichen Genossenschaften alle relevanten Themen und Inhalte zu vermitteln, welche 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.

Ihr Nutzen:

- Sie bekommen das notwendige Handwerkszeug und die Kenntnisse für erfolgreiches Handeln als Führungskraft an die Hand.
- Das Managementprogramm FUTUR ist stark praxisorientiert und legt den Fokus auf die Belange von Genossenschaften.
- Sie sind als Führungskraft in der Lage, verantwortungsvoll und unter Kenntnis rechtlicher Rahmenbedingungen Risiken für das Unternehmen frühzeitig zu erkennen und diesen mit einem geeigneten Risikomanagement entgegenzuwirken.
- Sie werden von ausgewählten Trainern und Referenten aus Hochschulen, unternehmerischer Praxis, Unternehmensberatungen, Kanzleien, Verbänden und Organisationen zielorientiert und praxisnah auf Ihre (erweiterten) Führungsaufgaben vorbereitet.
- Sie werden kompetent durch das gesamte Programm begleitet und zum Erfolg geführt.
- Sie haben die Möglichkeit, sich mit Kollegen aus Ihrer Branche auszutauschen und ein nachhaltiges, bundesweites Netzwerk aufzubauen.

Themenschwerpunkte:

- Persönlichkeit
- Führung & Personalentwicklung
- Unternehmerisch Denken & Handeln
- Projektmanagement
- Strategie und Change-Management
- Überzeugend argumentieren und verhandeln
- Marketingpläne erstellen
- Unternehmensorganisation, Prozess- und Qualitätsmanagement
- Arbeitsrecht
- Teambuilding, Motivation und Konfliktmanagement
- Risikomanagement
- Handels- und Vertragsrecht
- Jahresabschlussanalyse
- Finanzierung, Investition und Steuern

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.

Termine:

Teil 1: 15.09.14 – 18.09.14 Teil 2: 07.10.14 – 10.10.14
Teil 3: 03.11.14 – 06.11.14 Teil 4: 08.12.14 – 11.12.14
Teil 5: 19.01.15 – 22.01.15 Teil 6: 23.03.15 – 26.03.15
Teil 7: 04.05.15 – 07.05.15 Teil 8: 15.06.15 – 19.06.15
Abschluss: 08.09.15

Preis:

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

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Anmelde-Nr.:

SRB414-013 und SRB414-014

- ☐ Bitte senden Sie mir die ausführliche Broschüre zu.
☐ Hiermit melde ich mich verbindlich für das FUTUR an.

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

FUTUR

Die praxisorientierte Managementqualifikation für Nachwuchsführungskräfte

☐ 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.

Corinna Ruske

MBA

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 2014

Managementprogramm

Neu in Führung

Dozenten:

Rena Blindell,
contura consulting
Malte Ummelmann,
bierend, zeller & partner AG

Termine:

Programmstart 03.11.2014

NEU

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte in Verbundgruppen, die neu in ihrer Position sind sowie Potenzialträger, die eine Führungsrolle übernehmen sollen und sich umfassend darauf vorbereiten möchten.

Als Nachwuchs-Führungskraft den neuen Verantwortungsbereich sicher meistern

Führungspositionen mit eigenen Mitarbeitern zu besetzen, wird angesichts des demografischen Wandels noch stärker an Bedeutung gewinnen. Dafür braucht es Persönlichkeiten, die eine Verbundgruppe zukunftsfähig und attraktiv aufstellen, die ganzheitliche Entscheidungen treffen und die ihr Handeln nicht primär auf ihren eigenen Bereich richten.

Mit unserem neuen Managementprogramm werden nachwachsenden Führungskräften in Verbundgruppen praxisnahe Führungs- und Managementwerkzeuge an die Hand gegeben. Der Handwerkskoffer befähigt die Teilnehmer dazu, die Komplexität und Dynamik in Verbundgruppen professionell zu beherrschen und gleichzeitig die Belange von Mitarbeitern, Mitgliedern und Geschäftspartnern zu koordinieren.

In vier Modulen lernen die Teilnehmer die eigene Problemlösungskompetenz zu verbessern und die eigene Wirksamkeit zu steigern. Ein weiterer Schwerpunkt im Programm liegt darauf, dass die Teilnehmer ihre individuellen Fragestellungen und Herausforderungen ins Seminar einbringen können. Durch den Austausch von Erfahrungen mit den Kollegen und unseren Experten wird die Praxisnähe der Inhalte verstärkt sowie der anschließende Transfer in das eigene Arbeitsumfeld erleichtert.

Ihr Nutzen:

- Sie lernen ein für Ihre Verbundgruppe passendes Führungsverständnis zu entwickeln und können entsprechende Führungsinstrumente anwenden.
- Sie erfahren, wie Sie Ihre Verbundgruppe in einem komplexen und dynamischen Umfeld in eine attraktive Zukunft führen können.
- Sie lernen Ihren Verantwortungsbereich strategisch auszurichten.

- Sie bekommen Methoden an die Hand, um Veränderungen in Ihren Verantwortungsbereich so zu transferieren, dass diese mit Engagement und Überzeugung aufgegriffen und umgesetzt werden.
- Sie lernen, wie Sie durch überzeugende Kommunikation eine wirksame Führungspersönlichkeit werden.
- Sie können von dem branchenübergreifenden Austausch mit anderen nachwachsenden Führungskräften profitieren und bauen sich ein bundesweites Netzwerk im Umfeld der Verbundgruppen auf.

Inhaltsschwerpunkte:

- Wirksam führen
 - Dimensionen eines ganzheitlichen Führungsmodells
 - Zusammenhänge zwischen den Spezifika einer Verbundgruppe und der eigenen Führungsposition
- Strategische Kompetenz entwickeln
 - Strategien auf den Punkt bringen: Das „strategische Profil“.
 - Strategieumsetzung und Ergebniskontrolle
- Marketing und Services
 - Welche Rolle spielen Marketing und Serviceorientierung bei der Erreichung der strategischen Ziele?
- Veränderungen gestalten
 - Erfolgsfaktoren in Veränderungsprozessen
 - Tools und Methoden für die erfolgreiche Gestaltung von Veränderungsprozessen
- Kommunikationsmanagement
 - Zielgruppen der Kommunikation in Verbundgruppen und deren Anforderungen
 - Elemente eines umfassenden Kommunikationskonzeptes in Verbundgruppen

Hinweis:

Um das Programm erfolgreich abzuschließen, gilt es, eine Arbeit über ein unternehmensrelevantes Projekt zu schreiben und diese vorzustellen.

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

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Rena Blindell, contura consulting

Rena Blindell, Diplom-Betriebswirtin/Marketing, Unternehmensberaterin, systemischer Coach und lange Jahre Personalleiterin in einem Konzern sowie Bereichsleiterin/Geschäftsführerin in einer großen Verbundgruppe.

Malte Ummelmann, bierend, zeller & partner AG

Malte Ummelmann hat Politikwissenschaft, Betriebswirtschaft und Kommunikationswissenschaft an der Georg-August-Universität Göttingen studiert. Seit 2005 betreut und begleitet er bei der Unternehmensberatung bierend, zeller & partner AG Entscheidungsebenen in Projekten und Prozessen zur Unternehmensentwicklung und Strategiefindung sowie den damit verbundenen Veränderungsprozessen.

Termine:

Modul 1: 03.11. – 05.11.2014 | Modul 2: 26.01. – 27.01.2015

Modul 3: 23.03. – 24.03.2015 | Modul 4: 11.05. – 12.05.2015

Modul 5: 30.06.2015

Preis:

EUR 3.950,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

EUR 4.400,- für Nichtmitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Anmelde-Nr.:

SRB414-016

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

Neu in Führung

☐ 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.

Corinna Ruske

MBA

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 2014

Hochschulstudiengang

Bachelor Management & Handel

Abschluss: Bachelor of Arts (B. A.)

Termine:

Sommersemester: 01. Mai

Wintersemester: 01. November

Mehrwert für Verbundgruppen.

Das Studium richtet sich an

Leistungsorientierte und motivierte Mitarbeiter, die einen ersten akademischen Abschluss anstreben und im Handel verantwortungsvolle Aufgaben übernehmen wollen. Auch erfahrenen Berufstätigen ohne Abitur wird die Möglichkeit zum Studium und damit zur beruflichen Weiterentwicklung eröffnet.

Machen Sie sich fit für die Herausforderungen im Handel

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

- Sie erwerben in nur drei Jahren den staatlich anerkannten und akkreditierten Hochschulabschluss „Bachelor of Arts“ an der Steinbeis-Hochschule Berlin.
- Sie nutzen die Vorzüge einer akademischen Qualifizierung – ohne Ihre berufliche Laufbahn unterbrechen zu müssen.
- Beruf und Studium lassen sich durch flexible Lernzeiten und wenige Präsenztage ideal kombinieren.
- Sie profitieren von der hohen Qualität unserer Lehrveranstaltungen durch erfahrene und in der Handelsbranche etablierte Experten; Theorie und Praxis sind dadurch eng miteinander verzahnt.
- Nach erfolgreichem Abschluss haben Sie die Möglichkeit zu einem Master-Studium und anschließender Promotion

Der Nutzen für Ihr Unternehmen

- Ihre Mitarbeiter erhalten eine praxisnahe, betriebswirtschaftliche Ausbildung mit der fachlichen Spezialisierung auf die Handelsbranche.
- Sie investieren in herausragend qualifizierte Nachwuchs-, Fach- und Führungskräfte und damit in die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens.
- Durch die geringen Abwesenheitszeiten ist Ihr Mitarbeiter nahezu Vollzeit im Unternehmen einsetzbar.
- Durch die Bearbeitung eines zukunftsrelevanten Praxisprojekts und dem konsequenten Wissenstransfer schaffen Sie einen direkten Return on Investment für Ihr Haus.
- Mit dem Bachelor-Studium können Sie als Unternehmen strukturierte Personalentwicklung und Nachwuchsförderung betreiben.

