



PROGRAMMÜBERSICHT AKADEMIE DER VERBUNDGRUPPEN

Managementprogramme



Unternehmensnachfolge



Handelsfachwirt



Marketing/Vertrieb



Einkauf



Finanzen, Risikomanagement, Controlling



Logistik



Unternehmenssteuerung, Unternehmensorganisation



Persönliche und methodische Managementkompetenzen



Hochschulstudiengänge



Ehrenamt



ADG-Individual



ADG-Regional



→
Die Seiten des Blocks sind
einzeln heraustrennbar.

Die neue Akademie der Verbundgruppen: Spitzen-Qualifizierung für Mittelstand und Kooperationen

Die mittelständischen Handels-, Handwerks- und Dienstleistungsunternehmen in Deutschland sind weiter auf der Überholspur. Kreativ, verantwortungsvoll und erfolgreich schaffen und schützen sie der trotz einer bewegten „Großwetterlage“ Beschäftigung und Wohlstand in Deutschland. Mittelständische Kooperationen spielen bei dieser Erfolgsgeschichte die unbestrittene Hauptrolle. Allein in den letzten zwei Jahren haben die 230.000 mittelständischen Unternehmen, die in knapp 320 Verbundgruppen im MITTELSTANDS-VERBUND organisiert sind, ihren Kooperationsumsatz von 187 auf 203 Milliarden Euro gesteigert. Der gesamte Umsatz der kooperierenden Mittelständler stieg auf 460 Milliarden Euro. Damit bewegt die mittelständische Kooperationswirtschaft Werte in der Größenordnung von rund 18 Prozent des Bruttoinlandsproduktes – mehr als das doppelte der gesamten Automobilindustrie!

Gleichzeitig droht ein wachsender Mangel an geeigneten und ausreichend qualifizierten Fach- und Führungskräften, den kooperierenden Mittelstand massiv in seiner schwungvollen Entwicklung zu bremsen. Infolge des tiefgreifenden demographischen Wandels unserer Volkswirtschaft werden den deutschen Unternehmen in 15 Jahren fast 5 Millionen Arbeitskräfte fehlen. Bereits heute spüren wir den Fachkräftemangel in den Kooperationen erheblich. Jede dritte Verbundgruppe konnte 2011 offene Stellen nicht qualifiziert besetzen, wie eine aktuelle Umfrage des MITTELSTANDSVERBUNDES zeigt.

Die strategische Personalentwicklung der eigenen Fach- und Führungskräfte wird vor diesem Hintergrund zur entscheidenden Zukunftsaufgabe. Die Mittelstandskooperationen und ihre Mitglieder können ihre Rolle als Stabilitäts- und Vertrauensanker der deutschen Volkswirtschaft nur dann weiter erfolgreich behaupten, wenn sie ihre Mitarbeiterqualifizierung stärker als strategische Erfolgsmaßnahme für ihr Unternehmen begreifen. Dieses Engagement muss langfristig angelegt und auf oberster Entscheidungsebene unmittelbar geleistet werden.

DER MITTELSTANDSVERBUND und die Akademie Deutscher Genossenschaften haben mit der ADV nach mehr als zehnjähriger erfolgreicher Zusammenarbeit den konsequenten Schritt zur gemeinsamen Personalentwicklungsplattform vollzogen. Sie bietet den Verbundgruppen und ihren Anschlusshäusern zielgerichtet und effektiv auf den individuellen Bedarf abgestimmte maßgeschneiderte Lösungen bundesweit an jedem Standort an.

Sie greift hierbei zukünftige Trends und Anforderungen an das Führungspersonal auf und entwickelt mit den Unternehmen weitreichende Qualifizierungsprogramme. Hierzu bindet die Akademie der Verbundgruppen auch führende Köpfe der Verbundgruppenszene sowie kompetente Experten aus Wissenschaft und Beratung ein.



Die neue Akademie der Verbundgruppen: Spitzen-Qualifizierung für Mittelstand und Kooperationen

Wir freuen uns nun sehr, Ihnen die erste Portfolioübersicht der Akademie der Verbundgruppen ADV mit Hinweisen auf das weite Leistungsspektrum vorzulegen. Neben den vielfältigen Weiterbildungsmaßnahmen für alle Karrierestufen im Management- und Fachkräftebereich sind darin attraktive Angebote zur Managementqualifikation, Fachkräftequalifikation und Aufstiegsfortbildung sowie akademische Qualifikationen in Form berufsbegleitender Bachelor- oder Masterstudiengänge und sogar Promotionen enthalten.

Den Mitgliedern des MITTELSTANDSVERBUNDES wird ein Rabatt von 10 Prozent auf alle offenen Programme der ADV gewährt.

Nun entscheiden Sie! Machen Sie Ihre Mitarbeiter fit für den zukünftigen Erfolg Ihres Unternehmens und Ihrer Verbundgruppe im Wettbewerb mit den Weltkonzernen und Kapitalriesen.



Dr. Ludwig Veltmann
Hauptgeschäftsführer
DER MITTELSTANDSVERBUND – ZGV



Markus W. Ebel-Waldmann
Bereichsleiter
Akademie Deutscher
Genossenschaften ADG



INHALTSVERZEICHNIS

Managementprogramme

Führung <i>aktuell</i>	5
Management kompakt	7

Unternehmensnachfolge

Unternehmensnachfolge	9
-----------------------------	---

Handelsfachwirt

Geprüfte/r Handelsfachwirt/-in IHK	11
--	----

Marketing/Vertrieb

Zertifizierter Vertriebsmanager ADV	13
Vertriebstraining.....	15

Einkauf

Zertifizierter Einkaufsmanager ADV	17
--	----

Finanzen, Risikomanagement, Controlling

Zertifizierter Controller ADV	19
Zertifizierter Handelsrevisor ADV	21
Jahresabschlussanalyse	23

Logistik

Zertifizierter Lagerleiter ADV	25
Zertifizierter Logistikmanager ADV	27
Warenmanagement in Handelsunternehmen	29

Unternehmenssteuerung, Unternehmensorganisation

Zertifizierter IT-Manager ADV	31
Praxisrelevante Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre	33
Zertifizierter Projektmanager ADV	35

Persönliche und methodische Managementkompetenzen

Ausbildung der Ausbilder (AdA).....	37
Führung als Erfolgsfaktor	39
Mitarbeiterführung – der richtige Umgang mit den Mitarbeitern	41
Rhetorik – Auftreten, Reden, Wirken	43
Zeit- und Selbstmanagement	45

Hochschulstudiengänge

Bachelor of Arts (B. A.) Hotelmanagement.....	47
Bachelor of Arts (B. A.) – Management und Handel.....	49
Master of Science in International Management	51

ADG-Individual

ADV-Individual.....	53
TABOR®	55

ADG-Regional

ADV-Regional – ADV-Qualität direkt in Ihrer Nähe.....	57
---	----



TAGUNGEN DER PARTNER 2011

ServiCon Dienstleistungstag

19.10.11

Berlin

www.servicon.de

6. Deutscher Kongress für Großhandel und Kooperationen

19.10. – 20.10.2011

Berlin

www.mittelstandsverbund.de

Vertriebs- und Logistiktagung 2011

09.11. – 10.11.2011

Schloss Montabaur

SB411-249

www.agdonline.de/logistiktagung

PEAK 2012

08.05. – 09.05.2012

Schloss Montabaur

www.mittelstandsverbund.de

Managementprogramm

Führung *aktuell*

Termin:

12.10.2011 – 13.10.2011

Dozenten:

Zum Einsatz kommen ausschließlich hochkarätige Referenten aus der unternehmerischen Praxis und Beratungsunternehmen mit exzellenter Kenntnis in den jeweiligen Themenbereichen.

