



2012/2013

PROGRAMMÜBERSICHT AKADEMIE DER VERBUNDGRUPPEN

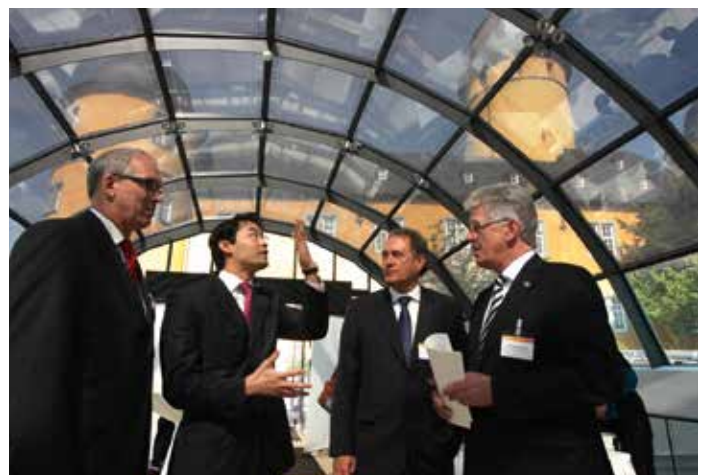
Spitzenqualifizierung für Mittelstand und Kooperationen: Das neue Programm der ADV

Maßgeschneidert, deutschlandweit, am Puls der Zeit: Seit dem 1. Juli 2011 setzt sich die Akademie der Verbundgruppen im engen Schulterschluss mit den führenden deutschen Verbundgruppen für Spitzenqualifizierung im kooperierenden Mittelstand ein. Das Ergebnis spricht für sich: Gut ein Jahr nach dem Start der ADV konnten wir mit vereinten Kräften die Qualifizierungsaktivitäten in Handel, Handwerk und Netzwerkwirtschaft erheblich voranbringen. Immer mehr Unternehmen fördern gemeinsam mit der ADV die Leistungskraft ihrer Fach- und Führungskräfte und entwickeln sie mit den richtigen Personalentwicklungskonzepten weiter.

Wichtiger Motor der Arbeit der Verbundgruppenakademie ist der Innovationsrat. Die Mitglieder des Spitzengremiums – rund 30 Chefs namhafter Verbundgruppen im MITTELSTANDSVERBUND – haben gemeinsam wesentliche Eckpfeiler der Qualifizierung und Personalentwicklung für den kooperierenden Mittelstand erarbeitet. Davon ausgehend haben wir die Qualifizierungsangebote der Akademie gemäß den spezifischen Bedürfnissen der Kooperationen fortentwickelt. Unsere neuen Seminare, Programme und Veranstaltungsformate zu aktuellen Themen wie Social Media & IT, Mitgliederkommunikation, Organisationsentwicklung oder strategische Beschaffung treffen auf sehr positive Resonanz bei den Fach- und Führungskräften.

Besonders erfreulich: Immer mehr Unternehmen nehmen auch die Individualmaßnahmen der ADV in Anspruch, die für sie maßgeschneidert und bundesweit an jedem Standort durchgeführt werden. Die Vorteile liegen auf der Hand: Die Qualifizierungsinhalte werden individuell auf die aktuellen Herausforderungen des Unternehmens zugeschnitten – und die Schulung findet direkt vor Ort statt. So werden die Abwesenheitszeiten der Teilnehmer wie auch die Reisekosten und Spesen minimiert. Daher wundert es nicht, dass mittlerweile mehr als die Hälfte der Schulungen direkt bei den Kunden vor Ort durchgeführt werden.

Doch auch Schloss Montabaur, der Sitz der Verbundgruppenakademie auf dem historischen Schlossberg, wird als Tagungs- und Veranstaltungsort immer beliebter. So fand auch die PEAK 2012 – der zentrale Branchentreff der deutschen Netzwerkwirtschaft – in diesem Jahr auf dem Sitz der ADV statt. Über 190 Teilnehmer aus Kooperationen, Mittelstand und Politik – unter ihnen Bundeswirtschaftsminister Dr. Philipp Rösler – zeigten sich beeindruckt vom Ambiente des Schlosses. Auch das ADV-Sommerseminar lockte zahlreiche Teilnehmer nach Montabaur, die zukunftsweisende Kommunikationsstrategien für ihre Verbundgruppen erarbeiteten. Wir freuen uns sehr, Ihnen hiermit die aktuelle Portfolioübersicht der Akademie der Verbundgruppen ADV vorzulegen. Neben den