Studienmodell

Der größte Teil des Studiums wird als Selbststudium geleistet. Die Studierenden erarbeiten 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 (i.d.R. Do-So oder Sa-Di) statt. 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 konkreten Mehrwert für ihr Unternehmen.

Studieninhalte

- Grundlagenfächer:
Wissenschaft & Methoden, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Recht, Volkswirtschaftslehre, Organisationsmanagement, Projektmanagement, Accounting & Controlling, Finanzmanagement, Unternehmensführung, Marketing, Personalwirtschaft
- Vertiefungsfächer Handelsmanagement:
Einkauf und Logistik im Handel, Kooperations-, Genossenschafts- & Verbundpraxis, Unternehmensrechnung & Controlling im Handel, Qualitätsmanagement im Handel, rechtliche Fragen für den Handel, Mittelstandsökonomie, Einzelhandels-, Großhandels- und Filialorganisation, Marketing & Vertrieb im Handel

ORGANISATORISCHES

Zulassungsvoraussetzungen

- Allgemeine oder Fachhochschulreife und 2 Jahre Berufserfahrung (z.B. durch Ausbildung) oder
- Realschulabschluss und Ausbildung und 3 Jahre Berufserfahrung oder
- Meister oder staatl. geprüfter Betriebswirt in einer Handelsfachrichtung

Studiengebühren

36 Monatsraten zu je EUR 400,- zzgl. jeweils EUR 500,- Immatrikulationsgebühr und Prüfungsentgelt
(insgesamt: EUR 15.400,-)

Anerkennungsmöglichkeiten

Standardanerkennungen erhalten Sie durch die Abschlüsse Handelsfachwirt und FUTUR sowie diplomierter Betriebswirt ADG in sowohl zeitlicher als auch finanzieller Hinsicht.

Bachelor Management & Handel

Abschluss: Bachelor of Arts (B. A.)

☐ Bitte senden Sie mir ausführliche Informationen 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.

Dipl.-Kaufrau (FH)

Katja Kranz

Programm-Managerin

T: 02602 14-471

F: 02602 1495-471

katja.kranz@adg-business-school.de

Corinna Ruske

MBA

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



Hochschulstudiengang

Bachelor Management & Hotellerie

Abschluss: Bachelor of Arts (B. A.)

Termine:

Sommersemester: 01. Mai

Wintersemester: 01. November

Mehrwert für Verbundgruppen.

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 Managementkompetenzen erweitern wollen.

Machen Sie sich fit für die nächste Karrierestufe

Da der Fachkräfte- und Nachwuchsmangel auch die Hotelbranche erreicht hat, wird die Nachfrage nach 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 praxisnahe Know-how, werden Sie für branchenspezifische Herausforderungen bestmöglich qualifiziert. Profitieren Sie von der Möglichkeit neben Ihrem Beruf in nur 48 Präsenztagen einen international anerkannten Abschluss zu erwerben und sich somit weltweit die Tore zu verantwortungsvollen Management- und Führungspositionen zu öffnen. Garantiert wird der hohe Qualitätsstandard unseres Studiengangs durch die Akkreditierung der FIBAA.

Der Nutzen für Ihr Unternehmen

- Sie erwerben in nur drei Jahren den staatlich anerkannten und akkreditierten Hochschulabschluss „Bachelor of Arts“ an der Steinbeis-Hochschule Berlin.
- Sie nutzen die Vorzüge einer akademischen Qualifizierung – ohne Ihre berufliche Laufbahn unterbrechen zu müssen.
- Beruf und Studium lassen sich durch flexible Lernzeiten und wenige Präsenztage ideal kombinieren.
- Sie profitieren von der hohen Qualität unserer Lehrveranstaltungen durch erfahrene und in der Handelsbranche etablierte Experten; Theorie und Praxis sind dadurch eng miteinander verzahnt.
- Nach erfolgreichem Abschluss haben Sie die Möglichkeit zu einem Master-Studium und anschließender Promotion.

Studienmodell

Der größte Teil des Studiums wird als Selbststudium geleistet. Die Studierenden 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 (i.d.R. Do-So oder Sa-Di) 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, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre, Recht, Organisationsmanagement, Projektmanagement, Accounting & Controlling, Finanzmanagement, Unternehmensführung, Marketing, Personalwirtschaft
- Vertiefungsfächer Hotelmanagement: Marketing & Sales in der Hotellerie, Markt, Strategie und Innovationen, Kommunikation & Rhetorik, Food & Beverage Management, Yieldmanagement, Qualitätsmanagement, Finanzmanagement in der Hotellerie, Führungs- und Unternehmenskultur

ORGANISATORISCHES

Zulassungsvoraussetzungen

- Allgemeine oder Fachhochschulreife und 2 Jahre Berufserfahrung (z.B. durch Ausbildung) oder
- Realschulabschluss und Ausbildung und 3 Jahre Berufserfahrung oder
- Meister oder staatl. geprüfter Betriebswirt in einer Hotelfachrichtung

Studiengebühren

36 Monatsraten zu je EUR 400,- zzgl. jeweils EUR 500,- Immatrikulationsgebühr und Prüfungsentgelt
(insgesamt: EUR 15.400,-)

Anerkennungsmöglichkeiten

Anerkennungen erhalten Sie aus bereits absolvierten Studien- und Ausbildungsgängen sowie Weiterbildungsmaßnahmen, sofern diese nicht länger als 10 Jahre zurückliegen und in Workload, Inhalt und Niveau den Leistungen des Studiums entsprechen. Diese müssen entsprechend beantragt werden.

Bachelor Management & Hotellerie

Abschluss: Bachelor of Arts (B. A.)

☐ Bitte senden Sie mir ausführliche Informationen 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.

Dipl.-Kaufrau (FH)

Katja Kranz

Programm-Managerin

T: 02602 14-471

F: 02602 1495-471

katja.kranz@adg-business-school.de

Corinna Ruske

MBA

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



Seminar

Persönlichkeitsanalyse und Führungskompetenz

Ihre Dozenten

Rainer Heike,
Oliver Zimmermann

Termin:

20.10. – 22.10.2014

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte zur Vertiefung ihrer Führungskompetenz sowie Nachwuchsführungskräfte, die sich auf die Übernahme weitergehender Aufgaben vorbereiten 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

Führung/Leadership

- Grundlagen der Führungsverantwortung
- Führungsstil und Reifegrad
- Führung und Motivation
- Führungskultur
- Delegation und Kontrolle

Teambuilding

- Teamrollen
- Aufgaben des Teamleiters
- Effektivität und Innovation in Teams
- Erfolgskontrolle: Messinstrumente und -größen der Teamleistung
- Kommunikation und Feedback

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

Termin:

20.10. – 22.10.2014

Preis:

EUR 1.240,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

EUR 1.380,- für Nichtmitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Anmelde-Nr.:

SB414-0161

*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

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.

Corinna Ruske

MBA

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 2014

Seminar

Führung in Verbundgruppen

Dozentin:
Rena Blindell

Termine:

09.04. – 10.04.2014 oder
27.11. – 28.11.2014

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Bereichsleiter, Abteilungsleiter und Teamleiter aus Verbundgruppen sowie Personen, die aus Verbundgruppen-fremden Unternehmen kommen und ab sofort Führungsverantwortung innerhalb des kooperierenden Mittelstands übernehmen sollen.

Mehrdimensionales Führen in Verbundgruppen

Führungskräfte, die zuvor nicht in der Verbundgruppenszene tätig waren und neuerdings Verantwortung innerhalb einer Zentrale übernehmen, sehen sich mit einem neuen Führungsverständnis konfrontiert.

Denn Führungskräfte in Verbundgruppen tragen nicht nur Führungsverantwortung für ihre eigenen Mitarbeiter, sondern zeichnen ebenso für Mitglieder und Geschäftspartner verantwortlich.

Die besondere Herausforderung von Führungskräften in Kooperationen liegt darin, mit unterschiedlichen Ansprüchen von Mitarbeitern, Mitgliedern und Geschäftspartnern professionell umzugehen. Führungskräfte sollten daher zum einen in der Lage sein, ihre Mitarbeiter zielführend und motivierend zu führen. Auch sollten sie aber die Fähigkeit besitzen, die verschiedenen Interessenslagen von Verbund, Mitglied und Geschäftspartner im Sinne der Verbundgruppenstrategie zu koordinieren und Konflikte zu bewältigen.

Ihr Nutzen:

- Sie verstehen die Besonderheiten, die Führung in Verbundgruppen auszeichnet und wissen um die Bedeutung von Kommunikation in Verbundgruppen.
- Sie lernen, Ihre Mitarbeiter im Sinne der Verbundgruppeninteressen zu führen.
- Sie wissen um die Herausforderungen, vor denen Verbundgruppenzentralen bei Entscheidungsprozessen stehen und entwickeln entsprechende Kommunikationskompetenzen.

Inhaltsschwerpunkte:

- Spezielle Führungsherausforderungen in Verbundgruppen
- Wie erhöht die Führungskraft die Verbundgruppen-Kompetenz ihrer Mitarbeiter?
 - Welche wichtigen Kompetenzen – neben der Fachkompetenz – benötigen Mitarbeiter in Verbundgruppen?
 - Wie können Führungskräfte diese Kompetenzen bei ihren Mitarbeitern fördern?
- Entwicklung professioneller Kommunikationskompetenzen
 - Zielgerichtete Kommunikationsplanung
 - Das Prinzip der Einbeziehung

Hinweis:

Ergänzend zu diesem Seminar empfehlen wir die Teilnahme an unserem Seminar „Management in Verbundgruppen“ (SB414-0089), in dem Sie praxistaugliche Methoden an die Hand bekommen, Ihre Managementaufgaben professionell zu bewältigen.