Mehrwert für Verbundgruppen.

Das Programm richtet sich an:

Aufsichtsräte, Vorstände, Geschäftsführer

Führung aktuell spricht Themen an, die Führungskräfte bewegen. Führung aktuell hinterfragt den Status quo und inspiriert zu neuen Gedankenansätzen.

Lassen Sie sich für zwei Tage auf Themen ein, die im Tagesgeschäft untergehen oder vernachlässigt werden. Erweitern Sie gezielt Ihre strategischen Führungskompetenzen und schulen Sie Ihr unternehmerisches Denken und Handeln, um Ihr Unternehmen zukünftig noch erfolgreicher zu führen.

Ihr Nutzen:

- Exzellente Referenten und Trainer bringen Ihnen hochaktuelle Themen nahe.
- Prof. Dr. Ruckriegel, Experte auf dem Gebiet der Glücksforschung, erläutert Ihnen die Zusammenhänge zwischen Glück und Ökonomie.
- Sie beschäftigen sich intensiv mit dem Thema Compliance und allen damit zusammenhängenden Haftungsfragen und Folgen für den Wettbewerb.
- Sie trainieren und optimieren Ihre Fähigkeit zielorientiert und effektiv zu führen.
- Sie haben die Möglichkeit, sich mit Top-Dozenten und hochkarätigen Teilnehmern auszutauschen und zu diskutieren.

Inhaltsschwerpunkte:

1.Tag

Führen von Führungskräften

- Durch die eigene Führungspersönlichkeit begeistern
 - Integrität und Authentizität als Maxime
 - Eigene Werte vorleben und Identifikation schaffen
 - Durch die Führungskultur Empowerment und Motivation fördern

■ Effektives Führen von Führungskräften

- Qualitäten und Fähigkeiten einer erfolgreichen Führungskraft
- Dezentrale Führung
- Vertrauen vs. Kontrolle
- Konflikte fair bewältigen

■ Coaching von Führungskräften

- Führungspersonen gezielt fördern und fordern
- Kritikgespräche
- Zielvereinbarungen

Abendvortrag

„Glück und Zufriedenheit - lassen sie sich mit wirtschaftlichem Wachstum erreichen?“ (Prof. Dr. Ruckriegel, Georg-Simon-Ohm-Hochschule, Nürnberg)

2.Tag

Compliance

- Rechtsgrundlagen
- Risikomanagement
- Compliance als Chefsache
- Compliance als Aufgabe des Aufsichtsrats
- Maßnahmen zur Etablierung eines Compliance-Managements
- Mehrwerte durch die Etablierung eines Compliance-Managements

Personalmarketing: Wege aus dem Nachwuchsmangel

- Bereitstellung von Talentpools
- Gezielte Rekrutierung der zu Ihren Bedürfnissen passenden Kandidaten
- Unterstützung beim Rekrutierungs- und Bewerbermanagement
- Gezielter Einsatz von Personalmarketinginstrumenten und ggf. Aufbau Ihrer persönlichen Arbeitgebermarke (Employer Branding)
- Effektives Hochschulmarketing zur frühen Ansprache und Bindung von vielversprechenden Bachelorabsolventen

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-137

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozenten:

Zum Einsatz kommen ausschließlich hochkarätige Referenten aus der unternehmerischen Praxis und Beratungsunternehmen mit exzellenter Kenntnis in den jeweiligen Themenbereichen.

Preise:

EUR 990,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins

EUR 1.116,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

EUR 1.240,- für Nicht-Mitglieder

Termin:

12.10. – 13.10.2011

Anmelde-Nr.

SB411-379

Führung *aktuell*

☐ Ich bin Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.Sc.

Corinna Ruske

Produktmanagerin ADG

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 2011

Managementprogramm

Management kompakt

Termine:

Programmstart 2011: 25.10.2011 – 28.10.2011

Programmstart 2012: 23.04.2012 – 26.04.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Das Programm richtet sich an:

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

In nur 8 Tagen fit für Managementaufgaben

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

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

Ihr Nutzen:

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

Inhaltsschwerpunkte:

1. Modul: Praxisorientierte Grundlagen der Unternehmensführung

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

2. Modul: Leadership

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

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-137

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

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

Preise:

EUR 4.800,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 5.400,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 6.000,- für Nicht-Mitglieder

Termine 2011:

Modul 1: 25.10. – 28.10.2011
Modul 2: 29.11. – 02.12.2011

Anmelde-Nr.

SRB411-027

Termine 2012:

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

Anmelde-Nr.

SRB412-004

Management kompakt

☐ Ich bin Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.Sc.

Corinna Ruske

Produktmanagerin ADG

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 2011

Seminar

Unternehmensnachfolge

Mehrwert für Verbundgruppen.

Dieses Seminar richtet sich an:

Geschäftsführer, Inhaber und selbständige Kaufleute.

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

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

Ihr Nutzen:

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

Inhaltsschwerpunkte:

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

ORGANISATORISCHES

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

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

Unternehmensnachfolge

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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.

Dipl.-Pol. Dr. Holger Bentz

Produktmanager ADG

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

holger.bentz@verbundgruppenakademie.de

B.A. Simon Birbacher

Produktmanager ADG

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 2011

Unternehmensnachfolge



Programm

Geprüfte/r Handelsfachwirt/-in IHK

Vorbereitungskurs und Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer

Termine:

Programmstart 2011: 24.10.2011 – 29.10.2011

Programmstart 2012: 22.10.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Die Veranstaltung richtet sich an:

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

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

Ihre Vorteile:

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

Inhaltsschwerpunkte:

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

Die Prüfungsfächer sind

- Unternehmensführung und -steuerung
- Handelsmarketing
- Führung und Personalmanagement
- Volkswirtschaft für die Handelspraxis
- Beschaffung und Logistik
- Vertiefungsfach: Handelsmarketing und Vertrieb
- Auf Wunsch: Ausbildereignungsprüfung (wird im Kurs vereinbart)

Hinweis:

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

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

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

Preise:

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

Termine/Anmelde-Nr. 2011: (SRB411-010)

Teil 1: 24.10. – 29.10.2011
Teil 2: 14.11. – 19.11.2011
Teil 3: 05.12. – 10.12.2011
Teil 4: 09.01. – 14.01.2012
Teil 5: 06.02. – 11.02.2012
Teil 6: 27.02. – 03.03.2012
Teil 7: 12.03. – 16.03.2012
schriftliche Prüfung: 26. – 27.03.2012
mündliche Prüfung: Juni 2012 (voraussichtlich)

Termine/Anmelde-Nr. 2012: (SRB412-001)

Programmstart: 22.10.2012

Geprüfte/r Handelsfachwirt/-in IHK

Vorbereitungskurs und Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

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

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

Dipl.-Ing.agr.