Spitzenqualifizierung für Mittelstand und Kooperationen: Das neue Programm der ADV

vielfältigen Weiterbildungsmaßnahmen für alle Karrierestufen im Management- und Fachkräftebereich werden attraktive Angebote zur Managementqualifikation, Fachkräftequalifikation und Aufstiegsfortbildung sowie akademische Qualifikationen in Form berufsbegleitender Bachelor- oder Masterstudiengänge und sogar Promotionen vorgestellt.

Nutzen auch Sie die zahlreichen Qualifizierungsmöglichkeiten unserer gemeinsamen Verbundgruppenakademie! Machen auch Sie Ihre Mitarbeiter fit für den zukünftigen Erfolg Ihres Unternehmens im Wettbewerb mit Großkonzernen und Kapitalriesen. Bleiben Sie auf diese Weise zugleich Motor und Anker für den Erfolg Ihrer Mitgliedsunternehmen.





Dr. Ludwig Veltmann

René Borresch



www.facebook.de/meineadv

Jetzt einscannen
und mehr erfahren!



ADV am Puls der Zeit: Beim Sommerseminar erarbeiteten die Teilnehmer zukunftsweisende Kommunikationsstrategien für ihre Verbundgruppen.

Managementprogramme



Unternehmensnachfolge



Handelsfachwirt



Marketing/Vertrieb



Einkauf



Finanzen, Risikomanagement, Controlling



Logistik



Unternehmenssteuerung, Unternehmensorganisation



Persönliche und methodische Managementkompetenzen



Hochschulstudiengänge



Ehrenamt



ADV-Individual



ADV-Regional



➔
Die Seiten des Blocks sind
einzeln heraustrennbar.

INHALTSVERZEICHNIS

Spitzenqualifizierung für Mittelstand und Kooperationen: Das neue Programm der ADV	3
Tagungen der Partner 2012	6
Managementprogramme	
FUTUR 2013/2014	7
Unternehmensnachfolge	
Unternehmensnachfolge	9
Handelsfachwirt	
Geprüfte/r Handelsfachwirt/-in IHK	11
Marketing/Vertrieb	
Franchising und Lizenzsysteme in Verbundgruppen	13
Telefonmarketing für Verbundgruppen	15
Vertriebstraining kompakt	17
Zertifizierter Kommunikationsmanager ADV	19
Einkauf	
Zertifizierter Einkaufsmanager ADV	21
Finanzen, Risikomanagement, Controlling	
Jahresabschlussanalyse	23
Logistik	
Zertifizierter Lagerleiter ADV	25
Zertifizierter Logistikmanager ADV	27
Unternehmenssteuerung, Unternehmensorganisation	
Praxisrelevante Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre	29
Zertifizierter Projektmanager ADV	31
Persönliche und methodische Managementkompetenzen	
Rhetorik – Auftreten, Reden, Wirken	33
Zeit- und Selbstmanagement	35
Führungserfolg durch exzellente Wirkung	37
Unternehmenskultur entwickeln	39
Hochschulstudiengänge	
Bachelor Management & Handel	41
Bachelor Management & Hotellerie	43
Ehrenamt	
Ehrenamt in Verbundgruppen	45
ADV-Individual	
ADV-Individual	47
TABOR®	49
ADV-Regional	
ADV-Regional – kurze Wege in der Personalentwicklung	51



TAGUNGEN DER PARTNER 2012

ServiCon Dienstleistungstag

24.10.2012

Berlin

www.servicon.de

7. Deutscher Kongress für Großhandel und Kooperationen

24.10. – 25.10.2012

Berlin

www.mittelstandsverbund.de

ADV-Cheftage

06.11. – 07.11.2012

Schloss Montabaur

SB412-033

www.verbundgruppenakademie.de

PEAK 2013

07.05. – 08.05.2013

Berlin

www.peak-symposium.de

Managementprogramm

FUTUR 2013/2014

Die praxisorientierte Managementqualifikation für (Nachwuchs-)Führungskräfte

Programmstart:

24.06.2013

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

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

Mit erfolgreichen Führungskräften in eine erfolgreiche Zukunft!