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozentin:

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

Preise:

EUR 890,- Preis für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 990,- für Nicht-Mitglieder*
zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine/Anmelde-Nr.:

(bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin)

☐ 09.04. – 10.04.2014 (SB414-0108)

☐ 27.11. – 28.11.2014 (SB414-0111)

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

Führung in 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.

Corinna Ruske

MBA

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 2014

Seminar

Gesund führen

Dozentin:

Rena Blindell

Termin:

08.10. – 09.10.2014

NEU*Mehrwert für Verbundgruppen.***Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte sowie Fachkräfte aus der Personalabteilung

Unterstützen Sie Leistungsfähigkeit, Gesundheit und Wohlbefinden im Arbeitsleben!

Als Vorstand oder Führungskraft einer Verbundgruppe haben Sie besonderen Einfluss auf die Gesundheit und Leistungsfähigkeit Ihrer Mitarbeiter. In einer Zeit, in der Veränderungsgeschwindigkeit und Anforderungen ständig zunehmen, ist es umso wichtiger, Belastungssituationen rechtzeitig zu erkennen und gesundheitsförderliche Handlungsoptionen richtig anzuwenden.

In unserem Praxisseminar erfahren Sie, wie sich gesundheitsförderliches Verhalten auf Sie selbst, Ihre Mitarbeiter und das gesamte Unternehmen auswirkt - und welche Möglichkeiten Sie haben, diese Faktoren positiv zu beeinflussen.

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten fundiertes Wissen über die Grundlagen der Salutogenese, der Entstehung und Erhaltung von Gesundheit.
- Sie entwickeln ein Verständnis für die Zusammenhänge zwischen Führung und Gesundheit sowie Ihrer Verantwortung als Führungskraft.
- Sie lernen durch Achtsamkeit Ihre eigene Gesundheit und die Ihrer Mitarbeiter im Blick zu haben.
- Ihr Führungsverhalten trägt zukünftig vermehrt dazu bei, im Unternehmen gesunde, leistungsfähige und engagierte Mitarbeiter zu beschäftigen.
- Sie erhalten wertvolle Impulse und konkrete Tipps, wie Sie physische und psychische Gesundheit erhalten und fördern können.

Inhaltsschwerpunkte:

- Auswirkungen des Führungsverhaltens auf die Gesundheit und Leistungsfähigkeit von Mitarbeitern
- Das Modell der Salutogenese: Wie bleiben Menschen gesund?
- Sich selbst gesundheitsfördernd führen:
 - Achtsamkeit als Basis gesunder Selbstführung
 - Erkennen destruktiver Denk- und Verhaltensmuster
- Mitarbeiter gesundheitsfördernd führen:
 - Entwickeln statt überfordern
 - Konstruktive Gesprächsführung
 - Umgang mit Stress
 - Anzeichen von Überlastungen erkennen und sachgerecht intervenieren
- Unternehmen gesundheitsfördernd führen:
 - Werteorientierte Unternehmenskultur
 - Qualität der Arbeitsbeziehungen (Betriebsklima)

Methodik:

- Entwicklung eigener Handlungsstrategien zum gesunden Führen
- Impulse und Übungen zu gesundheitsförderlichem Verhalten
- Transfer in den Arbeitsalltag

Hinweis:

Dieses Seminar ist eine Veranstaltung im Rahmen des „Betrieblichen Gesundheitsmanagements in Verbundgruppen“. Fordern Sie gerne unsere ausführliche Broschüre mit weiteren Angeboten zu dieser Thematik an. Für weitergehende Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozentin:

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

Termin:

08.10. – 09.10.2014

Preis:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

EUR 990,- für Nichtmitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Anmelde-Nr.:

SB414-0216

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

Gesund führen

☐ 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.

Corinna Ruske

MBA

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 2014

Seminar

Stärken Sie Ihre Widerstandsfähigkeit!

Resilienz-Training für ein Leben in der Leistungsbalance

Dozentin:

Rena Blindell

Termine:

30.06. – 01.07.2014

NEU

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte in Verbundgruppen.

Wie Sie Ihre Widerstandskraft und Belastungsfähigkeit steigern

Widerstandskraft, Belastungsfähigkeit und Flexibilität, all diese Eigenschaften lassen sich mit dem Begriff „Resilienz“ umschreiben und werden heutzutage in einem zunehmend dynamischen und hektischen Wirtschaftsumfeld dringend benötigt.

Führungskräfte in Verbundgruppen haben sich ständig stark komplexen Situationen zu stellen und sollten zudem den heterogenen Ansprüchen von Mitarbeitern, Geschäftspartnern und dem privatem Umfeld gerecht werden. In diesen Situationen ist strategischer Weitblick, Innovationskraft, Gelassenheit und Klarheit gefordert.

Um Ihre Leistungsfähigkeit dauerhaft abrufen zu können und nicht durch äußere und innere Spannungen zu erkranken, trainieren Sie in diesem Seminars Ihre innere Stärke und Widerstandskraft.

Ihr Nutzen:

- Sie lernen, mit Belastungen in angemessener Weise umzugehen und so Ihre psychische und physische Gesundheit zu stärken und zu erhalten.
- Sie entwickeln ein Verständnis für Ihre persönlichen „Krafträuber“, und überlegen, wie Sie konstruktiv mit diesen umgehen.
- Sie erarbeiten individuelle Stressbewältigungsstrategien, die einfach und praktisch in Ihr Arbeitsleben zu integrieren sind.
- Sie gewinnen wieder mehr Kraft und finden zu mehr Gelassenheit, Zufriedenheit und Lebensqualität.

Inhaltsschwerpunkte:

Fähigkeit zur Selbstwahrnehmung:

- Identifikation der persönlichen „Krafträuber“ sowie Denk- und Handlungsmuster
- Identifikation der eigenen Rolle im Umfeld
- Resilienz als trainierbare Fähigkeit

Fähigkeit zur Selbststeuerung:

- Besinnung auf die eigenen Ressourcen; Aktivierung eines stabilen Selbstwertgefühls
- Auflösen destruktiver Denkmuster
- Erkennen von Erschöpfungssymptomen sowie Techniken zur Burnout-Prävention
- Erlernen von Techniken zur körperlichen und geistigen Entspannung und Regeneration
- Entwickeln eines persönlichen Handlungsplanes zur Stressbewältigung und Resilienz-Steigerung

Hinweis:

Dieses Seminar ist eine Veranstaltung im Rahmen des „Betrieblichen Gesundheitsmanagements in Verbundgruppen“. Fordern Sie gerne unsere ausführliche Broschüre mit weiteren Angeboten zu dieser Thematik an. Für weitergehende Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozentin:

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

Termin:

30.06. – 01.07.2014

Preis:

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

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Anmelde-Nr.:

SB414-0106

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

Stärken Sie Ihre Widerstandsfähigkeit!

Resilienz-Training für ein Leben in der Leistungsbalance

☐ 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.

Corinna Ruske

MBA

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 2014

Unternehmensnachfolge

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 Seminars 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.

Corinna Ruske

MBA

Produktmanagerin

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

corinna.ruske@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.

Was TABOR® kann:

- 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 der unten genannten Ansprechpartnerin auf. Sie hilft Ihnen gerne weiter.

TABOR®

Thematisieren, Aktivieren, Balancieren, Organisieren, Realisieren

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

Corinna Ruske

MBA

Produktmanagerin

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

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



Qualifizierungsprogramm

Ausbildung der Ausbilder (AdA)

Vorbereitungskurs und Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer nach der neuen Ausbildereignungsverordnung

Termine:

25.08.2014 – 03.09.2014 (inkl. Prüfung vor der IHK)

Mehrwert für Verbundgruppen.

Das Programm richtet sich an:

Personen, die im Betrieb für die Ausbildung junger Menschen verantwortlich sind bzw. werden sollen.

Notwendig für Ausbilder

Angesichts der gestiegenen inhaltlichen Anforderungen und den gewachsenen pädagogischen Herausforderungen ist ein Mindestmaß an berufs- und arbeitspädagogischer Qualifikation unverzichtbar.

Seit 2009 darf daher nach dem Berufsbildungsgesetz (BBiG), § 28 nur ausbilden, wer persönlich und fachlich geeignet ist.

Zur fachlichen Eignung gehören neben den erforderlichen berufsfachlichen Fertigkeiten aber auch berufs- und arbeitspädagogische Kenntnisse. Hierzu gehören z.B. Kenntnisse über das Berufsausbildungsverhältnis, die Planung von Berufsausbildungen und die Möglichkeiten zur Förderung von Lernprozessen.

Diese Kenntnisse werden im Rahmen des Lehrgangs „Ausbildung der Ausbilder (AdA)“ vermittelt. Durch Bestehen der anschließenden Ausbildereignungsprüfung vor der Industrie- und Handelskammer erbringen Sie den Nachweis, dass Sie über die notwendigen und erforderlichen Qualifikationen verfügen, um Ihr theoretisches Wissen und praktisches Know-How an Auszubildende weiterzugeben.

Mit dem Lehrgang „Ausbildung der Ausbilder (AdA)“ werden Sie auf Basis des Rahmenstoffplans der Ausbilder-Eignungsverordnung (AEVO) intensiv auf diese Prüfung vorbereitet.

Ihr Nutzen:

- Innerhalb von nur acht Seminartagen werden die Teilnehmer systematisch auf die Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer vorbereitet.
- Durch die Einbeziehung des Wochenendes als Seminartage werden Fehlzeiten im Betrieb minimiert.
- Nach Bestehen der Prüfung Sie sind in der Lage, die Verantwortung für die Vermittlung von Ausbildungsinhalten und somit eine wichtige Schlüsselfunktion im Unternehmen zu übernehmen.
- Der Lehrgang sowie die schriftliche und praktische 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.