René Borresch

Produktmanager ADG

T: 02602 14-221

F: 02602 1495-221

rene.borresch@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 2011

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Vertriebsmanager ADV

Dozenten:

Referenten mit praktischer Erfahrung und Branchenkenntnis kommen aus (Fach-) Hochschulen, Verbänden, Beratungsunternehmen und der unternehmerischen Praxis

Termine:

Programmstart 2012: 05.09.2012 – 07.09.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Das Programm richtet sich an:

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

Erfolgreicher Vertrieb ist elementarer Bestandteil des Unternehmenserfolgs

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

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

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

Ihr Nutzen:

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

Inhaltsschwerpunkte:

1. Modul – Analysephase:

Bewertung/Ist-Aufnahme des derzeitigen Vertriebskonzepts

- Märkte analysieren
- Verständnis für Kunden entwickeln
- Identifikation potenzieller Kunden und Märkte
- Verständnis der Bedeutung des Unternehmensleitbildes
- Erfolgsmessung des bestehenden Produktportfolios

2. Modul – Strategiephase:

Herangehensweise an Zukunftstrends im Vertrieb

- Umfangreicher Überblick über die Wahl der zum Ziel führenden Marketinginstrumente
- Verständnis und ergebnisorientierte Anwendung der Handlungsansätze
- Kenntnis über unterschiedliche Strategieausrichtungen
- Ziele und Strategien planen
- Übersetzung in konkrete Maßnahmen

3. Modul – Umsetzungs- & Optimierungsphase:

Gestaltung erfolgsversprechender Vertriebskonzepte

- Identifizierung und Kontaktaufnahme zu potenziellen Kunden
- Betreuung von Key Accounts
- Beherrschen verschiedener Verhandlungstechniken
- Sicheres und erfolgreiches Verhandeln
- Anwendung verschiedener Controlling-Instrumente zur Erfolgskontrolle vertrieblicher Maßnahmen
- Ermittlung entsprechender Kennzahlen
- Ableitung von Gegenmaßnahmen

Prüfung

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

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

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

Preise:

EUR 3.590,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 4.041,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 4.490,- für Nicht-Mitglieder

Termine:

Modul 1: 05.09. – 07.09.2012
Modul 2: 24.09 – 26.09.2012
Modul 3: 29.10. – 31.10.2012

Anmelde-Nr.

SRB412-013

Zertifizierter Vertriebsmanager ADV

☐ Ich bin Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

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

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager ADG

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 2011

Marketing/Vertrieb



Seminar

Vertriebstraining

Verbessern Sie Ihre Verkaufsaktivitäten!

Dozent:
Steffen Schulz

Termine:

07.05. – 08.05.2012 *oder*

06.12. – 07.12.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Praktiker sowie Fach- und Führungskräfte aus dem Vertrieb

Lernen Sie Ihr Verkaufspotenzial optimal auszuschöpfen!

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

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

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

Ihr Nutzen:

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

Inhaltsschwerpunkte:

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

Kunden gezielt kontaktieren

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

Das Verkaufsgespräch

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

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

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

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

Preise:

EUR 900,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 1.012,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 1.125,- für Nicht-Mitglieder

Termine/Anmelde-Nr.:

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

Vertriebstraining

Verbessern Sie Ihre Verkaufsaktivitäten!

☐ Ich bin Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager ADG

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 2011

Marketing/Vertrieb



Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Einkaufsmanager ADV

Dozenten:
Steffen Eschinger
Rainer Heike

Termine:

Programmstart 2012: 15.02.2012 – 17.02.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Das Programm richtet sich an:

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

Optimieren Sie Ihre Einkaufsstruktur

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

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

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

Ihr Nutzen:

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

Inhaltsschwerpunkte:

1. Modul

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

2. Modul

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

3. Modul:

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

Prüfung

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

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Diplombetriebswirt *Steffen Eschinger*, MBA ist Unternehmensberater für strategisches Beschaffungsmanagement und Einkaufscontrolling. Er berät vornehmlich Unternehmen aus Industrie und Handel, die in Ihrem jeweiligen Markt zu den Top 5 weltweit gehören. In seiner früheren Tätigkeit leitete er die Abteilungen Planung/ Controlling und Einkauf von Rohlingsmaterial des strategischen Einkaufs bei der MAN Roland Druckmaschinen AG; ebenso war er Moderator des Arbeitskreises „Neue Medien in der Beschaffung“ der MAN Gruppe. | *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.

Preise:

EUR 3.590,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 4.041,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 4.490,- für Nicht-Mitglieder

Termine:

Modul 1: 15.02. – 17.02.2012
Modul 2: 16.04. – 18.04.2012
Modul 3: 21.05. – 23.05.2012

Anmelde-Nr.:

SRB412-010

Zertifizierter Einkaufsmanager ADV

☐ Ich bin Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

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

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager ADG

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 2011

Einkauf

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Controller ADV

Dozenten:

Uwe Thiel
Ernst-Erich Schmidt,
GENO TEAMCONSULT GmbH

Termine:

Programmstart 2012: 11.01. – 13.01.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Das Programm richtet sich an:

Fachkräfte und Nachwuchsführungskräfte, die Controllingfunktionen im Unternehmen übernehmen sollen.

Betriebliche Prozesse planen, kontrollieren und steuern

Controlling ist ein umfassendes betriebswirtschaftliches Koordinationskonzept, dessen Hauptaufgaben die Kontrolle, Planung und Steuerung betrieblicher Prozesse sind. Hierzu werden die Daten des Rechnungswesens und anderer Quellen mithilfe der Rechenmethoden und Kennzahlen des operativen und strategischen Controllings aufbereitet und analysiert. Die Ergebnisse dienen der Unternehmensführung als Entscheidungsgrundlage. Die meisten Unternehmen haben die Bedeutsamkeit von Controlling und einer auf konkreten Zahlen basierten Unternehmensplanung und -steuerung erkannt. Während diese Funktion in kleinen Betrieben oft von der Unternehmensführung selber oder von der Leitung des Rechnungswesens übernommen wird, so werden in größeren Unternehmen regelmäßig spezialisierte Controller eingesetzt. Das Qualifizierungsprogramm bereitet Fachkräfte und Nachwuchsführungskräfte zielgerichtet darauf vor, Controllingfunktionen im Unternehmen zu übernehmen. Zum Abschluss des Programms legen die Teilnehmer eine Prüfung ab.