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

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

Ihr Nutzen:

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

Themenschwerpunkte:

- Unternehmensführung
- Personalführung
- Persönlichkeit und Kommunikation
- Finanzen und Steuern
- Recht und Risiko
- Marketing

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-137

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

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

Programmstart:

24.06.2013

Anmelde-Nr.:

SRB413-002

FUTUR 2013/2014

Die praxisorientierte Managementqualifikation für (Nachwuchs-)Führungskräfte

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.Sc.

Corinna Ruske

Produktmanagerin

T: 02602 14-137

F: 02602-1495-137

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

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

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2013

Seminar

Unternehmensnachfolge

NEU

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Geschäftsführer, Inhaber und selbständige Kaufleute.

Planen Sie frühzeitig die Übergabe Ihres Unternehmens!

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

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

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

Ihr Nutzen:

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

Inhaltsschwerpunkte:

Sensibilisieren: Impulsvorträge zur Thematik

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

Aktivieren: Strategische Herausforderungen für Inhaber/Geschäftsführer

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

Befähigen: Strategische Herausforderungen für Nachfolger

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

Organisieren: Maßnahmenworkshop Unternehmensnachfolge mit Detailfahrplan

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

ORGANISATORISCHES

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

Unternehmensnachfolge

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

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

Dipl.-Pol.

Dr. Holger Bentz

Produktmanager

T: 02602 14-278

F: 02602-1495-278

holger.bentz@verbundgruppenakademie.de

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



Qualifizierungsprogramm

Geprüfte/r Handelsfachwirt/-in IHK

Vorbereitungskurs und Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer

Programmstart:

21.10.2013

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

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

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

Ihre Vorteile:

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

Inhaltsschwerpunkte:

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

Die Prüfungsfächer sind

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

Hinweis:

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

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

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

Preise:

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

Termine/Anmelde-Nr.: (SRB413-001)

Teil 1: 21.10. – 26.10.2013
Teil 2: 18.11. – 23.11.2013
Teil 3: 09.12. – 14.12.2013
Teil 4: 13.01. – 18.01.2014
Teil 5: 03.02. – 08.02.2014
Teil 6: 17.02. – 22.02.2014
Teil 7: 10.03. – 14.03.2014
Schriftliche Prüfung: 20.03. – 21.03.14
Mündliche Prüfung: 24.06.14 (voraussichtlich)

Geprüfte/r Handelsfachwirt/-in IHK

Vorbereitungskurs und Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.Sc.

Corinna Ruske

Produktmanagerin

T: 02602 14-137

F: 02602-1495-137

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

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

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2013

Franchising und Lizenzsysteme in Verbundgruppen

Dozenten:

Heinz Dingfelder

Dr. Bernd Westphal

Termin:

16.10.2012

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

Vorstände, Geschäftsführer, Führungskräfte von Verbundgruppen und Franchisesystemen aus den Bereichen Strategie/Vertrieb

Franchising und Lizenzsysteme in Verbundgruppen

Verbundgruppen haben die komplexe Aufgabe, ihre Anschlusshäuser in verschiedensten Bereichen wie Einkauf, Marketing und Strategie effizient zu unterstützen, eine hohe Mitgliederzufriedenheit zu erreichen und gleichzeitig wirtschaftlich zu planen.

Ein wichtiger Aspekt im Verbundgruppensystem ist dabei der Grad der Verbindlichkeit, insbesondere, wenn es eine gemeinsame Marke gibt: Wie stellt die Zentrale sicher, dass die Mitglieder im Sinne der Kooperationen einen hohen Anteil ihrer Waren verlässlich über die Kooperation beziehen? Wird das Marketing einheitlich im Sinne der Verbundgruppenzentrale durchgeführt oder besteht in puncto Internetauftritt, Werbeanzeigen etc. Wildwuchs? Werden relevante Informationen und Zahlen an die Zentrale kommuniziert?

Eine Strategie, um innerhalb der Verbundgruppe eine hohe Verbindlichkeit und Einheitlichkeit zu erreichen, ohne dem einzelnen Mitglied grundsätzlich seine Selbstständigkeit zu nehmen, sind Lizenzsysteme bis hin zum Franchise.