Die Handlungs- bzw. Prüfungsbereiche sind:

- Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen
- Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken
- Ausbildung durchführen
- Ausbildung abschließen

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Alle zum Einsatz kommenden Dozenten verfügen über umfangreiche Praxiserfahrung sowie detaillierte Kenntnisse des laut Rahmenstoffplans der AEVO zu vermittelnden Wissens.

Termin:

25.08.2014 – 03.09.2014 (inkl. Prüfung vor der IHK)

Anmelde-Nr.:

SB414-0088

Preis (jeweils zzgl. Prüfungsgebühren der IHK):

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

EUR 990,- für Nichtmitglieder*

Handelsfachwirte, die den Vorbereitungskurs bei der ADV besucht haben, erhalten einen Sonderrabatt von EUR 150,-.

Es gilt dann:

EUR 740,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

EUR 840,- für Nicht-Mitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

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

Ausbildung der Ausbilder (AdA)

Vorbereitungskurs und Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer nach der neuen Ausbildereignungsverordnung

☐ 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.

Corinna Ruske

MBA

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 2014

Seminar

Verbundgruppen für Quereinsteiger

Dozentin:
Rena Blindell

Termine:

16.07. – 17.07.2014

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

(Neue) Mitarbeiter aus Verbundgruppenzentralen, die aus Verbundgruppen-fremden Unternehmen kommen und eine Funktion innerhalb des kooperierenden Mittelstands übernehmen.

So „tickt“ der kooperierende Mittelstand – Das Verbundgruppen-Modell verstehen

Mitarbeiter, die noch nie für eine Verbundgruppe tätig waren, tun sich zu Beginn ihrer neuen Aufgabe im kooperierenden Mittelstand wahrscheinlich schwer, das besondere Selbstverständnis von Verbundgruppen zu verstehen und nachzuvollziehen. Auch die Rollenvielfalt der Verbundgruppenzentrale sowie die Heterogenität der Mitglieder können für Neueinsteiger sehr komplex und schwer nachvollziehbar erscheinen.

Die Bedürfnisse der Mitglieder sowie die Identität von Kunde und Mitglied zu verstehen, erfordert oftmals ein Umdenken in der Kommunikation und im täglichen Handeln. Dies stellt am Anfang des neuen Jobs eine große Herausforderung dar. Zudem gilt es zu verinnerlichen, dass zur Umsetzung von Entscheidungen in Verbundgruppen viel Überzeugungsarbeit notwendig ist.

Im Rahmen unseres Seminars soll Quereinsteigern der Eintritt in den kooperierenden Mittelstand erleichtert werden, indem wir Ihnen einen aktuellen Überblick über die Beziehungen und Herausforderungen in Verbundgruppen geben.

Ihr Nutzen:

- Sie verstehen die Besonderheiten, durch die sich Verbundgruppen auszeichnen.
- Sie können die Erwartungen der Mitglieder an die Verbundgruppenzentrale nachvollziehen und kennen die daraus resultierende Rollenvielfalt der Verbundgruppenzentrale.
- Sie entwickeln ein Gespür für das Verhältnis zwischen Verbundgruppenzentrale und den Mitgliedern einer Verbundgruppe.
- Sie wissen um die Herausforderungen, vor denen Verbundgruppen bei Veränderungsprozessen stehen und kennen Möglichkeiten damit umzugehen.

Inhaltsschwerpunkte:

- Was charakterisiert eine Verbundgruppe?
 - Wie kennzeichnet sich das Selbstverständnis von Verbundgruppen?
 - Was sind die Kernaufgaben von Verbundgruppen im Wandel der Zeit?
 - Wodurch kennzeichnen sich die Mitglieder einer Verbundgruppe?
 - Was erwarten die Mitglieder von „ihrer“ Verbundgruppe?
 - Was erfordert der Markt / Wettbewerb?
 - Wie funktioniert die Zusammenarbeit zwischen Mitglied und Verbundzentrale?
- Anforderungen an die praktische Verbundgruppenarbeit
 - Wodurch kennzeichnet sich das Leistungsspektrum einer Verbundgruppe?
 - Welche Kompetenzen werden benötigt, um den Anforderungen gerecht zu werden?
 - Wo liegen im dargebotenen Leistungsspektrum die besonderen Herausforderungen?
 - Welche Rolle spielt die Verbundgruppenzentrale?
 - Wie sind Verbundgruppenzentralen in der Regel organisiert?

Hinweis:

Aufbauend auf diesem Qualifizierungsangebot empfehlen wir Ihnen das Aufbauseminar für Führungskräfte, „Führung in Verbundgruppen“ (SB414-0108 oder SB414-0111) sowie das Aufbauseminar „Management in Verbundgruppen“ (SB414-0110) für Spezialisten und Führungskräfte.

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

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozentin:

Rena Blindell, Diplom-Betriebswirtin/Marketing, Unternehmensberaterin 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

Termine/Anmelde-Nr.:

16.07. – 17.07.2014

Anmelde-Nr.:

SB414-0109

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

Verbundgruppen für Quereinsteiger

☐ 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.

Corinna Ruske

MBA

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 2014

Seminar

Management in Verbundgruppen

Dozentin:

Rena Blindell

Termin:

24.09. – 25.09.2014

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte und Spezialisten, die ihre verbundgruppenspezifischen Managementkompetenzen vertiefen möchten.

Managementkompetenz zwischen Freiheit und System

Um als Verbundgruppe zukunftsfähig bleiben zu können, sollte sich diese immer wieder den veränderten Rahmenbedingungen im Markt anpassen. Führungskräfte und Spezialisten haben die Aufgabe, den Wandel in Verbundgruppen aktiv zu gestalten.

Management in Verbundgruppen steht dabei in einem besonderen Spannungsfeld zwischen Freiheit und System und verlangt daher besondere Kompetenzen und Fähigkeiten.

Im Rahmen unseres Seminars vermitteln wir Ihnen praxisorientierte Managementkompetenzen, die sie befähigen, den an sie gestellten Anforderungen bestmöglich zu begegnen.

Ihr Nutzen:

- Sie erfahren, welche speziellen Herausforderungen das Management in Verbundgruppen kennzeichnet.
- Sie kennen die unterschiedlichen Bedürfnisse Ihrer Partner in der Verbundgruppenarbeit und Sie sind in der Lage, diese von Ihren Ideen und Projekten zu überzeugen und zu begeistern.
- Sie bekommen konkrete Werkzeuge zur Umsetzung von Projektzielen in die Praxis an die Hand und können diese direkt in Ihren Arbeitsalltag integrieren.
- Sie sind in der Lage, die Kommunikation in Veränderungsprozessen aktiv zu gestalten und dadurch die Einstellung zu Themen positiv zu beeinflussen.

Inhaltsschwerpunkte:

Persönliche Aufgaben und Herausforderungen von in Verbundgruppen

- Identifikation der richtigen Partner für die tägliche Arbeit
- Welche Chancen und Risiken ergeben sich aus der Zusammenarbeit mit den unterschiedlichen Anspruchsgruppen?

Grundlagen der Moderation und Präsentation

- Wie können Veränderungsprozesse durch gute Moderations- und Präsentationstechniken in Verbundgruppen gesteuert werden?
- Welche Fertigkeiten setzt eine gute Moderation und Präsentation voraus?
- Welche Dynamiken können sich bei Moderationen abzeichnen?

Projektmanagement

- Wie können Projekte in Verbundgruppen erfolgreich geplant und durchgeführt werden?
- Welche Werkzeuge und Methoden unterstützen dabei die Umsetzung von Projektzielen in die Praxis?

Change-Management

- Was sind Charakteristika von Veränderungsprozessen?
- Wie können die unterschiedlichen Anspruchsgruppen in Verbundgruppen von der Notwendigkeit des Wandels überzeugt werden?
- Mit welchen Widerständen ist bei einem Wandel in Verbundgruppen zu rechnen und wie kann diesen begegnet werden?

Hinweis:

Führungskräften empfehlen wir darüber hinaus die Teilnahme an dem ADV-Seminar „Führung in Verbundgruppen“ (SB414-0108 oder SB414-0111)

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozentin:

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

Termin:

24.09. – 25.09.2014

Preis:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

EUR 990,- für Nichtmitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Anmelde-Nr.:

SB414-0110

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

Management 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.

Corinna Ruske

MBA

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 2014

Seminar

Praxisorientiertes Projektmanagement

Dozent:

Markos Arnold

Termine:

09.04. – 10.04.2014 oder

07.10. – 08.10.2014

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Praktiker, Mitarbeiter, Fach-/Führungskräfte sowie Mitgliederberater und -betreuer, 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.
- 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

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

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

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine/Anmelde-Nr.:

(bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin)

- ☐ 09.04. – 10.04.2014 (SB414-0049)
☐ 07.10. – 08.10.2014 (SB414-0050)

* 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

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.

Simon Birbacher

B. A.

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 2014

Seminar

Rhetorik – Auftreten, Reden, Wirken

Ihr Dozent:
Gerrit Veldhoen

Termine:

26.03. – 27.03.2014 oder
27.11. – 28.11.2014

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte sowie Mitgliederberater und -betreuer

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, Unternehmer 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, um auch in schwierigen und persönlich unangenehmen Situationen des beruflichen Alltags immer kompetent und selbstsicher aufzutreten. Ziel dieses Seminars ist es, Ihre Kommunikationstechnik zu optimieren.

Ihr Nutzen:

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

Seminarschwerpunkte:

Grundlagen

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

Meine Rede

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

So optimieren Sie Ihre Kommunikation

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

Steigern Sie Ihre Überzeugungskraft!

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

Seminarmethoden:

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

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

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

Termin/Anmelde-Nr.:

(bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin):

- ☐ 26.03. – 27.03.2014 (SB414-0047)
☐ 27.11. – 28.11.2014 (SB414-0048)

Preise:

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

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

*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 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.