Ihr Nutzen:

- Sie erlangen anwendungsorientiertes Fachwissen auf allen wichtigen Teilgebieten des Controllings.
- Sie analysieren Ihre eigenen Jahresabschlüsse und stellen Ihre Ergebnisse zur Diskussion.
- Sie sind in der Lage, betriebliche Prozesse systematisch zu kontrollieren und zu steuern.
- Sie erlernen Methoden des strategischen Controllings zur nachhaltigen Existenzsicherung Ihres Unternehmens.
- Sie können die Risiken, die für Ihr Unternehmen relevant sind, erkennen und durch ein entsprechendes Managementsystem kalkulierbar halten.
- Sie sind in der Lage, Mitarbeiterleistungen mit den Methoden des Personalcontrollings transparent zu machen.

Inhaltsschwerpunkte:

1. Modul

- Grundlagen des Controllings
 - Internes und externes Rechnungswesen
 - Kostenmanagement
- Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)
 - Handels- und Steuerrecht vs. BWA
 - Auswirkungen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes
 - Kapitalflussrechnung
- Jahresabschlussanalyse
 - Analyse von Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung
 - Erfolgs-, Liquiditäts- und Rentabilitätskennzahlen

2. Modul

- Workshop zu BWA und Jahresabschlussanalyse
 - Analyse der eigenen Monats- und Jahresabschlüsse
- Budgetierung und Investitionsrechnung
 - Traditionelle Budgetierung
 - Moderne Ansätze der Budgetierung
 - Beyond Budgeting: Planung ohne fixe Budgets
- Strategisches Controlling
 - SWOT-Analyse
 - Szenario-Analyse

3. Modul

- Personalcontrolling
 - Grundlagen und Ziele des Personalcontrollings
 - Entwicklung von Steuerungsgrößen
 - Kennzahlen der Personalbeschaffung
 - Kennzahlen der Personalentwicklung
- Risikocontrolling und Risikomanagement
 - Risikobewertung und -dokumentation
 - Risikoportfolio
 - Steuerungsinstrumente
 - Risikorechnung
 - Value at Risk

Prüfung

- a) Präsentation eines Praxisprojekts mit anschließendem Fachgespräch (30 Minuten)
- b) Mündliche Prüfung zu den Inhalten aus allen Modulen (15 Minuten)

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

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

Ernst-Erich Schmidt ist Diplomkaufmann und als Berater der GENO TEAMCONSULT GmbH, Düsseldorf, in genossenschaftlichen und mittelständischen Unternehmen tätig. Seine Beratungsschwerpunkte sind Organisationsanalysen und Organisationsentwicklung (Qualitätsmanagementsysteme, Aufbau- und Ablauforganisation, Risikomanagementsysteme).

Preise:

EUR 3.590,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 4.041,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 4.490,- für Nicht-Mitglieder

Termine:

Modul 1: 11.01. – 13.01.2012
Modul 2: 27.02. – 29.02.2012
Modul 3: 10.05. – 11.05.2012
Prüfung: 12.05.2012

Anmelde-Nr.:

SRB412-022

Zertifizierter Controller ADV

☐ Ich bin Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

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

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager ADG

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 2011

Finanzen, Risikomanagement, Controlling

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Handelsrevisor ADV

Dozenten:

Prof. Dr. Andreas Vogler
Andrea Vogler

Termine:

Modul 1: 13.06. – 15.06.2012 | Modul 2: 03.09. – 04.09.2012 | Prüfung: 05.09.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Das Programm richtet sich an:

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

Der Handelsrevisor

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

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

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

Ihr Nutzen:

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

Inhaltsschwerpunkte:

1. Modul

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

2. Modul

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

Prüfung

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

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

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

Andrea Vogler vereinigt operative Erfahrung als Manager und Unternehmer und blickt auf eine langjährige Führungserfahrung zurück. Ihre Arbeit im Einzelhandel wurde mit verschiedenen Auszeichnungen geehrt. Zusätzlich hat sie eine zertifizierte Berater und Coachingausbildung in diversen Instituten absolviert.

Preise:

EUR 2.490,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 2.808,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 3.120,- für Nicht-Mitglieder

Termin:

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

Anmelde-Nr.:

SRB412-011

Zertifizierter Handelsrevisor ADV

☐ Ich bin Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager ADG

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 2011

Finanzen, Risikomanagement, Controlling

Seminar

Jahresabschlussanalyse

Dozent:

Uwe Thiel

Termine:

24.10.2011 – 25.10.2011 *oder*

16.04. – 17.04.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Das Seminar richtet sich an:

Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte

Bilanzen richtig lesen und auswerten

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

Ihr Nutzen:

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

Seminarschwerpunkte:

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

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

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

Preise:

EUR 900,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 1.012,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 1.125,- für Nicht-Mitglieder

Termin 2011:

24.10. – 25.10.2011

Anmelde-Nr.:

SB411-182

Termin 2012:

16.04. – 17.04.2012

Anmelde-Nr.:

SB412-049

Jahresabschlussanalyse

☐ Ich bin Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

Dipl.-Pol.

Dr. Holger Bentz

Produktmanager ADG

T: 02602 14-278

F: 02602-1495-278

holger.bentz@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 2011

Finanzen, Risikomanagement, Controlling

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Lagerleiter ADV

Dozenten:

Andreas Schmidt

Peter Artelt

Michael Jansing

Termine:

Programmstart 2012: 18.04.2012 – 20.04.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Das Programm 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:

1.Modul

- 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

2.Modul

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

3. Modul

- 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

Prüfung

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

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

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

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

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

Preise:

EUR 3.590,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 4.041,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 4.490,- für Nicht-Mitglieder

Termine:

Modul 1: 18.04. – 20.04.2012
Modul 2: 11.06. – 13.06.2012
Modul 3: 29.08. – 30.08.2012
Prüfung: 31.08.2012

Anmelde-Nr.

SRB412-015

Zertifizierter Lagerleiter ADV

☐ Ich bin Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

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

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager ADG

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 2011

Logistik

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Logistikmanager ADV

Dozenten:

Andreas Schmidt
Prof. Dr. Dirk Engelhardt
Michael Jansing

Termine:

Programmstart 2012: 12.09.2012 – 14.09.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Das Programm richtet sich an:

Geschäftsführer, Logistikleiter und Mitarbeiter

Wirtschaftlichkeit der Logistikprozesse steigern

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

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

Ihr Nutzen:

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

Inhaltsschwerpunkte:

1. Modul

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

2. Modul

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

3. Modul

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

Prüfung

- 90-minütige Klausur zu den Inhalten der Module

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.