Im Rahmen dieses Workshops werden Ihnen die zentralen strategischen und operativen Aspekte vermittelt, die eine erfolgreiche Planung und Umsetzung solcher Systeme in Verbundgruppen sicherstellen. Zudem werden die Vor- und Nachteile für unterschiedliche Verbundgruppensysteme beleuchtet.

Es wechseln sich Fachvorträge des Referenten mit aktuellen Praxisbeispielen aus der Verbundgruppenszene ab.

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten fundiertes Fachwissen über die verschiedenen Franchising und Lizenzsysteme, die in Verbundgruppen umsetzbar sind.
- Sie können von Praxisberichten aus der Verbundgruppenszene lernen und mit den Verantwortlichen diskutieren.
- Sie lernen neue Ansätze, um die Verbindlichkeit in Ihrer Verbundgruppe zu steigern.

Inhaltsschwerpunkte:*Franchisesysteme und Lizenzverträge in Verbundgruppen:*

- Wann und wo macht es Sinn?
- Welche Vorteile bietet Franchising?
- Wie werde ich Franchisegeber?
- Konzeptionelle Vorbereitung und Maßnahmen auf dem Weg zum Franchising
- Realisierung des ersten Franchisebetriebes

Praxisbeispiele

- Präsentation und Diskussion erfolgreicher Umsetzungen von Kooperationen aus Handel, Handwerk und Dienstleistungsgewerbe

Rechtliche Aspekte von Franchisesystemen in Verbundgruppen

- Ziele und Gegenstand des Franchisevertrages (rechtliche Einordnung, AGB-Recht, Abgrenzung zu anderen Vertriebsformen)
- Pflichten des Franchisegebers
- Pflichten des Franchisenehmers (Gebühren, Vertriebspflichten, Geheimhaltung, Schulungen etc.)
- Franchising und Kartellrecht (deutsches und europäisches Kartellrecht, Preise, Preisempfehlungen, Exklusivität, Gebietsschutz, Bezugspflichten, Wettbewerbsverbote)
- Beendigung des Franchisevertrages
- Entschädigungs- und Ausgleichsanspruch bei Vertragsbeendigung, nachvertragliche Pflichten der Parteien

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Heinz Dingfelder, Vorstand und Mitaktionär der NBB Dienstleistungssysteme AG hat im Rahmen seiner Tätigkeit bei der Entwicklung und Installation diverser Franchisekonzepte mitgewirkt und verfügt über besonders Fach- und Praxiswissen in Bereich der Franchisesysteme.

Dr. Bernd Westphal ist Fachanwalt für Handels-, Gesellschafts- und Vertriebsrecht und Experte für die rechtlichen Belange in Franchisesystemen.

Preise:

EUR 375,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 420,- für Nicht-Mitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termin:

16.10.2012

Anmelde-Nr.:

SB412-142

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

Franchising und Lizenzsysteme in Verbundgruppen

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

Wenn Sie am Vorabend anreisen und eine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an:

☐ Vorabandanreise ☐ Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW

☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

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

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Marketing/Vertrieb



Seminar

Telefonmarketing für Verbundgruppen

Termin:

21.11. – 22.11.2012

NEU

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Mitarbeiter von Verbundgruppen und Handelsunternehmen im Innen- und Außendienst

Vergrößern Sie mit Telefonmarketing Ihren Unternehmenserfolg!

Immer mehr Unternehmen erkennen, dass sie mit Telefonmarketing den Kunden schnell, preiswert und direkt ansprechen können. Doch es gehört wohl zu der anspruchsvollsten Form des Verkaufs. Bereits das Überwinden der ersten Hürde, oft das Sekretariat, kann Sie vor große Schwierigkeiten stellen. Durch geschickte Analyse ihres Gegenübers können Sie sich in jeder Situation in eine vorteilhafte Lage bringen und so schneller zu einem Abschluss kommen.

Mit den richtigen Argumentations- und Fragetechniken können Sie ganz gezielt auf Ihre Kunden einwirken und so das Maximum für Ihr Unternehmen herausholen.