Simon Birbacher
B. A.

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 2014

Seminar

Zeit- und Selbstmanagement

Ihr Dozent:

Rainer Heike

Termine:

08.05. – 09.05.2014 oder

13.11. – 14.11.2014

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte sowie Mitgliederberater und -betreuer

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

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-137

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.

Termin/Anmelde-Nr.:

(bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin):

- ☐ 08.05. – 09.05.2014 (SB414-0053)
☐ 13.11. – 14.11.2014 (SB414-0054)

Preise:

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

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

*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

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.

Corinna Ruske

MBA

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 2014

Thementag

Employer Branding

Wie attraktiv ist Ihre Verbundgruppe als Arbeitgeber?

Dozent:

Rüdiger Maas,
Maas Beratung

Termin:

13.05.2014

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Vorstände, Geschäftsführer, Mitarbeiter in den Bereichen Personal, Öffentlichkeitsarbeit sowie Marketing.

Wie Sie die besten Bewerber für Ihre Verbundgruppe begeistern!

Jedes vierte deutsche mittelständische Unternehmen kann seinen Personalbedarf aktuell nicht decken, so dass viele offene Stellen unbesetzt bleiben. Denn im Gegensatz zu Großunternehmen sind kleine und mittlere Unternehmen (KMU) bei potentiellen Bewerbern über die Grenzen ihrer Region hinaus kaum bekannt.

Gerade für mittelständische Unternehmen stellt sich daher die Frage, wie es ihnen gelingen kann, als attraktiver und damit bevorzugter Arbeitgeber wahrgenommen zu werden. Der „War for talents“ hat sich in einen „War for Attractiveness“ umgekehrt. Demnach ist die Attraktivität des jeweiligen Arbeitgebers ein entscheidendes Kriterium für den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens. Um die besten Bewerber zu erhalten, sind Unternehmen dazu aufgerufen sich innovative Strategien zu überlegen, um die Rekrutierungschancen zu erhöhen.

In dieser Veranstaltung möchten wir Ihnen Ihre Fragen rund um das Thema Arbeitgeberattraktivität beantworten und anhand von konkreten, praxisnahen Beispielen erste Ansätze für Ihre Verbundgruppe aufzeigen, wie ein systematischer Aufbau Ihrer Arbeitgebermarke ablaufen kann.

Ihr Nutzen:

- Sie werden umfassend über das Thema „Arbeitgeberattraktivität“ informiert.
- Sie erarbeiten mit Hilfe eines Quick-Checks die Stärken und Schwächen Ihrer Arbeitgebermarke.
- Sie erfahren, welche Kriterien aus Bewerbersicht ein Unternehmen attraktiv machen.
- Sie lernen die aktuellen Stärken und Schwächen Ihrer Arbeitgebermarke im Vergleich zu anderen Arbeitgebern bzw. Mitbewerbern kennen.
- Sie bekommen die Möglichkeit, sich mit Kollegen aus anderen Unternehmen über Ihre Erfahrungen im Bereich Employer Branding auszutauschen.

Inhaltsschwerpunkte:

- Prozess, Bausteine und Nutzen von Employer Branding
- Analyse der Stärken und Schwächen der eigenen Arbeitgebermarke
 - Welche wichtigen Differenzierungskriterien gibt es?
 - Auf welche Kriterien legen heutige Bewerber besonders wert?
 - Wie kann die eigene Verbundgruppe auf dem Bewerbermarkt positioniert werden?
- Maßnahmen und Schritte zur Etablierung und Weiterentwicklung der Arbeitgebermarke

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

Rüdiger Maas, Diplom-Psychologe, gründete nach seinem Studium das psychologische Institut KonKoMa Solutions GmbH. Heute ist er Gründer und Geschäftsführer der Maas Beratungsgesellschaft mbH mit Sitzen in Berlin und Augsburg. Sein Beratungsschwerpunkt liegt dabei u.a. auf dem Thema Employer Branding.

Preise:

EUR 375,- Preis für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 420,- für Nicht-Mitglieder*
zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termin:

13.05.2014

Anmelde-Nr.:

SB414-0022

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

Employer Branding

Wie attraktiv ist Ihre Verbundgruppe als Arbeitgeber?

☐ 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.

Corinna Ruske

MBA

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 2014

Seminar

Psychologie in der Personalarbeit

Dozent:

Rainer Heike

Termin:

28.04 – 29.04.2014

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Personalleiter und Personalverantwortliche in Verbundgruppen

Herausforderungen für Personaler mit psychologischen Grundkenntnissen erfolgreich bewältigen

Es gibt viele unterschiedliche Aspekte der Personalarbeit: von der Führung von schwierigen Mitarbeitergesprächen über die Motivation der Mitarbeiter bis hin zur Bewerberanalyse – doch eines verbindet sie alle: Mit grundlegenden psychologischen Kenntnissen sind diese Aufgaben professioneller zu leisten.

Bei fast allen wichtigen Entscheidungen und deren Kommunikation, die einzelne Mitarbeiter oder auch ganze Gruppen betreffen, sind Personaler beteiligt.

Um dieses Spektrum an Aufgaben leisten zu können, ist mehr als „nur Menschenkenntnis“ gefragt. Vielmehr ist es notwendig, psychologische Grundkenntnisse zu besitzen um die Herausforderungen in der Arbeit als Personaler erfolgreich zu bewältigen.

Erlangen Sie in dieser Veranstaltung grundlegende Kenntnisse der Psychologie und bringen Sie diese in Ihre tägliche praktische Personalarbeit ein.

Ihr Nutzen:

- Sie bauen Ihre Menschenkenntnis aus, indem Sie grundlegende psychologische Kenntnisse in Ihre Arbeit einfließen lassen.
- Sie schärfen Ihre Wahrnehmungsfähigkeit und lernen, auch in schwierigen Situationen angemessen zu reagieren.
- Sie werden zielorientiert Ihre Kommunikations- und Beratungskompetenzen erweitern und leisten damit einen wesentlichen Beitrag zur Mitarbeitermotivation und -förderung.
- Sie lernen, wie Sie auch in schwierigen Konfliktsituationen angemessen reagieren.
- Sie erfahren, welche psychologischen Anforderungen es rund um das Thema Assessment Center zu beachten gibt.

Inhaltsschwerpunkte:

- Psychologische Anforderungen an die Personalarbeit (Erweiterung der Menschenkenntnis)
- Schärfung der Wahrnehmung von Personen und Situationen
- Psychologische Gesprächsführung – Ausbau von Kommunikations- und Beratungskompetenzen
- Führen von emotional geladenen Gesprächen
- Feedbackregeln und angemessene Vermittlung schlechter Botschaften im Rahmen der Personalarbeit
- Angemessenes Reagieren bei Konflikten und Widerständen
- Früherkennung von psychischen Auffälligkeiten bei Mitarbeitern (z. B. Burnout, Suchterkrankungen)
- Psychologische Hilfestellungen für Mitarbeiter in schwierigen Situationen geben
- Motivationsfaktoren von Mitarbeitern erkennen und nutzen
- Assessment Center – Herausforderungen an die Personaler
- Analyse von Bewerbern im Rahmen des Assessment Centers auf Basis von psychologischen Grundkenntnissen

Methodik:

Sie profitieren von einem direkten Bezug zu Ihrem Berufsalltag im Personalbereich, in dem Sie eigene Beispiele aus der Praxis in das Seminar mit einbringen können.

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.

Termin/Anmelde-Nr.:

28.04. – 29.04.2014 (SB414-0095)

Preise:

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

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

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

Psychologie in der Personalarbeit

☐ 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.

Corinna Ruske

MBA

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 2014

Seminar

Personalbereich als strategischer Partner der Führung

Dozentin:
Rena Blindell

Termin:
07.07. – 08.07.2014

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Personalleiter, Personalreferenten

So etablieren Sie das Personalwesen als unverzichtbaren Partner in Ihrem Unternehmen!

Das Aufgabenspektrum einer Personalabteilung wird immer noch von den anderen Unternehmensbereichen auf eher administrative Aspekte reduziert – so auch in Verbundgruppen. Personaler werden als Erfüllungsgehilfen für bereits an anderer Stelle entschiedene Ziele gesehen. Diese eingeschränkte Sichtweise ist jedoch in einer sich stark wandelnden Arbeitswelt nicht mehr tragfähig.

Denn die Themen der Zukunft unterscheiden sich erheblich von den heutigen Aufgabenstellungen. Personaler können dabei einen wesentlich größeren Beitrag zur Wertschöpfung des Unternehmens leisten. Dazu sind andere Methoden und Sichtweisen, aber auch ein verändertes Selbst- und Rollenverständnis der Personalverantwortlichen und Führungskräfte erforderlich.

Diesen Anforderungen gewachsen zu sein und sich der Herausforderung zu stellen, die Personalpolitik als unverzichtbaren Teil der Unternehmenspolitik in Verbundgruppen zu etablieren, ist die Herausforderung für alle verantwortungsbewussten Personalleiter und Referenten.

Entwickeln Sie in unserem Seminar die notwendigen Kompetenzen, um künftig Geschäftsführung und Führungskräften als etablierter Partner auf Augenhöhe zu begegnen. Zudem lernen Sie, Ihre strategische Rolle als Verantwortlicher für alle Personalthemen gezielt auszufüllen.