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

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

Preise:

EUR 3.590,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 4.041,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 4.490,- für Nicht-Mitglieder

Termine 2012:

Modul 1: 12.09. – 14.09.2012

Modul 2: 07.11. – 09.11.2012

Modul 3: 10.12. – 11.12.2012

Prüfung: 12.12.2012

Anmelde-Nr.: SRB412-016

Zertifizierter Logistikmanager ADV

☐ Ich bin Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

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

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager ADG

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 2011

Logistik

Seminar

Warenmanagement in Handelsunternehmen

Dozent:

Ernst-Erich Schmidt

Termin:

12.10. – 13.10.2011

Mehrwert für Verbundgruppen.

Das Seminar richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte

Optimieren Sie die Qualitätssicherung und das Kostenmanagement!

Ein modernes und effizientes Warenmanagement trägt maßgeblich zum Unternehmenserfolg bei. Als Verantwortlicher für die Logistik in Ihrem Haus sind Sie wesentlich an der Optimierung der Wertschöpfungskette beteiligt und stehen ständig vor der Herausforderung, Rationalisierungspotenziale zu erkennen und umzusetzen.

Um sowohl Einsparmöglichkeiten als auch qualitätssichernde Maßnahmen zu realisieren sowie kreative und marktfähige Dienstleistungen anzubieten, lernen Sie in unserer Veranstaltung relevante Trends im Warenmanagement frühzeitig zu erkennen.

Ihr Nutzen:

- Strukturen und Abläufe in der Warenwirtschaft werden praxisnah aufgezeigt und erklärt.
- Sie frischen Ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse im Zusammenhang mit dem Warenmanagement auf.
- Sie kennen die Kostenkategorien für das Management der Lagerbestände und Handelswaren und können daraus Einsparpotentiale ableiten.
- Es werden praktikable Methoden zur Optimierung Ihrer Warenwirtschaft vorgestellt, die Sie direkt in Ihren Betrieb übertragen können.

Inhaltsschwerpunkte:

Schwachstellen im Ist-Zustand

- Lagerorte
- Lagerdauer
- Haltbarkeit
- Lagerkosten
- Bestellkosten
- Optimale Bestellmenge
- Planung
- Ziele

DV-Unterstützung im Warenmanagement

- Lagerbestand
- Verfahren der Bestandsermittlung und -bewertung
- Artikel-Stammdaten
- Warenwirtschaftssysteme

Qualitätssicherung im Warenmanagement

- Organisation von Einkauf und Disposition
- Sortimentspolitik
- Lieferantenbeurteilung
- Wirtschaftliche Lagerabläufe

Verfahren der Warendisposition im Handel

Kennzahlen des Warenmanagements

- Umschlagshäufigkeit
- Lagerdauer
- Reichweite
- Lieferbereitschaft
- ABC-Analyse
- Kennzahlensysteme (ROI)

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

Ernst-Erich Schmidt ist Diplomkaufmann und als Berater der GENO TEAMCONSULT GmbH, Düsseldorf, in genossenschaftlichen und mittelständischen Unternehmen tätig. Seine Beratungsschwerpunkte sind Organisationsanalysen und Organisationsentwicklung (Qualitätsmanagementsysteme, Aufbau- und Ablauforganisation, Risikomanagementsysteme).

Preise:

EUR 720,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 810,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 900,- für Nicht-Mitglieder

Termin:

12.10. – 13.10.2011

Anmelde-Nr.:

SB411-372

Warenmanagement in Handelsunternehmen

☐ Ich bin Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.Sc.

Corinna Ruske

Produktmanagerin ADG

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 2011

Logistik

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter IT-Manager ADV

Dozenten:

Jochen Hampe
Walter Poensgen

Termine:

Programmstart 2011: 26.09.2011 – 27.09.2011

Programmstart 2012: 10.09.2012 – 11.09.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Das Programm richtet sich an:

IT-Verantwortliche aus Handel, Handwerk und Dienstleistungen

Erfolgsfaktoren eines geschlossenen Informationsverbunds

Die Diskussionen und der Erfahrungsaustausch im Arbeitskreis der IT-Manager im MITTELSTANDSVERBUND (Arbeitskreis „Organisation/EDV“) sowie den herstellerbezogenen Anwenderkreisen (z.B. „SAP Anwenderkreis der Verbundgruppen“ der IIS Trade Solutions) haben den Bedarf an einem Qualifizierungsprogramm für IT-Leiter und Mitarbeiter in IT-Abteilungen der Kooperationen offensichtlich werden lassen. In Zusammenarbeit mit der Akademie Deutscher Genossenschaften ADG, der IIS Trade Solutions GmbH sowie der Unternehmensberatung result ist dieses Zertifizierungs- und Qualifizierungsprogramm entstanden

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten einen Überblick über die aktuellen IT-Trends im Handel und über die aktuellen IT-Architekturen für Verbundgruppen.
- Ihnen werden die wichtigsten Informationsstellen im Informationsverbund und deren Vorzüge für die tägliche Arbeit vermittelt.
- Sie lernen die notwendigen Methoden und Instrumente der Systembewertung und -auswahl kennen und wie Sie Ihr IT-System mit Weiterentwicklungen und Implementierung neuer Features etc. zukunftsfähig halten.

Inhaltsschwerpunkte:

1. Modul: IT-Systeme für Verbundgruppen aus Handel, Handwerk und Dienstleistungen

- Welches sind die IT-Trends im Handel und welche treibenden Faktoren bestimmen diese?
- Welche IT-Architekturoptionen gibt es für Verbundgruppen?
- Prozessbetrachtung versus Funktionsbetrachtung im Informationsverbund
- Wie ist die optimale Vorgehensweise bei der Prozessmodellierung?

2. Modul: Die Systembewertung und -auswahl

- Bedarfe hausintern identifizieren
- Bedarfe hauserextern identifizieren

- Die Ableitung eines Pflichtenheftes
- Die Gestaltung einer Erstausschreibung
- Die Bewertung und das Ableiten einer Shortlist
- Das Erstellen eines Angebotsvergleichs
- Einzelworkshops anhand geschäftskritischer Kriterien
- Die Auswahl von mindestens zwei Anbietern
- Technologiecheck/kaufmännischer Check/F+E-Quote, Vertragsgestaltung
- Parallel dazu: Präsentation vor Vorstand, Geschäftsführung, IT-Ausschüssen, etc.

