



MITGLIEDERBERATUNG UND -BETREUUNG

„Wir sind eine deutsche Einkaufs- und Marketingkooperation von rechtlich selbstständigen Baumärkten, Holz- und Baufachmärkten sowie Gartencentern und können uns bereits seit vielen Jahren auf die Qualitäten unseres Sparringspartners ADV verlassen.“

Als langjähriger Kunde der Managementakademie haben wir uns diesmal für eine Individualmaßnahme im eigenen Haus entschieden, um unsere Potenzialträger aus dem Bereich ‚Mitgliederberatung‘ systematisch in ihren Kompetenzen zu entwickeln. Unseren Regionalmanagern ist fundiertes Grundlagenwissen in der BWL, der Analyse unserer Anschlusshäuser sowie in der Gesprächsführung vermittelt worden. Darüber hinaus haben unsere Teilnehmer in einer individuellen Projektarbeit jeweils ein unternehmensrelevantes Thema bearbeitet und der Geschäftsführung vorgestellt. Die erarbeiteten Ergebnisse stellen für unser Unternehmen einen hohen Nutzen dar, da wir diese in der täglichen, operativen Arbeit nutzen können.

Insgesamt hat diese intensive Qualifizierungsmaßnahme die Blickwinkel des beruflichen Alltagsgeschehens unserer Regionalmanager erweitert. Für uns war es sehr wichtig, als wir uns erneut für die ADV entschieden haben, dass der Praxistransfer der neu erworbenen Kenntnisse im Fokus steht und die Inhalte sehr spezifisch und gezielt auf unser Haus zugeschnitten sind.“



Martin Klebsch,

Geschäftsführer, EMV-PROFI Systemzentrale GmbH & Co. KG



In Zusammenarbeit mit der ADV qualifiziert die EMV-PROFI, Systemzentrale GmbH & Co. KG, seit Beginn des Jahres 2014 acht Mitarbeiter aus der Abteilung Vertrieb. Eine Übersicht über die Struktur des individuellen Programms finden Sie auf Seite 19.

INHALT

Das Konzept	4
Funktionsweise	4
Individuelle Zertifizierung.....	5
Module im Überblick	6
Analyse des Anschlusshauses/Kooperationspartners	6
Arbeitsrecht	8
Betriebswirtschaftliches Grundlagenwissen	9
Gesprächsführung	10
Personalcontrolling	11
Projektmanagement	12
Individual-Module (unternehmensspezifisch).....	13
Prüfungsmodule	18
Anwendungsbeispiele	19
Ihre Ansprechpartner	20

DAS KONZEPT

Die Mitgliederberatung und -betreuung zählt zu den wichtigsten Unternehmensbereichen in Verbundgruppen und Kooperationen. Die Akademie der Verbundgruppen ADV hat daher ein Konzept entwickelt, dass es ermöglicht diesen Geschäftsbereich nachhaltig und erfolgreich zu qualifizieren.

Die besonderen Strukturen jeder Verbundgruppen und Kooperation machen es notwendig, dass sich das Konzept durch einen hohen Grad an Individualisierung auszeichnet. Auf diese Weise können die speziellen Anforderungen jeder Verbundgruppe und Kooperation berücksichtigt werden. Das Konzept schafft somit diverse Vorteile sowohl für Ihr Haus, Ihre Mitglieder und Ihre Mitarbeiter:

Ihre Vorteile:

- Steigerung der Beratungsqualität für Ihre Mitglieder.
- Erhöhung der Mitgliederbindung.
- Positionierung Ihres Hauses als ersten Ansprechpartner für Ihre Mitglieder.
- Generierung eines strukturierten Programms zur persönlichen Entwicklung Ihrer Mitarbeiter.
- Erhöhung der Mitarbeiterbindung.

Das Konzept der ADV ist sehr variabel kann so sehr schnell und einfach an die speziellen Bedürfnisse Ihres Hauses angepasst werden. Nachfolgend geben wir Ihnen einen kurzen Überblick wie das Konzept funktioniert und was Sie dafür entscheiden müssen:

FUNKTIONSWEISE

- Sie wählen die für Ihr Unternehmen passenden Module aus der Übersicht (Seite 6) aus.
- Sie bestimmen die individuellen Inhaltsschwerpunkte und die Dauer für jedes Modul.
- Sie wählen die für Ihre Unternehmen passenden Prüfungsmodule (Seite 18) aus.
- Die ADV unterstützt Sie bei jedem Punkt sehr gerne und erstellt Ihnen anschließend ein individuelles Angebot.