Ihr Nutzen:

- Sie kennen die Megatrends in der Arbeitswelt und richten Ihre Arbeit darauf aus.
- Sie wissen, wie Sie durch eine unternehmens- und strategio-orientierte Personalarbeit dazu beitragen können, dass die Wertschöpfung Ihrer Verbundgruppe gesteigert wird.
- Sie erhalten einen Überblick über die relevanten Handlungsfelder in Ihrem Haus, die Sie durch eine aktive Personalarbeit mitgestalten können.
- Sie lernen, sich in der Funktion als Berater und Problemlöser als vollwertiger Partner gegenüber Mitarbeitern und Führungskräften zu positionieren.
- Sie bekommen praxiserprobte Methoden und Instrumente an die Hand, die Sie in Ihrer täglichen Personalarbeit wirkungsvoll unterstützen.

Inhaltsschwerpunkte:

- Ziele und Aufgaben des modernen Personal-Managements
 - Personalpolitische Ziele identifizieren
 - Aufgabenbereiche moderner Personalarbeit erörtern
- Die fünf Megatrends in der Arbeitswelt der Zukunft thematisieren
- Rolle und Selbstverständnis der Personalfunktion in Verbundgruppen klar definieren
 - Der Personalbereich als Querschnittsfunktion
 - Der Personaler als strategischer Partner der Führungskräfte
 - Der Personaler als Initiator von Entwicklungen
 - Der Personaler als Begleiter in Veränderungsprozessen
 - Der Personaler als Gesprächspartner und Coach
- Die Personalstrategie als integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie in Verbundgruppen
- Unterstützende Bereiche der neuen Rollendefinition
 - Interne und externe Kommunikation aktiv gestalten
 - Personal-Marketing
 - Grundregeln erfolgreicher Beratungstätigkeit
 - Basiswissen zum Coaching erlernen
 - Veränderungsprozesse gekonnt managen

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

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozentin:

Rena Blindell, Diplom-Betriebswirtin/Marketing, Unternehmensberaterin, systemischer Coach und lange Jahre Personalleiterin in einem Konzern sowie Bereichsleiterin/Geschäftsführerin in einer großen Verbundgruppe.

Termin:

07.07. – 08.07.2014

Anmelde-Nr.:

SB414-0107

Preis:

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

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

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

Personalbereich als strategischer Partner der Führung

☐ 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.

Corinna Ruske

MBA

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 2014

Qualifizierungsprogramm

Ausbildungskurs zum diplomierten Systemischen Coach

Jetzt auch zertifiziert durch die
„International Association of Systemic Coaching (IASC)“

Programmstart:

24.03.2014

Dozenten:

Dr. phil. Klaus Biedermann

Renate Moye

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Personen, die in Personal-, Beratungs- und Trainingsfunktionen tätig sind oder tätig werden wollen und mindestens das 27. Lebensjahr vollendet haben

„Man kann ein Problem nicht mit der selben Art zu Denken lösen, durch die es entstanden ist.“ (Albert Einstein)

Dieser Spruch ist leichter gesagt als umgesetzt, oder? In der komplexen, arbeitsteiligen Welt fällt das manchmal schwer. Wie schön wäre es, sich da hin und wieder mit einem Menschen zu besprechen, der gut zuhören kann und mit aufmerksamem Ohr und Blick erkennt, an welchen Stellen es hakt, sowohl in der Sache als auch menschlich oder im Team.

Mit professioneller Coachingkompetenz begleiten Sie künftig die Prozesse mit dem Blick aufs Ganze und gestalten sie deutlich erfolgreicher. Sie machen neue Teams arbeitsfähig, entwickeln die individuellen Potenziale Ihrer Mitarbeiter und zeigen neue Perspektiven bei der Bewältigung von individuellen und unternehmerischen Herausforderungen auf. Im Fokus steht das Denken in Lösungen, nicht in Problemen!

Permanentes Üben eigener Coachingfälle, kollegiale Fallbearbeitung in und zwischen den Modulen und Fachinputs durch Studienbriefe sichern den Teilnehmern maximalen Transfererfolg des Erlernten in den Arbeitsalltag!

Ihr Nutzen als Teilnehmer:

- Sie lernen, die Kompetenzen von Mitarbeitern und Führungskräften situationsbezogen und nachhaltig zu stärken und zu entwickeln.
- Sie steigern die Motivation und Selbstverantwortung Einzelner und von Teams und somit deren Leistungsfähigkeit.
- Sie entwickeln lösungsorientierte Ansätze, um individuelle und unternehmerische Blockaden zu lösen.
- Sie wissen, wie Sie negative Glaubenssätze aufbrechen und positives Denken verankern können.
- Erfolg entsteht im Kopf – als hausinterner Coach sind Sie Experte, wenn es um die Lösung von mentalen Leistungsblockaden geht!

Inhaltsschwerpunkte:

- Lösungsorientierte Fragetechniken und Interviewführung
- Professionelle Auftragsklärung und Fallbearbeitung (als interner wie externer Coach)
- Persönlichkeitspsychologische Kenntnisse
- Instrumente zur Begleitung und Beratung bei Veränderungsprozessen (u. a. Strategie des Vasco da Gama: Visionsentwicklung und Zielfindung)
- Instrumente und Verfahren der Gesprächsführung (u. a. nach Carl Rogers)
- Methoden der positiven Einflussnahme (u. a. Elemente aus dem NLP: Rapportaufbau, Reframing etc.)
- Umgang mit Menschen und Teams in Konflikt- und Krisensituationen
- Ganzheitliche Wahrnehmung und Analyse von Wertesystemen, Normen, Zielen
- Überprüfung von Glaubenssätzen in Organisationen, Teams und bei Personen
- Stress- und Selbstmanagement
- Systemische Prinzipien
- Systemische Interventionsmöglichkeiten

Hinweise:

- Die Ausbildung endet mit einer 2-tägigen Abschlussprüfung. Bei der erfolgreichen Teilnahme aller vier Module, erhalten Sie Ihre Urkunde mit Zertifizierung durch den IASC-Coachingverband.
- Zu dieser Ausbildung können Sie eine gesonderte Broschüre bei uns anfordern.
- Theorie und Praxis werden durch die Präsenzveranstaltungen und zusätzliche Online-Formate optimal verknüpft.

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Dr. phil. Klaus Biedermann, ascoach
Renate Moye, ascoach

Preis für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV:

EUR für 3 Module: 6.210,-

EUR für 4 Module: 7.800,-

Preis für Nicht-Mitglieder*:

EUR für 3 Module: 6.890,-

EUR für 4 Module: 8.615,-

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine:

Modul 1: 24.03. – 28.03.2014

Modul 2: 02.06. – 06.06.2014

Modul 3: 28.07. – 01.08.2014

Kompetenznachweis: 24.11. – 25.11.2014

Vertiefungsmodul 4: 01.12. – 05.12.2014

Anmeldenummer:

SRB114-086

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

Ausbildungskurs zum diplomierten Systemischen Coach

Jetzt auch zertifiziert durch die „International Association of Systemic Coaching (IASC)“

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

☐ Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

☐ Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

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.

Corinna Ruske

MBA

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 2014

Analysen zur Potentialeinschätzung

Mehrwert für Verbundgruppen.

Die Basis für effektive Personalarbeit

Mit INSIGHTS MDI® und KODE® bietet die ADV Personalverantwortlichen zwei Instrumente, um die Personalentwicklung und auch die Personalauswahl noch präziser und effektiver zu gestalten. Bei der Einstellung sowie bei der Einschätzung von Mitarbeiterpotentialen unterstützen die Tools Ihre Arbeit wirkungsvoll. So kann die Belegschaft entsprechend den Anforderungen des Unternehmens passgenau ausgesucht und weiterentwickelt werden.

INSIGHTS MDI®

Dieses System zeigt Ihnen konkrete, handlungsorientierte Wege auf, wie Sie das volle Potential Ihrer Mitarbeiter abrufen können. Mit Hilfe diagnostischer Verfahren werden die Verhaltens- und Wertpräferenzen ermittelt, die im weiteren Verlauf das Fundament für die Weiterentwicklung von Ressourcen und Talenten bilden. Hierbei wird die Persönlichkeit des Mitarbeiters ganzheitlich berücksichtigt.

Das Modell geht von acht Verhaltenstypen aus, die in 60 Untertypen differenziert werden können. Diese Vielfalt mit entsprechenden Wechselwirkungen erlaubt eine präzise Beschreibung Ihres Mitarbeiters oder Bewerbers. Auf der Basis können gezielt Entwicklungsprozesse in der Personal- und Organisationsentwicklung angeschlossen werden.

KODE®

Dieses Instrument steht für Kompetenz-Diagnostik und -Entwicklung. Kompetenzen werden hierbei als Fähigkeit zu selbstorganisiertem Handeln und Lernen in komplexen, offenen Problem- und Entscheidungssituationen verstanden. KODE® orientiert sich nicht an starren Normen, sondern setzt auf Entwicklungspotentiale. Die Messung und deren Ergebnisse dienen dem Zweck, die eigenen Kompetenzen zu erkennen, zu erweitern und zu entwickeln.

Die Auswertung besteht aus einer differenzierten Betrachtung der vier menschlichen Grundkompetenzen:

Personale Kompetenz:

Deklariert die Fähigkeit, sich selbst gegenüber klug und kritisch zu sein, produktive Einstellungen, Wertevorstellungen und Ideale zu entwickeln.

Aktivitäts- und Handlungskompetenz: Entspricht der Fähigkeit, alles Wissen und Können, alle Ergebnisse sozialer Kommunikation, alle persönlichen Werte und Ideale willensstark und aktiv umsetzen zu können.

Fachlich-methodische Kompetenz: Definiert die Fähigkeit, mit fachlich-methodischem Wissen auch schier unlösbare Probleme schöpferisch zu bewältigen.

Sozial-kommunikative Kompetenz: Erfüllt die Fähigkeit, aus eigenem Antrieb mit anderen zusammenzuarbeiten und sich mit diesen auseinanderzusetzen, sowie dabei kreativ zu kooperieren und zu kommunizieren.