In unserm zweitägigen Seminar lernen Sie neben den Grundregeln für erfolgreiches Telefonmarketing anhand von Praxisbeispielen und vielen praktischen Übungen, wie Sie vor allem mit einfachen Mitteln Ihren Unternehmenserfolg durch Telefonmarketing verbessern können.

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten ein positiveres Erscheinungsbild durch bessere verbale und nonverbale Kommunikation am Telefon.
- Sie erlernen erfolgreiche Argumentations- und Fragetechniken.
- Sie erzielen durch aktive Gesprächsführung höhere Umsätze.
- Beschwerden gehen zurück.
- Sie verstehen Telefonmarketing im Marketing-Mix einzuordnen.
- Sie lernen, welche rechtlichen Rahmenbedingungen Sie berücksichtigen müssen.

Seminarschwerpunkte:

- Grundregeln für erfolgreiches Telefonmarketing
 - Persönlichkeit und authentische Kommunikation
 - Positives Denken
 - Positives Auftreten
 - Gezielte Vorbereitung
 - Zielorientierte Vorgehensweise
- Verkaufspsychologie und Verkaufsrhetorik
- Analyse der Bedürfnisse
- Einwandbehandlung
- Argumentations- und Fragetechniken
- Abschlusstechnik erfolgreich einsetzen
- Umgang mit Beschwerden
- Der konkrete Verbleib
- Schlagworte und gute Formulierungen

Seminarmethoden:

- Fachvortrag und Diskussion
- Praxisbeispiele
- Einzel- und Gruppenübungen

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

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

Preise:

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

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termin:

21.11. – 22.11.2012

Anmelde-Nr.:

SB412-204

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

Telefonmarketing für Verbundgruppen

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

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

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Marketing/Vertrieb



Seminar

Vertriebstraining kompakt

Verbessern Sie Ihre Verkaufsaktivitäten!

Dozent:

Steffen Schulz

Termine:

06.12. – 07.12.2012 oder

23.05. – 24.05.2013

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

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

Lernen Sie Ihr Verkaufspotenzial optimal auszuschöpfen!

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

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

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

Ihr Nutzen:

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

Inhaltsschwerpunkte:

Strukturierte und zielorientierte Kundenbearbeitung

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

Kunden gezielt kontaktieren

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

Das Verkaufsgespräch

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

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

Steffen Schulz hat durch seine Salesverantwortung in den Branchen Electronic Components, Zeitarbeit und Logistik viele Fassetten des Verkaufs 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 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 990,- für Nicht-Mitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine/Anmelde-Nr.:

(bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin):

- ☐ 06.12. – 07.12.2012 (SB412-147)
☐ 23.05. – 24.05.2013 (SB413-125)

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

Vertriebstraining kompakt

Verbessern Sie Ihre Verkaufsaktivitäten!

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

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

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Marketing/Vertrieb

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Kommunikationsmanager ADV

Programmstart:

25.02.2013 *oder*
28.08.2013

NEU

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte in der Unternehmenskommunikation

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

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

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

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

Ihr Nutzen:

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

Inhaltsschwerpunkte:

Modul 1 :

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

Modul 2 :

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

Modul 3:

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

Leistungsnachweis:

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

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

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

Preise:

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

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine/Anmelde-Nr.:

(bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin):

☐ **Anmelde-Nr.:** SRB413-015

Modul 1: 25.02. – 27.02.2013

Modul 2: 10.04. – 12.04.2013

Modul 3: 10.06. – 11.06.2013

Leistungsnachweis: 12.06.2013

☐ **Anmelde-Nr.:** SRB413-016

Modul 1: 28.08. – 30.08.2013

Modul 2: 25.09. – 27.09.2013

Modul 3: 06.11. – 07.11.2013

Leistungsnachweis: 08.11.2013

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

Zertifizierter Kommunikationsmanager ADV

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

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

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

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

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2013

Marketing/Vertrieb



Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Einkaufsmanager ADV

Dozenten:
Steffen Eschinger
Rainer Heike

Programmstart:

11.03.2013 *oder*
02.09.2013

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

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

Optimieren Sie Ihre Einkaufsstruktur

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

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

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

Ihr Nutzen:

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

Inhaltsschwerpunkte:

Modul 1:

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

Modul 2:

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

Modul 3:

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

Leistungsnachweis:

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

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

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

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

Preise:

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

Termine/Anmelde-Nr.:

(bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin):

☐ **Anmelde-Nr.:** SRB413-006

Modul 1: 11.03. – 13.03.2013

Modul 2: 17.04. – 19.04.2013

Modul 3: 12.06. – 14.06.2013

☐ **Anmelde-Nr.:** SRB413-007

Modul 1: 02.09. – 04.09.2013

Modul 2: 23.10. – 25.10.2013

Modul 3: 25.11. – 27.11.2013

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

Zertifizierter Einkaufsmanager ADV

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

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

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

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

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2013

Einkauf

Seminar

Jahresabschlussanalyse

Dozent:

Uwe Thiel

Termine:

29.10. – 30.10.2012 *oder*

15.04. – 16.04.2013

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte aus Handel, Handwerk und Kooperationen

Bilanzen richtig lesen und auswerten

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

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

Ihr Nutzen:

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

Seminarschwerpunkte:

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

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

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

Preise:

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

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine/Anmelde-Nr.

(bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin):

- ☐ 29.10. – 30.10.2012 (SB412-050)
☐ 15.04. – 16.04.2013 (SB413-115)

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

Jahresabschlussanalyse

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

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

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

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

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012

Finanzen, Risikomanagement, Controlling

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Lagerleiter ADV

Dozenten:

Andreas Schmidt
Michael Jansing
Peter Artelt

Programmstart:

04.09.2013

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

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

Lieferungen für den Kunden optimal abwickeln

Die Position des Lagerleiters in Handelsunternehmen und Verbundgruppen bringt heute eine Fülle an Aufgaben und Pflichten mit sich. Neben den alltäglichen Tätigkeiten – angefangen bei der Wareneinlagerung über die Kommissionierung bis hin zum Warenausgang –, müssen Organisationsstrukturen angepasst sowie Suchvorgänge optimiert werden. Das alles mit dem Ziel, dem Kunden die Ware zur richtigen Zeit, in der richtigen Menge und der richtigen Qualität zu liefern. Darüber hinaus zählen ganz besonders auch Führungskompetenzen zum unverzichtbaren Repertoire eines Lagerleiters. Unsere Referenten vermitteln Ihnen Wissen aus der Unternehmenspraxis zu allen entscheidenden Facetten eines erfolgreichen Lagerleiters.

Ihr Nutzen:

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

Inhaltsschwerpunkte:

Modul 1:

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

Modul 2:

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

Modul 3:

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

Leistungsnachweis:

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

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

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

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

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

Preise:

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

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine:

Modul 1: 04.09. – 06.09.2013

Modul 2: 28.10. – 30.10.2013

Modul 3: 02.12. – 03.12.2013

Leistungsnachweis: 04.12.2013

Anmelde-Nr.:

SRB413-017

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

Zertifizierter Lagerleiter ADV

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

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

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

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

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2013

Logistik

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Logistikmanager ADV

Dozenten:

Thorsten Segal
Andreas Schmidt

Programmstart:

24.06.2013

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Logistikleiter und Mitarbeiter aus Handel und Kooperationen

Wirtschaftlichkeit der Logistikprozesse steigern

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

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

Ihr Nutzen:

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

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

Inhaltsschwerpunkte:

Modul 1:

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

Modul 2:

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

Modul 3:

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

Leistungsnachweis:

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

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Thorsten Segal ist seit Mai 2011 Geschäftsführer der Hammer GmbH & Co. KG, einem international agierenden mittelständischen Logistikdienstleister. Vor dem Eintritt bei Hammer trug Herr Segal als Mitglied der Geschäftsleitung der OBI Logistics GmbH sowie als Geschäftsführer der OBI-Tochterunternehmen „Emil Lux GmbH & Co. KG“ und der „Euromate GmbH“ die Verantwortung für die nationalen und internationalen logistischen Aktivitäten der Baumarktkette. Von 2003 – 2008 übertrug die EDEKA-Handelsgesellschaft Südwest mbH Herrn Segal die Verantwortung für 6 Logistikstandorte mit ca. 200.000 qm Lagerfläche und 2.400 Mitarbeitern im Südwesten von Deutschland.