INDIVIDUELLE ZERTIFIZIERUNG

Lassen Sie sich Ihre Mitarbeiter durch die ADV zertifizieren:

Die ADV bietet Ihnen, neben der individualisierten Entwicklung eines Programms, die Möglichkeit eines Abschlusszertifikats. Dieser Abschluss kann ebenfalls durch Sie individualisiert werden und äußert sich beispielsweise in einer unternehmensspezifischen Namensgebung.

Ihr Vorteile:

- Nutzen Sie den dokumentierten und zertifizierten Nachweis als Mittel für die Mitgliederbindung.
- Erhöhen Sie die Lernbereitschaft bei den Teilnehmern durch eine abschließende Prüfung.
- Lassen Sie in den Prüfungsmodulen individuelle Problemstellungen Ihres Hauses, durch die Teilnehmer, bearbeiten.
- Schaffung eines Alleinstellungsmerkmals.
- Unternehmensspezifische Namensgebung (z. B.: „Zertifizierter Fachberater ADG/ANWR-Group“).

So funktioniert das Konzept der ADV für ein zertifiziertes Programm:

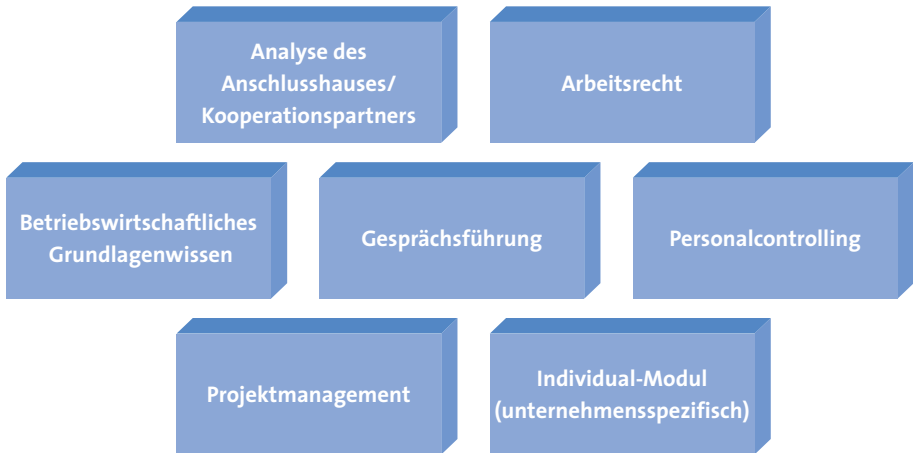
- Sie wählen für Ihr Unternehmen passende Module aus der Übersicht (Seite 6) aus.
- Sie bestimmen die individuellen Inhaltsschwerpunkte und die Dauer für jedes Modul.
- Sie wählen für Ihr Unternehmen passende Prüfungsmodule (Seite 18) aus.
- Die ADV unterstützt Sie bei jedem Punkt sehr gerne und erstellt Ihnen anschließend ein individuelles Angebot.

Mindestanforderungen an eine Zertifizierung, insbesondere:

- Behandlung von **mindestens 3** Modulen aus der Gesamtschau.
- Zeitlicher Umfang von **mindestens 6** Schulungstagen durch die ADV (exkl. Prüfung).
- Wahl von **mindestens 2** Prüfungsmodulen.

MODULE IM ÜBERBLICK

Auf den nachfolgenden Seiten beschreiben wir Ihnen die möglichen Inhaltsschwerpunkte der einzelnen Module.



ANALYSE DES ANSCHLUSSHAUSES/ KOOPERATIONSPARTNERS

Empfohlene Dauer: 2 Tage

Fundiertes Wissen im Bereich der Analyse des Anschlusshauses oder Kooperationspartners ist essenziell, um dieses erfolgreich zu steuern bzw. zu verbessern. Sehr gute Kenntnisse über die Standortvorteile und auch Standortnachteile und die damit verbundenen Chancen und Risiken helfen den Verantwortlichen, Ihr Haus souverän und nachhaltig aufzustellen. Insbesondere für die Teilnehmer stellt diese Thematik eine zentrale Herausforderung dar. Die Grundlage für eine sachkundige Beratung ist ein ausgeprägtes Verständnis über alle möglichen Analyseverfahren um ein Anschlusshaus oder einen Kooperationspartner qualifiziert und nachhaltig unterstützen zu können.