Der Nutzen für Ihr Unternehmen:

- Sie erhalten auf Basis wissenschaftlich fundierter Analysen eine aktuelle Standort- und Potentialeinschätzung Ihrer Mitarbeiter.
- Sie legen den idealen Grundstein für eine strategische Personalentwicklung in Ihrem Haus, um Maßnahmen künftig noch individueller und zielgerichteter auf jeden einzelnen Mitarbeiter auszurichten und Trainingsprogramme zu entwickeln.
- Sie erhalten durch die onlinebasierten Befragungen mit geringem Zeitaufwand eine ausführliche Beschreibung zu Verhaltenspräferenzen und Kompetenzausprägungen Ihrer Mitarbeiter.
- Sie können Ihren Mitarbeitern durch ein dezidiertes Feedback von unseren zertifizierten Experten einen positiven Mehrwert bieten und diese schließlich optimal fördern, fördern und passende Teams in Ihrem Unternehmen zusammenstellen.

Hinweis:

Die beiden Potentialanalysen können sowohl kombiniert als auch einzeln eingesetzt werden. Wenden Sie sich bei Fragen gerne an unsere Ansprechpartner.

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!

Analysen zur Potentialeinschätzung

☐ Wir interessieren uns für das Thema „Potentialanalyse“. Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt mit uns auf.

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.

Corinna Ruske

MBA

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 2014

Betriebliches Gesundheitsmanagement in Verbundgruppen

NEU
Mehrwert für Verbundgruppen.
Dieses Konzept richtet sich an:

Vorstände, Geschäftsführer, Personalverantwortliche, Verantwortliche im Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement

Steigern Sie die Leistungsfähigkeit Ihrer Verbundgruppe durch gezielte Investition in die Gesunderhaltung Ihrer Mitarbeiter!

Die zunehmend flexible Arbeitswelt, technologische Neuerungen oder auch hohe Ansprüche an die Qualität in Prozessen und Dienstleistungen treiben die Anforderungen an Betriebe und deren Mitarbeiter stetig in die Höhe – nicht selten mit negativen gesundheitlichen Konsequenzen für die Mitarbeiter und daraus resultierend womöglich gravierenden Konsequenzen für Arbeitgeber.

Viele Unternehmen reagieren auf diese Situation, auf nachhaltigen Säulen stehen die Maßnahmen hingegen meistens nicht. Dabei macht sich eine Investition in ein konsequentes „Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM)“ um ein Vielfaches bezahlt: Krankheitstage können verringert, die Arbeitseffizienz und Produktivität gesteigert sowie die Produkt- und Dienstleistungsqualität verbessert werden.

Bei der Einführung eines BGM sollten sich Verbundgruppenmanager und Personalverantwortliche daher intensiv mit folgenden Fragen auseinandersetzen: Was versteht man unter BGM und was sind die wichtigsten Bestandteile? Welche Instrumente des BGM sind für meine Verbundgruppe geeignet? Welche essentiellen Bestandteile beinhaltet das BGM? Wie kann der BGM-Prozess in meiner Verbundgruppe ablaufen? Welche Fördermöglichkeiten gibt es für meine Verbundgruppe? Ist BGM auch für meine Mitglieder sinnvoll?

Ihr Nutzen:

- Sie steigern durch gesundheitliche Präventionsmaßnahmen die Leistungsfähigkeit und die Leistungsbereitschaft.
- Sie reduzieren durch die Verbesserung des Gesundheitszustandes Ihrer Mitarbeiter die krankheitsbedingten Kosten und erhöhen damit die Produktivität und Effizienz Ihrer Verbundgruppe.
- Sie verbessern das Image und die Arbeitgeberattraktivität Ihrer Verbundgruppe.

- Sie wirken durch gezieltes Demografiemanagement den damit verbundenen Personalengpässen entgegen.

Inhalte und Leistungen der ADV im Rahmen des Betrieblichen Gesundheitsmanagements
1. Informieren / Sensibilisieren / Sortieren

- Impulsvorträge von Experten und Spezialisten zur Sensibilisierung Ihrer Führungskräfte und Mitarbeiter
- Moderation von Strategieworkshops mit der Führungsebene sowie Wissensträgern und Entscheidern

2. Analysieren / Diagnostizieren

- Analyse und Auswertung betrieblicher Routinedaten
- Durchführung von Gesundheitszirkeln mit Mitarbeitern zur Ursachenanalyse und Diagnose
- Durchführung und Auswertung von Mitarbeiterbefragungen

3. Planen / Konzipieren

- Formulierung konkreter Zielsetzungen und Ableitung zielorientierter Maßnahmen
- Konzeption eines Betrieblichen Gesundheitsmanagements, das auf die Bedürfnisse Ihrer Verbundgruppe zugeschnitten ist

4. Kommunizieren / Einbeziehen / Motivieren

- Durchführung von Kick-Off-Veranstaltungen
- Entwicklung interner Kommunikationskampagnen

5. Maßnahmen durchführen / Intervenieren

- Auswahl der richtigen Partner für die jeweiligen Themenbereiche
- Resilienz-Training

6. Qualifizieren

- Seminar „Gesund führen“
- Qualifizierung zum Betrieblichen Gesundheitsbeauftragten

7. Controllen / Evaluieren

- Moderation von Kompass-Runden mit allen Beteiligten zur Begleitung und Unterstützung der erfolgreichen BGM-Umsetzung

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.

Betriebliches Gesundheitsmanagement in Verbundgruppen

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.

Corinna Ruske
MBA

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 2014

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter betrieblicher Gesundheitsmanager ADV

Dozentin:

Rena Blindell, Contura Consulting

Termine:

Modul 1: 13.05. – 14.05.2014

Modul 2: 25.08. – 26.08.2014

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Mitarbeiter in Verbundgruppen, die in verantwortlicher Position ein betriebliches Gesundheitsmanagement im Unternehmen planen und umsetzen.

Den BGM-Prozess konsequent begleiten

Die nachhaltige Einführung eines betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) in Verbundgruppen gestaltet sich sehr komplex. Die passgenauen Instrumente für die eigene Verbundgruppe sind zu identifizieren, die rechtlichen und organisatorischen Rahmenbedingungen zu beachten sowie alle Zielgruppen frühzeitig einzubeziehen.

Umso wichtiger ist es bei dieser Ausgangssituation, dass die Fäden für das BGM-Projektmanagement bei einem Verantwortlichen zusammenlaufen. Dieser sollte den Einführungsprozess des betrieblichen Gesundheitsmanagements konsequent begleiten sowie über die entsprechenden Managementtechniken verfügen, um den Prozess in allen Phasen qualifiziert zu begleiten und zu steuern.

In unserem Programm mit der Qualifizierung zum betrieblichen Gesundheitsbeauftragten in Verbundgruppen vermitteln wir Ihnen das notwendige Wissen und die Kompetenzen, um ein BGM-Konzept in Ihrer Verbundgruppe erfolgreich in allen Prozessphasen umzusetzen.

Ihr Nutzen:

- Sie verstehen die Notwendigkeit einer ganzheitlichen Betrachtung des Themas BGM und kennen die Bestandteile eines ganzheitlichen BGM-Konzepts.
- Sie können den Umsetzungsprozess eines BGM in Ihrer Verbundgruppe planen und koordinieren.
- Sie kennen den organisatorischen und rechtlichen Rahmen, der die Einführung eines BGM bedingt.
- Sie entwickeln erste Ansätze und Ideen zur erfolgreichen Einführung eines BGM in ihrer Verbundgruppe.

Inhaltsschwerpunkte:

Modul 1: Theoretische Grundlagen und Projektidee

- Basis: Einführung in das Betriebliche Gesundheitsmanagement (BGM)
- Sensibilisierung: Was bedeutet Gesundheit am Arbeitsplatz?
- Gesundheits- und arbeitswissenschaftliche Grundlagen der Salutogenese
- Übersicht der Handlungsfelder für körperliche, psychische und psychosoziale Belastungen
- Rechtliche und organisatorische Rahmenbedingungen
- Prozess des betrieblichen Gesundheitsmanagements
- Einführung in BGM-relevante Management-Techniken
- Entwicklung einer BGM-Projektidee für das eigene Unternehmen

Modul 2: Reflektion und Bearbeitung anhand praktischer Erfahrungen

- Allgemeine Unterstützungsstrategien und Handlungsleitlinien für systematisches und langfristig ausgerichtetes BGM in Unternehmen
- Hilfreiche Denk- und Verhaltensweisen beim Umgang mit Widerständen
- Einführung in Kommunikation und Marketing zum Thema BGM im Unternehmen

Hinweis:

Zum Erhalt des Zertifikats entwickeln und präsentieren die Teilnehmer im Rahmen des Seminars eine BGM-Projektidee für das eigene Unternehmen und absolvieren eine Multiple-Choice-Prüfung.

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

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozentin:

Rena Blindell, Diplom-Betriebswirtin/Marketing und lange Jahre Bereichsleiterin/Geschäftsführerin in einer großen Verbundgruppe. Heute arbeitet Frau Blindell als selbstständige Unternehmensberaterin mit den Schwerpunkten Strategieberatung, Personalentwicklung und Betriebliches Gesundheitsmanagement.

Termine:

Modul 1: 13.05. – 14.05.2014

Modul 2: 25.08. – 26.08.2014

Preis:

EUR 1.665,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

EUR 1.850,- für Nichtmitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Anmelde-Nr.:

SRB414-015

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

Zertifizierter betrieblicher Gesundheitsmanager ADV

☐ 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.