3. Modul: Projektmanagement und -abwicklung

- Festlegung der Einführungsstrategien und der Projektziele durch einen Lenkungsausschuss
- Kick-off: Projektplan, Change Management, Eskalationskonzepte, Festlegung Key-User und Aufgabenverteilung, Dokumentationsmethodik
- Einbindung der Key-User aus den Fachabteilungen und Erstellung von Prototypen
- Vorstellung und Bewertung der Prototypen
- Entwicklung und Finalisierung der Prototypen, Abstimmung mit dem Lenkungsausschuss
- Modul-, Integrations- und Performancetests
- Abnahmeszenarien
- Produktionsvorbereitung und Go-live Vorbereitung der Produktumgebung

4. Modul: Optimierung, Ergänzung und Neuorientierung des Systems

- Das Aufbauen von Service-Level-Agreements
- Fragen des Outsourcing
- Weiterentwicklung des Systems, Implementierung Optimierter Geschäftsprozesse, verbessertes Schnittstellenmanagement, Zusatzentwicklungen

Prüfung:

- a) Schriftliche Klausuren zu den Inhalten aus den Modulen (50% der Abschlussnote)
- b) Mündliche Prüfungen zu den Inhalten aus den Modulen (50% der Abschlussnote)

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Jochen Hampe ist Geschäftsführer der Unternehmensberatung REtailer-conSULT und berät vor allem Handels- und Dienstleistungsunternehmen in strategischer Unternehmenspositionierung sowie in der Prozess- und Organisationsoptimierung. | *Walter Poensgen* ist Diplom-Kaufmann und seit 1997 als Projektleiter und Berater in zahlreichen SAP Projekten bei der Fa. IDAP GmbH als Geschäftsführer tätig. Als Geschäftsführer der IIS-Trade Solutions GmbH unterstützt er Handelsunternehmen im Bereich der Verbundgruppen bei der Geschäftsprozessgestaltung und der Implementierung von IT-Lösungen.

Preise:

EUR 1.690,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 1.917,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 2.130,- für Nicht-Mitglieder

Termine 2011:

Modul 1 und 2: 26.09 – 27.09.2011
Modul 3 und 4: 17.11. – 18.11.2011
Prüfung: Am Ende des 2. und 4. Moduls

Anmelde-Nr.:

SRB411-022

Termine 2012:

Modul 1 und 2: 10.09. – 11.09.2012
Modul 3 und 4: 08.11 – 09.11.2012
Prüfung: Am Ende des 2. und 4. Moduls

Anmelde-Nr.:

SRB412-014

Zertifizierter IT-Manager ADV

☐ Ich bin Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

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

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager ADG

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 2011

Unternehmenssteuerung, Unternehmensorganisation

Qualifizierungsprogramm

Praxisrelevante Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre

Dozent:

Prof. Dr. Waldemar Pelz

Termine:

24.10.2011 – 28.10.2011 *oder*

05.03.2012 – 09.03.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Das Programm richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte

Wirtschaftliches Verständnis für Fachkräfte!

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

Ihr Nutzen:

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

Lernmethoden:

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

Inhaltsschwerpunkte:

Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre

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

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

Grundlagen der Unternehmensführung

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

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

Grundlagen des Controllings und der Finanzrechnung

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

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

Grundlagen der Investitionsrechnung

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

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

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

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

Preise:

EUR 1.800,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 2.025,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 2.250,- für Nicht-Mitglieder

Termin 2011:

24.10. – 28.10.2011

Anmelde-Nr.

SB411-213

Termin 2012:

05.03. – 09.03.2012

Anmelde-Nr.

SB412-051

Praxisrelevante Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre

☐ Ich bin Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

Dipl.-Ing.agr.

René Borresch

Produktmanager ADG

T: 02602 14-221

F: 02602 1495-221

rene.borresch@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 2011

Unternehmenssteuerung, Unternehmensorganisation



Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Projektmanager ADV

Termine:

Programmstart: 10.02. – 11.02.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Das Programm richtet sich an:

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

Im Unternehmensalltag gewinnt strukturiertes Projektmanagement immer mehr an Bedeutung!

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

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

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

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

Ihr Nutzen:

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

Inhaltsschwerpunkte:

1. Modul:

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

2. Modul:

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

3. Modul:

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

Prüfung:

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

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

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

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

Preise:

EUR 2.490,- für Mitglieder der ADG/ des Fördervereins
EUR 2.808,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 3.120,- für Nicht-Mitglieder

Termine:

Modul 1: 10.02. – 11.02.2012
Modul 2: 24.02. – 25.02.2012
Modul 3: 19.03.2012
Prüfung: 20.03.2012

Anmelde-Nr.:

SRB412-009

Zertifizierter Projektmanager ADV

☐ Ich bin Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

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

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager ADG

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 2011

Unternehmenssteuerung, Unternehmensorganisation

Qualifizierungsprogramm

Ausbildung der Ausbilder (AdA)

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

Termin:

28.11.2011 – 07.12.2011 (inkl. Prüfung vor der IHK)

Dozenten:

Alle zum Einsatz kommenden Dozenten verfügen über umfangreiche Praxiserfahrung sowie Erfahrungen mit Abschlussprüfungen vor der Industrie- und Handelskammer.

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

Nach § 28 Berufsbildungsgesetz ist für verantwortliche Ausbilder der Erwerb und Nachweis berufs- und arbeitspädagogischer Kenntnisse erforderlich. Dieser Nachweis wird in der Regel durch die Ausbildereignungsprüfung erbracht, beispielsweise vor einer Industrie- und Handelskammer.

Mit dem Lehrgang „Ausbildung der Ausbilder (AdA)“ werden Sie intensiv auf diese Prüfung vorbereitet.

Seit August 2009 ist der Nachweis beruf- und arbeitspädagogischer Kenntnisse wieder verpflichtend erforderlich, um verantwortlich ausbilden zu dürfen.

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.
- Durch permanente Berücksichtigung aktueller Prüfungsfragen wird die Verinnerlichung des Stoffes gewährleistet.
- Die Referenten verfügen über umfangreiche Erfahrung mit dem Prüfungsausschuss der Industrie- und Handelskammer zu Koblenz, so dass ein prüfungsorientiertes Training des vorgegebenen Stoffplans sichergestellt ist.
- Der Lehrgang sowie die schriftliche und praktische Prüfung finden auf Schloss Montabaur in den Räumen der ADG 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 Erfahrungen mit Abschlussprüfungen vor der Industrie- und Handelskammer.

Mindestteilnehmerzahl (extern): 10 Personen

Seminarpreis (jeweils zzgl. Prüfungsgebühren der IHK)

EUR 790,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 891,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 990,- für Nicht-Mitglieder

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

Es gilt dann:

EUR 640,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 741,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 840,- für Nicht-Mitglieder.

Termin/Anmelde-Nr.:

(SB411-321)
28.11.2011 – 07.12.2011 (inkl. Prüfung vor der IHK)

Ausbildung der Ausbilder (AdA)

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

☐ Ich bin Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

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

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

Dipl.-Ing.agr.

René Borresch

Produktmanager ADG

T: 02602 14-221

F: 02602 1495-221

rene.borresch@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 2011

**Persönliche und methodische
Managementkompetenzen**

Seminar

Führung als Erfolgsfaktor

Begeistern Sie Ihre Mitarbeiter für Ihre Ziele!

Dozentin:

Karen Wesselmann,
Raum Für Führung GmbH

Termin:

16.11.2011 – 17.11.2011

Mehrwert für Verbundgruppen.