Inhaltsschwerpunkte:

- Standortanalyse des Anschlusshauses/Kooperationspartners
 - Analyse des Kundenpotenzials
 - Einzugsgebiet und Kaufkraft
 - Kundengruppen
 - Kundenmagnet
 - Analyse der Konkurrenz
 - Anzahl und Dichte
 - Marketing und Servicequalität
 - Leistungsfähigkeit
 - Standortanalyse
 - Lage, Erreichbarkeit & Größe
 - Erkennbarkeit und Gestaltung
 - Passantenfrequenz
- Bewertung der Marketing- und Vertriebsaktivitäten
 - Marketing- und Vertriebsanalyse
 - Positionierung und USP
 - Kundengruppenselektion
 - Einsatz von Vertriebs- und Marketingtools (z.B. CRM, ERP, sonstiges)
 - Gebiets- und Ressourcenmanagement des Vertriebs
 - Kooperations- und Empfehlungsmanagement
 - Warenplatzierung
 - Marketingmaßnahmen
 - Werbung und Kampagnenplanung
 - Kundenbindungsmaßnahmen und Sonderaktionen
 - Einsatz und Verknüpfung der Marketinginstrumente
 - Serviceleistungen
- Erarbeitung eigener Checklisten für zukünftige Standortanalysen
 - Benchmarking und Kennzahlen
 - Wettbewerbs- und Standortmatrix

Methodik

- Übungen
- Erfahrungsaustausch



ARBEITSRECHT

Empfohlene Dauer: 2 Tage

Jede unternehmerische Tätigkeit verursacht gewisse Risiken, die durch die Komplexität und Dynamik des täglichen Geschäfts entstehen. Zielsetzung für das Modul Arbeitsrecht ist es, den Teilnehmern ein profundes Grundlagengerüst zu Standardthemen wie beispielsweise Betriebsvereinbarungen, Abmahnungen und Kündigungen zu vermitteln.

Inhaltsschwerpunkte:

- Rechtsquellen des Arbeitsrechts
- Arbeitsrechtliche Gestaltungsfaktoren
- Aktuelle Entwicklungen in Gesetz und Rechtsprechung
- Bewerbung, Einstellung und Arbeitsvertrag
- Haftung des Arbeitnehmers
- Teilzeit- und Befristungsgesetz
- Stellenausschreibungen und Bewerbungsgespräche aus arbeitsrechtlicher Sicht
- Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechte des Betriebsrats
- Abmahnung, Aufhebungsvertrag, Risiken bei unwiderruflicher Freistellung
- Kündigung, Kündigungsschutz, Aufhebungsvertrag

Methodik:

- Vortrag und Präsentation
- Übungen
- Erfahrungsaustausch

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHES GRUNDLAGENWISSEN

Empfohlene Dauer: 2 Tage

Betriebswirtschaftliches Grundlagenwissen wird in der heutigen Zeit immer wichtiger. Spezialisten und Fachkräften aus dem Handel ist jedoch unternehmerisches Denken sowie das Verständnis für betriebswirtschaftliche Zusammenhänge oft fremd. Daher ist es von zentraler Bedeutung, dass diese Defizite durch eine kompetente Beratung geschlossen werden. Ziel dieses Moduls ist es, den Teilnehmern ein praxistaugliches Kompetenzportfolio an die Hand zu geben, das fallbezogen an der jeweiligen Situation des zu beratenden Anschlusshauses oder Kooperationspartners ausgerichtet werden kann und das Ziel verfolgt, dessen wirtschaftliche Situation nachhaltig zu verbessern.