Corinna Ruske

MBA

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 2014

Seminar

Social Media in Verbundgruppen

Der Umgang mit sozialen Netzwerken in Verbundgruppen und Mitgliedsunternehmen

Dozent:

Michael Heipel

Termin:

06.11. – 07.11.2014

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

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

Erfahren Sie, wie Sie die sozialen Netzwerke für Ihre Verbundgruppe nutzen können

Immer mehr Verbundgruppen erkennen, dass soziale Webplattformen wie Facebook, Twitter & Co. Chancen bieten, um schnell und wirkungsvoll mit ihren relevanten Zielgruppen in Dialog zu treten. Während einige Verbundgruppen bereits sehr weit in der Entwicklung eines stimmigen Konzeptes für die Aktivitäten auf den sozialen Plattformen sind, haben andere wiederum erheblichen Nachholbedarf bzw. stehen noch am Beginn ihrer Aktivitäten.

Unsere Veranstaltung zeigt konkrete Wege auf, wie Sie Social-Media-Aktivitäten planen und umsetzen können. Nach einer Einführung in die Grundlagen von Social Media werden Ihnen Best-Practice-Beispiele vorgestellt, wie Unternehmen bis dato Social Media erfolgreich in ihre Marketing- und PR-Strategien etabliert haben.

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

Ihr Nutzen:

- Sie lernen die Bedeutung sozialer Netzwerke für Ihre Verbundgruppe richtig einzuschätzen.
- 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).
- 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 von Social Media
- Zahlen, Daten, Fakten: Die Bedeutung von Social Media im Marketingmix
- Ziele, Zielgruppen und Plattformen
- Best Practice: Ein Überblick über die Verbundgruppen-Szene – wer macht was?
- Zentral vs. dezentral gesteuerte Social-Media-Konzepte: Chancen und Risiken

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
 - Wie können soziale Netzwerke zur Vertriebsunterstützung eingesetzt werden?
- Unterstützung der Mitgliedsunternehmen
 - Wie sieht ein Trainingskonzept für angeschlossene Unternehmen aus?
 - Wie können Starterpakete 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?

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

Dipl.-Kfm. Michael Heipel ist Geschäftsführer bei spring Messe Management GmbH. Er verfügt über langjährige 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,- Preis für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 990,- für Nicht-Mitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termin/Anmelde-Nr.:

06.11. – 07.11.2014 (SB414-0034)

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

Social Media in Verbundgruppen

Der Umgang mit sozialen Netzwerken in Verbundgruppen und Mitgliedsunternehmen

☐ 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.

Simon Birbacher

B. A.

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 2014

Vertrieb, Marketing, Kommunikation

Seminar

Vertriebstraining kompakt

Verbessern Sie Ihre Verkaufsaktivitäten!

Dozent:

Stefan Krämer

Termine:

14.05. – 15.05.2014 oder
20.11. – 21.11.2014

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Praktiker und Fach- /Führungskräfte aus dem Vertrieb sowie Mitglieberberater und -betreuer.

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

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.

Termin/Anmelde-Nr.:

(bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin):

- ☐ 14.05. – 15.05.2014 (SB414-0051)
☐ 20.11. – 21.11.2014 (SB414-0052)

Preis (jeweils zzgl. Prüfungsgebühren der IHK):

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

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

*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.

Simon Birbacher
B. A.

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 2014

Vertrieb, Marketing, Kommunikation

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Kommunikationsmanager ADV

Programmstart:

25.08.2014

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 SQualifizierungsprogramm 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
- PR-Strategien und Konzeptionslehre
 - Konzeptionstechniken
 - Themen- und Zielgruppenbestimmung
 - PR-Instrumente
- Presstexte
- Medienrecht
 - Grenzen der Presse- und Meinungsfreiheit
 - Recht am eigenen Bild

Modul 2 :

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

Modul 3:

- Umgang mit PR-Agenturen
 - Einsatzmöglichkeiten
 - Rechtliche Aspekte der Auftragsvergabe
 - Bewertung von Angeboten
- PR-Aktionen
 - 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

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

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine:

Modul 1: 25.08. – 27.08.2014
Modul 2: 22.09. – 24.09.2014
Modul 3: 10.11. – 11.11.2014
Leistungsnachweis: 12.11.2014

Anmelde-Nr.:

SRB414-006

* 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.

Simon Birbacher
B. A.

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 2014.

Vertrieb, Marketing, Kommunikation

Seminar

Grundlagen der Betriebswirtschaft für Praktiker

Dozent:

Marc Aschmann

Termine:

12.03. – 14.03.2014 oder
17.11. – 19.11.2014

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte sowie Mitgliederberater und -betreuer 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 und außerdem, wie ein Unternehmen als Gesamtkonstrukt auf den Unternehmenserfolg ausgerichtet werden kann. Im Seminar erarbeiten Sie sich 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.

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

Methodik:

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

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.

Termine/Anmelde-Nr.:

(Bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin)

☐ 12.03. – 14.03.2014 (SB414-0045)

☐ 17.11. – 19.11.2014 (SB414-0046)

Preis:

EUR 1.240,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

EUR 1.380,- für Nichtmitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

*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.

Simon Birbacher

B. A.

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 2014

Seminar

Inventurdifferenzen vermeiden

Dozent:

Hans-Günther Lemke

Termine:

02.06. – 03.06.2014

20.10. – 21.10.2014

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 eigene Mitarbeiter oder fehlerhafte Warensicherungsmaßnahmen.

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:

- Z-D-F- Zahlen – Daten – Fakten zum Thema
- Inventurdifferenzen im Handel
- Ladendiebstahl erkennen und vorbeugen
- Richtiges Verhalten bei Aufgriff
- Das Gespräch mit dem Tatverdächtigen
- Die Tricks der Diebe kennen und erkennen
- Vorbeugung von Mitarbeiterdiebstahl – Grundsätzliches zur Vorbeugung
- Einsatz von Testkäufen
- Einsatz von Warensicherung und Videoüberwachung
- Juristische Grundlagen

Interaktive Workshops:

Ausgehend von den Inhaltsschwerpunkten werden durch den Dozent und die Teilnehmer alle relevanten Themen behandelt und dann im Seminar durch Gruppenarbeiten weiter bearbeitet.

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

Hans-Günther Lemke ist seit 1998 als selbständiger Trainer, Buchautor und Handelsberater tätig. Zu seinen Kunden gehören namhafte Unternehmen im Einzelhandel, wie auch aus der Industrie. Seine Schwerpunktthemen sind: „Erfolgreiche Kundenbindungsmaßnahmen“, „Inventursicherungsmaßnahmen“ und „Umsatzsteigerung mit optimaler Warenpräsentation“. Für die ADV hat er bereits mehrere Jahre Handelsrevisoren in verschiedenen Seminaren erfolgreich ausgebildet.

Termine/Anmelde-Nr.:

(Bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin)

02.06. – 03.06.2014 (SB414-0038)

20.10. – 21.10.2014 (SB414-0125)

Preise:

EUR 890,- Preis für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

EUR 990,- für Nicht-Mitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

* 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.

Simon Birbacher

B. A.

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 2014

Seminar

Jahresabschlussanalyse

Ihr Dozent:

Uwe Thiel

Termine:

31.03. – 01.04.2014 oder

24.09. – 25.09.2014

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte sowie Mitgliederberater und -betreuer 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 Risikosteuerung.
- 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

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

Uwe Thiel ist selbständiger 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.

Termin/Anmelde-Nr.:

(bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin):

- ☐ 31.03. – 01.04.2014 (SB414-0036)
☐ 24.09. – 25.09.2014 (SB414-0037)

Preise:

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

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

*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

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.

Simon Birbacher

B. A.

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 2014

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Einkaufsmanager ADV

Dozenten:

Norbert Sonntag,
Rainer Heike

Programmstart:

19.05.2014

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

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:

Norbert Sonntag ist seit über 21 Jahren in Management Positionen im Einkauf, Projektmanagement und der Unternehmensleitung tätig und war darüber hinaus über 2 Jahre Geschäftsführer eines mittleren Unternehmens.

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

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine:

Modul 1: 19.05. – 21.05.2014
Modul 2: 30.06. – 02.07.2014
Modul 3: 29.09. – 01.10.2014

Anmelde-Nr.:

SRB414-005

* 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.

Simon Birbacher
B. A.

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 2014

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Lagerleiter ADV

Dozenten:

Andreas Schmidt
Michael Jansing
Peter Artelt

Programmstart:

01.09.2014

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

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

Lieferungen für den Kunden optimal abwickeln

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

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

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

Ihr Nutzen:

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

Inhaltsschwerpunkte:

Modul 1:

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

Modul 2:

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

Modul 3:

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

Leistungsnachweis:

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

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

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

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

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

Preise:

EUR 3.590,- Preis für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 3.990,- für Nicht-Mitglieder*
zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine:

Modul 1: 01.09. – 03.09.2014
Modul 2: 13.10. – 15.10.2014
Modul 3: 24.11. – 25.11.2014
Leistungsnachweis: 26.11.2014

Anmelde-Nr.:

SRB414-007

* 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 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.

Simon Birbacher
B. A.

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 2014

Ehrenamtsqualifikation für Verbundgruppen

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!

Ehrenamtsqualifikation für Verbundgruppen

- ☐ Wir haben Interesse an weitergehenden Informationen zum Thema „Ehrenamtsqualifikation für Verbundgruppen“. 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.

Simon Birbacher

B. A.

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

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

Aufsichtsrat und 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 Kompetenzenanforderungen 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.

Simon Birbacher

B. A.

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@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

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

Wenn Sie weitere Informationen zur ADV-Regional 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-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.

Corinna Ruske

MBA

Produktmanagerin

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

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

IHRE NOTIZEN

IHRE NOTIZEN



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



Dipl.-Kfm. (FH)
Robert Heyendael
T: 0151 142 504 59
F: 02602 1495-278
robert.heyendael@
verbundgruppenakademie.de



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



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



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



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



Dipl.-Journ./Dipl.-Jur.
Michaela Helmrich
T.: 030 590099-661
F.: 030 590099-617
michaela.helmrich@
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 2014
Angebote im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2014