Das Seminar richtet sich an:

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

Begeistern Sie Ihre Mitarbeiter für Ihre Ziele

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

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

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

Ihr Nutzen:

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

Inhaltsschwerpunkte:

Führung als Erfolgsfaktor

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

Zielgerichtete Führung

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

Unterstützende Methoden wirksamer Führung

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

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-137

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozentin:

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

Preise:

EUR 900,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 1.012,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 1.125,- für Nicht-Mitglieder

Termin:

16.11. – 17.11.2011

Anmelde-Nr.:

SB411-380

Führung als Erfolgsfaktor

Begeistern Sie Ihre Mitarbeiter für Ihre Ziele!

☐ Ich bin Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

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

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.Sc.

Corinna Ruske

Produktmanagerin ADG

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 2011

**Persönliche und methodische
Managementkompetenzen**

Seminar

Mitarbeiterführung – der richtige Umgang mit den Mitarbeitern

Dozent:

Ralph Schmauder ist
Geschäftsführer des
Beratungsunternehmens
betaCONCEPT

Termin:

17.04.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Das Seminar richtet sich an:

Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte

Was bedeutet Führung?

Führen heißt, Mitarbeiter zu Höchstleistungen zu motivieren, denn motivierte und engagierte Mitarbeiter tragen wesentlich zum Erfolg des Unternehmens bei. Führungskräfte bewältigen ihren Führungsalltag meist souverän. In kritischen Führungssituationen oder im Umgang mit schwierigen Mitarbeitern sind jedoch besondere Kompetenzen gefragt.

Ihr Nutzen:

- Ziel dieses Trainings ist es, die Sozial- und Führungskompetenz der Teilnehmer auf- bzw. auszubauen
- Praxisorientiert wird verdeutlicht, wie nötig eine bewusst gelebte und zielorientierte Führung und Arbeitsweise sowohl in kritischen Situationen als auch im täglichen Miteinander ist.
- Die Teilnehmer trainieren, Mitarbeiter zu Höchstleistungen zu motivieren.

Inhaltsschwerpunkte:

- Aktives Zuhören als Erfolgsgarant im Kontakt zu Kunde und Mitarbeiter
- Emotionale Nähe/Mensch-zu-Mensch-Ebene
- Erwartungen kommunizieren
- Wie können Sie Ihre Mitarbeiter zu verbindlichen Vereinbarungen auffordern?
- Aufgaben übertragen: Wie können Sie effizient und motivierend delegieren?
- Was bedeutet es, als Führungspersönlichkeit Vorbild zu sein?
- Kontrolle, Kritik, Lob
- „Nein“ sagen können

Methodik:

- Fallbeispiele
- Gruppenarbeit
- Übungen
- Erfahrungsaustausch

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

Ralph Schmauder ist Geschäftsführer des Beratungsunternehmens betaCONCEPT. Zuvor war er als Vertriebsmanager für die Konzeption und Durchführung von Mitarbeiter- und Produktschulungen verantwortlich. Seine Erfahrungen liegen im praxisorientierten Coaching von Führungskräften unter anderem in den Bereichen Verkaufsförderung, Führungswerkzeuge, Konfliktlösungen, Entscheidungskommunikation, professionelle Kundenansprache und Reklamationsbearbeitung.

Preise:

EUR 680,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 765,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 850,- für Nicht-Mitglieder

Termin 2012:

17.04.2012

Anmelde-Nr.:

SB412-144

Mitarbeiterführung – der richtige Umgang mit den Mitarbeitern

☐ Ich bin Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

Dipl.-Pol.

Dr. Holger Bentz

Produktmanager ADG

T: 02602 14-278

F: 02602-1495-278

holger.bentz@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 2011

**Persönliche und methodische
Managementkompetenzen**

Seminar

Rhetorik – Auftreten, Reden, Wirken

Dozent:

Gerrit Veldhoen,
selbstständiger
Kommunikationsberater

Termine:

17.11.2011 – 18.11.2011 *oder*
13.02.2012 – 14.02.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Das Seminar richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte

Steigern Sie Ihre Überzeugungskraft

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

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

Ihr Nutzen:

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

Seminarschwerpunkte:

Grundlagen

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

Meine Rede

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

So optimieren Sie Ihre Kommunikation

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

Steigern Sie Ihre Überzeugungskraft!

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

Seminarmethoden:

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

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

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

Preise:

EUR 900,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 1.012,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 1.125,- für Nicht-Mitglieder

Termin 2011:

17.11. – 18.11.2011

Anmelde-Nr.:

SB411-196

Termin 2012:

13.02. – 14.02.2012

Anmelde-Nr.:

SB412-045

Rhetorik – Auftreten, Reden, Wirken

☐ Ich bin Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

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

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

Dipl.-Ing.agr.

René Borresch

Produktmanager ADG

T: 02602 14-221

F: 02602 1495-221

rene.borresch@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 2011

**Persönliche und methodische
Managementkompetenzen**

Seminar

Zeit- und Selbstmanagement

Dozent:

Dipl.-Kfm. Volker Griep
Moderator, Trainer und Berater
in verschiedenen Branchen und
inzwischen in mehr als
50 Unternehmen

Termine:

21.11.2011. – 22.11.2011 *oder*
13.02.2012 – 14.02.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Dieses Seminar richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte

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

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

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

Ihr Nutzen:

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

Seminarschwerpunkte:

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

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

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

Preise:

EUR 900,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 1.012,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 1.125,- für Nicht-Mitglieder

Termin 2011:

21.11. – 22.11.2011

Anmelde-Nr.:

SB411-198

Termin 2012:

13.02. – 14.02.2012

Anmelde-Nr.:

SB412-047

Zeit- und Selbstmanagement

☐ Ich bin Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

Dipl.-Ing.agr.

René Borresch

Produktmanager ADG

T: 02602 14-221

F: 02602 1495-221

rene.borresch@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 2011

Persönliche und methodische
Managementkompetenzen

Hochschulstudiengang

Bachelor of Arts (B. A.) Hotelmanagement Hotelmanagement & Leadership

Termine:

Sommersemester: 01. Mai

Wintersemester: 01. November

Ihr Erfolg ist unsere Motivation.

Das Studium richtet sich an:

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

Berufsbegleitend erfolgreich studieren

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

Ihr Nutzen für Ihr Unternehmen:

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

Studienmodell:

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

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

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

Studieninhalte:

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

ORGANISATORISCHES

Studiengebühren

36 Monatsraten à EUR 400,- zzgl. EUR 500,- Immatrikulationsgebühr und EUR 500,- Prüfungsentgelt.

Hinweise:

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

Bachelor of Arts (B. A.)