Inhaltsschwerpunkte:

- Jahresabschluss
 - Jahresabschluss – Grundlagen gemäß HGB
 - Bilanzaufbau – die Struktur
 - Beurteilung wesentlicher Bilanzpositionen unter Risikoaspekten
 - Gewinn- und Verlustrechnung – Aufbau und Struktur
- Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)
 - Aufbau und Struktur
 - Stärken-/Schwächen-Analyse
 - Kosten- und Erlösabfrage/Cash-Flow-Berechnung
- Kennzahlen
 - Kennzahlen – Grundlagen/Arten von Kennzahlen/Ordnungssystemen
 - Kennzahlen zu Vermögens- und Kapitalstruktur
 - Rentabilität- und Intensitätskennzahlen
 - Finanzwirtschaftliche Kennzahlen
 - Kennzahlen zur Produktivität

Methodik:

- Arbeiten mit der eigenen Bilanz und BWA bzw. der Anschlusshäuser/Kooperationspartner
- Erfahrungsaustausch

GESPRÄCHSFÜHRUNG

Empfohlene Dauer: 2 Tage

Souverän, sicher und verständlich kommunizieren und argumentieren: Durch Ihre Art zu kommunizieren prägen Sie das Image Ihres Unternehmens – nach innen genauso wie nach außen. Formulieren Sie Ihre Belange verständlich und sicher – nicht nur am Telefon, sondern auch im direkten Kontakt. Das ist bei positiven Nachrichten einfach, sollte aber in Konfliktsituationen ebenso souverän geschehen. Ziel dieses Moduls ist es, die Teilnehmer zu befähigen gute und schlechte Nachrichten in einer hohen Qualität und empfängerorientiert aufzubereiten. Auf diese Weise kann das Verständnis des Gegenübers für bestimmte systemrelevante Belange geschärft werden und so besser kommuniziert werden.

Inhaltsschwerpunkte:

- Die Möglichkeiten der Sprache und die Interpretation einer Nachricht
- Sich selbst und Andere besser verstehen
- Das Medium Telefon
- Die richtige Vorbereitung: Grundlage für ein überzeugendes Gespräch
- Gespräche produktiv mit Kunden, Mitarbeitern und Vorgesetzten führen
- Die mentale und sachliche Vorbereitung
- Wie Sie Ihre persönliche Wirkung richtig einschätzen und gezielt erhöhen können
- Statistiken und Zahlen wirksam darstellen
- Steigerung der persönlichen Ausstrahlung und Wirkung des Sprechers
- Sprach- und Redetechniken, Resonanz, Artikulation, Modulation
- Grenzen und Möglichkeiten der Körpersprache und Mimik
- Vom Anreden bis zum Grüßen und Vorstellen
- Die Wirkung des ersten Eindrucks
- Nonverbale Mitteilungen im Gespräch
- Die Kunst des Smalltalks

Methodik:

- Vortrag und Präsentation
- Übungen
- Erfahrungsaustausch

PERSONALCONTROLLING

Empfohlene Dauer: 2 Tage

Erfolgreiche Unternehmen mit guten Führungskräften zeichnen sich dadurch aus, dass Personalentscheidungen nachhaltig getroffen werden und der Umgang mit den Mitarbeitern klar definiert ist. Der Nutzen der Personalentwicklung ist am größten, wenn Sie zur Existenzsicherung und zum Wachstum des Unternehmens beiträgt. Als interne Dienstleistung nimmt der Bereich Personalcontrolling eine zentrale Bedeutung ein. Für die Teilnehmer ist es dabei vor allem wichtig zu erkennen, inwieweit dieser Bereich – durch angemessene Geschäftsprozesse – zum Erfolg des Partners beiträgt und wo gegebenenfalls Optimierungspotenzial besteht.

Inhaltsschwerpunkte:

- Personalmanagement als strategische Aufgabe
- Personalpolitik
- Personal Risikomanagement
- Personalbeschaffung versus Personalentwicklung – Chancen und Risiken
- Regelkreis der Personalentwicklung
 - Strategische Ausgangssituation
 - Soll-Ist-Vergleich
 - Eignung
 - Zielführende PE-Maßnahmen
 - PE-Erfolgskontrolle
- Handelsbezogene Beratungsansätze zum Personalmanagement (Moderation und Präsentation)

Methodik:

- Vortrag und Präsentation
- Übungen
- Erfahrungsaustausch

PROJEKTMANAGEMENT

Empfohlene Dauer: 2 Tage

Immer mehr Aufgaben werden als Projektarbeit erledigt. Projektmanagement ist deshalb zu einer zentralen Aufgabe für Fach- und Führungskräfte geworden. Als Teilnehmer dieses Praxismoduls erlernen Sie Methoden und Fähigkeiten, um Projekte erfolgreich zu planen, umzusetzen und zu überwachen. Sie werden Ihre Projekte zukünftig nutzbringender, effizienter und zeitlich kontrollierter durchführen. Damit bringen Sie Ihre Projekte direkter und schneller zum gewünschten Erfolg.

Inhaltsschwerpunkte:

- Vorarbeiten
 - Was ist ein Projekt?
 - Projektantrag und -auftrag
 - Ziele und Zielkonflikte
 - Projektmarketing – Unterstützung finden
- Basics in der Projektplanung
 - Projektstrukturierung
 - Ablaufplan und Meilensteine
 - Sachressourcen und Budgetplanung
 - 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
 - Die ewig gleichen Gründe für Stress und Misserfolg
 - Konsequenzen, Ratschläge und neue Ideen

Methodik

- Vortrag und Präsentation
- Übungen
- Erfahrungsaustausch



INDIVIDUAL-MODUL

Die Inhalte in diesem Modul können individuell gewählt werden und richten sich konkret nach dem Bedarf Ihres Unternehmens aus. Dabei besteht die Möglichkeit, aus dem bestehenden Repertoire der ADV zu schöpfen oder völlig neue Themen, die ganz aktuell Ihr Unternehmen betreffen, als Modul zu konzipieren. Erfahrungen haben gezeigt, dass besonders folgende Themen für die Unternehmen aktuell von Bedeutung sind:

- Bankengespräche
- DATEV BWA
- Handelsmarketing
- Unternehmensführung

**INDIVIDUAL-MODUL:
BEISPIEL: BANKENGESPRÄCHE****Empfohlene Dauer: 1 Tag**

Ein Bestandteil der Mitgliederberatung ist die Vorbereitung des Mitglieds auf anstehende Gespräche mit der Bank oder Gläubigern. Zu diesem Zweck sollen die Teilnehmer dazu befähigt werden, ein solches Gespräch mit dem Mitglied zu üben. Des Weiteren sollen die Teilnehmer ein fundiertes Wissen über den Ablauf solcher „Bankengespräche“ erhalten.

Inhaltsschwerpunkte:

- Interpretation der betriebswirtschaftlichen Lage des Mitgliedshauses (Grundzüge)
- Welche Ziele und Strategien lassen sich aus diesen Ergebnissen ableiten?
- Vorbereitung auf Bank- oder Gläubigergespräche
 - Bewertung der Analysen mit Blick auf die Zielsetzung für das Gespräch
 - Erstellen eines Aktionsplans
 - Zusammenstellung der wichtigsten Informationen
- Erstellen eines Leitfadens für ein Bankengespräch
 - Welche Informationen benötigt die Bank?
 - Wie läuft ein Gespräch ab?
 - Welche Fragen kommen in einem Gespräch auf?
 - Wie kann für alle Seiten ein zufriedenstellendes Ergebnis erzielt werden?
 - Was muss auf jeden Fall besprochen werden?
- Welche Maßnahmen sind über das Gespräch hinaus einzuleiten?

Methodik:

- Fachvortrag und Diskussion
- Praxisbeispiele
- Einzel- und Gruppenübungen
- Durchführung eines Bankengesprächs (Übung)

INDIVIDUAL-MODUL: BEISPIEL: DATEV-BWA

Empfohlene Dauer: 1 Tag

Das richtige Interpretieren der BWA gehört im Hinblick auf ständig steigende Anforderungen der Mitglieder zu den grundlegenden Fähigkeiten für die Teilnehmer. Mit Hilfe aller Grundausswertungen der DATEV-BWA erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten Unternehmenszahlen. Sie lernen in diesem Modul die Zusammenhänge zwischen der Finanzbuchführung und der Qualität der BWA kennen. Anhand von Beispielen aus der Praxis spüren Sie die potenziellen Schwachstellen aus der Praxis auf und erfahren, wie Sie diese beseitigen können. Ziel ist es, dem Anschlusshaus auch bei dieser speziellen Form der Auswertung als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung zu stehen.