Hotelmanagement | Hotelmanagement & Leadership

Berufsbegleitend erfolgreich studieren

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

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

Julia Großgarten

Programm-Managerin

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

julia.grossgarten@adg-business-school.de

B.Sc. Corinna Ruske

Produktmanagerin

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

corinna_ruske@adgonline.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@adgonline.de

ADG Business School

Schloss Montabaur | 56410 Montabaur

www.adg-business-school.de

Hochschulstudiengänge



Hochschulstudiengang

Bachelor of Arts (B. A.) – Management und Handel

Berufsbegleitend erfolgreich studieren

Termine:

Sommersemester: 01. Mai

Wintersemester: 01. November

Ihr Erfolg ist unsere Motivation.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

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

Berufsbegleitend erfolgreich studieren

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

Ihr Nutzen als Teilnehmer:

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

Der Nutzen für Ihr Unternehmen:

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

Studienmodell:

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

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

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

Inhaltsschwerpunkte:

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

ORGANISATORISCHES

Studiengebühren

36 Monatsraten à EUR 400,- zzgl. EUR 500,- Immatrikulationsgebühr und EUR 500,- Prüfungsentgelt.

Hinweise:

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

Bachelor of Arts (B. A.) – Management und Handel

Berufsbegleitend erfolgreich studieren

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

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

Julia Großgarten

Programm-Managerin

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

julia.grossgarten@adg-business-school.de

B.Sc. Corinna Ruske

Produktmanagerin

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

corinna_ruske@adgonline.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@adgonline.de

ADG Business School

Schloss Montabaur | 56410 Montabaur

www.adg-business-school.de

Hochschulstudiengänge



Hochschulstudiengang

Master of Science in International Management

Optional: Zusatzzertifikat für Logistikmanagement

Mehrwert für Verbundgruppen.

Dieser Studiengang richtet sich an:

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

Nachwuchsführungskräfte bearbeiten Ihre Projekte

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

Der Nutzen für Ihre Teilnehmer:

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

Der Nutzen für Ihr Unternehmen:

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

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

Studienablauf

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

Inhaltsschwerpunkte:

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

ORGANISATORISCHES

Kosten für das Unternehmen:

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

Hinweise:

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

Master of Science in International Management

Optional: Zusatzzertifikat für Logistikmanagement

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

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

Dipl.-Ing.agr.

René Borresch

Produktmanager ADG

T: 02602 14-221

F: 02602 1495-221

rene.borresch@verbundgruppenakademie.de

ORGANISATORISCHE FRAGEN

B.Sc. Corinna Ruske

Produktmanagerin ADG

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

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

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

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2011

Hochschulstudiengänge



ADV-Individual

Maßgeschneiderte Lösungen in Top-Qualität

Mehrwert für Verbundgruppen.

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

ADV-Individualangebote

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

Unsere Grundsätze für die Qualität Ihrer Individualmaßnahme:

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

Von der Bedarfsanalyse bis zur Transferunterstützung

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

1. Bedarfsanalyse

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

2. Professionelle Qualifizierungsmaßnahmen bzw. Veranstaltungen

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

3. Nachhaltige Transferunterstützung

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

Wir sichern Ihnen optimale Qualität bei

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

ORGANISATORISCHES

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

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

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

Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt zu uns auf.

ADV-Individual

Maßgeschneiderte Lösungen in Top-Qualität

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

Dipl.-Ing.agr. René Borresch

Produktmanager ADG

T: 02602 14-221 | F: 02602-1495-221

rene.borresch@verbundgruppenakademie.de

Dipl.-Pol. Dr. Holger Bentz

Produktmanager ADG

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

holger.bentz@verbundgruppenakademie.de

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

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2011

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:

- 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. 1 Tag. 200 Personen. Mehrzweckhalle. 8 Eckpfeiler für die Unternehmenspolitik verabschiedet.
- Praxisgruppe Vorstände mittelgroßer Unternehmen. Schloss Montabaur. 2,5 Tage investiert. 250.000 Euro Einsparpotenzial identifiziert.
- Konfliktbewältigung nach gescheiterter Fusion. 4 Tage. 30 Top-Führungskräfte beider Unternehmen. Einsame Berghütte im Bayerischen Wald ohne Handy-Empfang. Gemeinsame Strategie.
- Erfolgreich im Vertrieb Firmenkunden. 10 junge Wilde und 10 alte Haudegen. 2 Tage. Mehr gelernt als in den letzten 2 Jahren im Unternehmen.

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

TABOR® steht für:

1. Thematisieren

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

2. Aktivieren

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

3. Balancieren

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

4. Organisieren

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

5. Realisieren

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

ORGANISATORISCHES

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

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

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

TABOR®

Thematisieren, Aktivieren, Balancieren, Organisieren, Realisieren

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

Dipl.-Ing.agr. René Borresch

Produktmanager ADG

T: 02602 14-221 | F: 02602-1495-221

rene.borresch@verbundgruppenakademie.de

Dipl.-Pol. Dr. Holger Bentz

Produktmanager ADG

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

holger.bentz@verbundgruppenakademie.de

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

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2011

ADV-Regional – ADV-Qualität direkt in Ihrer Nähe

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 sieben Teilnehmer gefunden haben, stimmen wir mit den Beteiligten und den Referenten die detaillierten Inhalte sowie den bevorzugten Ort und Termin ab.

ADV-Regional bietet Ihnen auf diesem Weg:

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

Ihr Nutzen:

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

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

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

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

ORGANISATORISCHES

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

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

Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt zu uns auf.

ADV-Regional – ADV-Qualität direkt in Ihrer Nähe

Sie bestimmen die Zeit, den Ort und das Thema!

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

Dipl.-Ing.agr.

René Borresch

Produktmanager ADG

T: 02602 14-221

F: 02602 1495-221

rene.borresch@verbundgruppenakademie.de

ORGANISATORISCHE FRAGEN

Anja Schardt

Assistentin ADG

T: 02602 14-156

F: 02602-1495-156

anja_schardt@verbundgruppenakademie.de

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



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



Dr. Ludwig Veltmann
Hauptgeschäftsführer DER MITTEL-
STANDSVERBUND
 T.: 030 590099-618
 F.: 030 590099-617
 ludwig.veltmann@
 verbundgruppenakademie.de



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



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



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



RA
Jan Schmüser
Geschäftsführer DER MITTEL-
STANDSVERBUND
 T.: 0221 35 53 71 41
 F.: 0221 35 53 71 50
 jan.schmueser@
 verbundgruppenakademie.de



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



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



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



Dr. Konstantin Kolloge
Referent für Kommunikation,
Wirtschaft und berufliche Qualifikation
 T.: 030 59 00 99 661
 F.: 030 59 00 99 617
 konstantin.kolloge@
 verbundgruppenakademie.de



Handelsfachwirtin (IHK)
Anja Schardt
Assistentin ADG
 T: 02602 14-156
 F: 02602-1495-156
 anja_schardt@
 verbundgruppenakademie.de

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

Zentrale:

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

Servicecenter Seminare:

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

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

Programmübersicht Akademie der Verbundgruppen ADV
Stand: September 2011
Angebote im Rahmen ADG-Jahresprogramms 2011/2012