Inhaltsschwerpunkte:

- Grundlagen Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA)
- Zusammenhang zwischen der Finanzbuchführung und der BWA
- Einfluss des Buchungsverhaltens auf die BWA
- Die wichtigsten Kennzahlen der BWA
- Interpretation der DATEV-BWA
- Effiziente Fehlerprüfung anhand der BWA
- Verbesserung der BWA-Qualität durch Verbesserung der FIBU-Qualität

Methodik:

- Vortrag und Präsentation
- Übungen
- Erfahrungsaustausch

INDIVIDUAL-MODUL:

BEISPIEL: HANDELSMARKETING

Empfohlene Dauer: 2 Tage

Marketing steuert das Unternehmen mit Blick auf die Märkte. Es ist Teil einer marktorientierten Unternehmensführung und nimmt damit einen hohen Stellenwert ein. Ziel dieses Moduls ist es, alle handelsrelevanten Marketingbereiche zu vermitteln, die für eine erfolgreiche Beratung notwendig sind. Neben der Vermittlung der theoretischen Kenntnisse steht bei diesem Modul insbesondere die praktische Auseinandersetzung mit Best-Practice-Beispielen im Mittelpunkt.

Inhaltsschwerpunkte:

- Definition von Handelsmarketing
 - Marketingprozess, CI und Kundenorientierung
 - Analyseverfahren, Positionierung und Ziele
 - Vertriebs- und Marketingcontrolling
- Marketing-Mix-Variablen für den Handel
 - Standortmarketing, Preispolitik, Sortimentsteuerung und -politik
 - Promotion und Kommunikation, Gestaltung von Verkaufsflächen
 - Prozessoptimierung, Mitarbeiterqualifikation
- Praxisbezogenes Handelsmarketing
 - Zielgruppenmarketing: Zielgruppenmerkmale, Zielgruppenanalysen, Zielgruppenmaßnahmen
 - Kooperationsmarketing: Kooperationsnutzen, Kooperationspartner, Multiplikatorenkonzepte
 - Veranstaltungsmarketing: Kundennutzen, Kundenveranstaltungen, Öffentlichkeitsarbeit

Methodik:

- Fachvortrag und Diskussion
- Praxisbeispiele
- Einzel- und Gruppenübungen

INDIVIDUAL-MODUL:

BEISPIEL: UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Empfohlene Dauer: 2 Tage

Für Mitgliederberater stellt die Thematik der Unternehmensführung und -steuerung eine zentrale Herausforderung dar. Die Grundlage für eine sachkundige Beratung ist ein ausgeprägtes Verständnis über alle Unternehmensrechtsformen und ein Fundus an vorher ausgearbeiteten und schnell anwendbaren Lösungsstrategien. Neben der Vermittlung der theoretischen Kenntnisse steht bei diesem Modul insbesondere die praktische Auseinandersetzung mit „realen“ Unternehmensdaten im Mittelpunkt.

Inhaltsschwerpunkte:

- Controlling
 - Bedeutung und Funktionen des Controlling
 - Feststellung der Ist-Situation
 - Planungsverfahren und ausgewählte Controlling-Instrumente
 - Kennziffern zur Betriebs-/Unternehmenssteuerung
 - Bedeutung von Rentabilität und Liquidität
- Organisation
 - Organisationsstruktur im Unternehmen (Funktionendiagramm)
 - Instrumente der Aufbauorganisation
 - Kenngrößen der Betriebsorganisation
 - Prozess- und Prozesskostenanalyse
 - Organisationsansatz Risikomanagement

Methodik:

- Fachvortrag und Diskussion
- Praxisbeispiele
- Einzel- und Gruppenübungen

PRÜFUNGSMODULE

Für eine mögliche Zertifizierung eines Programms hat die ADV vier Formen der Prüfung entwickelt. Diese werden Ihnen nachfolgenden vorgestellt.



Projektarbeit:

Die Themenstellung für die praxisorientierte Projektarbeit findet in enger Abstimmung mit den Verantwortlichen des Unternehmen und dem zuständigen Produktmanager der ADV statt. Zielsetzung der Arbeit soll es sein, unternehmensrelevante Themen in einer rund 15-seitigen Arbeit detailliert zu erläutern. Als Erstprüfer fungiert einer der eingesetzten Dozenten, als Zweitprüfer der zuständige Produktmanager der ADV. Die Bearbeitungszeit beträgt 8 Wochen.

Präsentation mit Fachgespräch:

Die Teilnehmer halten eine Präsentation zu einem relevanten Thema aus den Modulen vor dem Prüfungsausschuss. Anschließend folgt ein Fachgespräch zu den Inhalten der Präsentation, welches ebenfalls durch den Prüfungsausschuss bewertet wird.

Multiple-Choice-Klausur:

In diesem Prüfungsmodul wird das erlernte Fach- und Branchenwissen der vorangegangenen Module in Form einer Multiple-Choice-Klausur abgeprüft. Es ist möglich, nach jedem Modul eine Klausur für das jeweilige Thema anzusetzen oder eine Abschluss-Klausur über sämtliche Themen am Ende aller Module anzusetzen.

Mündliche Prüfung – Simuliertes Beratungsgespräch:

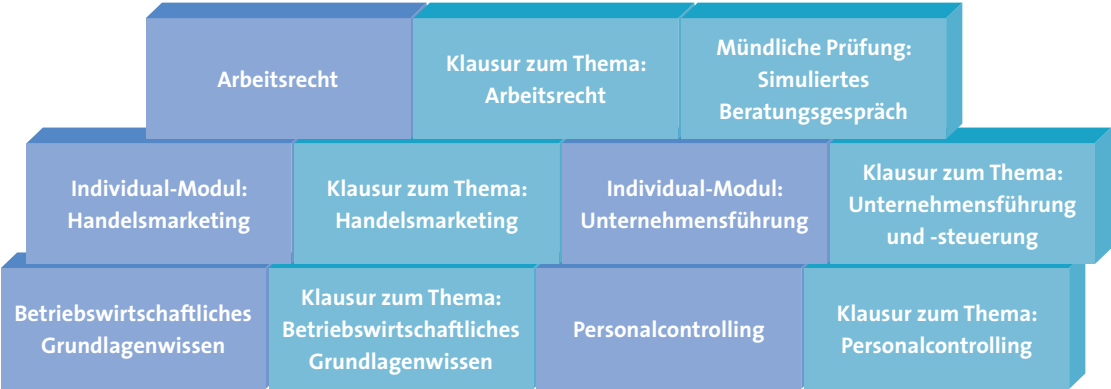
Im Nachgang an die Module wird das erlernte Fach- und Branchenwissen in Form eines realen Beratungsgesprächs mit Dozenten, Vertretern der ADV und des Unternehmens abgeprüft. Die Arbeitsthemen werden im Vorfeld mit den Verantwortlichen des Unternehmens abgesprochen.

ANWENDUNGSBEISPIELE

Zur besseren Veranschaulichung haben wir Ihnen einige Anwendungsbeispiele zusammengestellt. Diese zeigen Kombinationen aus Inhaltsmodulen und Prüfungen.

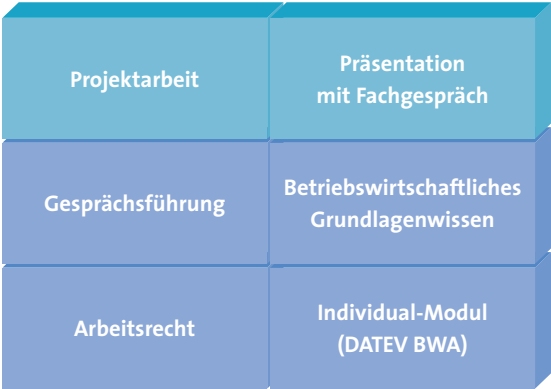
Beispiel 1:

In Anwendung als: Zertifizierter Fachberater ADG/ANWR Group
(für die ANWR Group)



Beispiel 2:

In Anwendung als: Zertifizierter Systemberater ADV
(für die EMV-PROFI Systemzentrale GmbH & Co. KG)



IHR ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN:



**Simon Birbacher
B.A.**

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

**IHR ANSPRECHPARTNER BEIM
MITTELSTANDSVERBUND – ZGV:**



**Dipl.-Kfm.
Jörg Glaser**

T.: 0221 35 53 71 30

F.: 0221 35 53 71 50

joerg.glaser@verbundgruppenakademie.de

KONTAKTFORMULAR FAX 02602 1495-263



- ☐ Ich interessiere mich für Mitgliederberatung und -betreuung.
Bitte nehmen Sie Kontakt zu mir auf.

Firma/Verbundunternehmen

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Name/Vorname

Position

Telefon

Telefax

E-Mail

Login-ID VR-Bildung (falls vorhanden)

Datum

Unterschrift/Stempel

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

Zentrale:

Telefon: 02602 14-0
Telefax: 02602 14-1 21

Servicecenter Seminare:

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

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