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

Preise:

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

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine:

Modul 1: 24.06. – 26.06.2013

Modul 2: 26.08. – 28.08.2013

Modul 3: 07.10. – 08.10.2013

Leistungsnachweis: 09.10.2013

Anmelde-Nr.:

SRB413-018

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

Zertifizierter Logistikmanager ADV

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

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

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

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

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2013

Logistik

Seminar

Praxisrelevante Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre

Dozent:

Prof. Dr. Waldemar Pelz

Termine:

01.07. – 05.07.2013 *oder*

21.10. – 25.10.2013

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte aus Mittelstand und Kooperationen

Wirtschaftliches Verständnis für Fachkräfte!

Für Führungskräfte und Praktiker in Handel, Handwerk und Kooperationen wird betriebswirtschaftliches Grundwissen immer wichtiger. Spezialisten und Fachkräften aus wirtschaftsfremden Bereichen fallen jedoch unternehmerisches Denken sowie das Verständnis für betriebswirtschaftliche Zusammenhänge häufig schwer. Diese Unwissenheit kann dramatische wirtschaftliche Folgen für das Unternehmen haben.

Stellen Sie sich in kürzester Zeit so auf, dass sie die wirtschaftlichen Konsequenzen Ihres Handelns verstehen und durch fundiertes Wissen unternehmerische Entscheidungen einschätzen können und richtig treffen.

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 gemein-

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

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine/Anmelde-Nr.:

(bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin):

- ☐ 01.07. – 05.07.2013 (SB413-119)
☐ 21.10. – 25.10.2013 (SB413-120)

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

Praxisrelevante Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

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

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

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

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2013

Unternehmenssteuerung, Unternehmensorganisation

Qualifizierungsprogramm

Zertifizierter Projektmanager ADV

Dozenten:

Prof. Dr. Bernd M. Lindenberg
Markos Arnold

Programmstart:

18.02.2013

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

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

Im Unternehmensalltag gewinnt strukturiertes Projektmanagement immer mehr an Bedeutung!

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

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

Das Besondere an unserem Programm: Zwischen dem ersten und zweiten Modul vertiefen Sie als Teilnehmer das zuvor neu gelernte theoretische Wissen im Unternehmen - anhand eines konkreten Praxisbeispiels. Im Anschluss erarbeiten Sie zusammen mit dem Referenten Optimierungs- und Verbesserungspotenziale ihrer Projektergebnisse aus. 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:

Modul 1:

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

Modul 2:

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

Modul 3:

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

Leistungsnachweis:

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

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

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

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

Preise:

EUR 2.465,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 2.740,- für Nicht-Mitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine:

Modul 1: 18.02. – 19.02.2013

Modul 2: 18.03. – 19.03.2013

Modul 3: 15.04.2013

Leistungsnachweis: 16.04.2013

Anmelde-Nr.:

SRB413-020

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

Zertifizierter Projektmanager ADV

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

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

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

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

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2013

Unternehmenssteuerung, Unternehmensorganisation

Seminar

Rhetorik – Auftreten, Reden, Wirken

Dozent:

Gerrit Veldhoen

Termine:

22.11. – 23.11.2012 *oder*

13.03. – 14.03.2013

Ihr Erfolg ist unsere Motivation.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte

Steigern Sie Ihre Überzeugungskraft

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

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

Ihr Nutzen:

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

Seminarschwerpunkte:

Grundlagen

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

Meine Rede

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

So optimieren Sie Ihre Kommunikation

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

Steigern Sie Ihre Überzeugungskraft!

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

Seminarmethoden:

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

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

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 790,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins
EUR 990,- für Nicht-Mitglieder

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine/Anmelde-Nr.:

(bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin):

- ☐ 22.11. – 23.11.2012 (SB412-046)
☐ 13.03. – 14.03.2013 (SB413-121)

Rhetorik – Auftreten, Reden, Wirken

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon_birbacher@adgonline.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@adgonline.de

Akademie Deutscher Genossenschaften ADG

Schloss Montabaur | 56410 Montabaur

www.adgonline.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012.

Persönliche und methodische
Managementkompetenzen

Seminar

Zeit- und Selbstmanagement

Dozent:

Rainer Heike

Termine:

03.12. – 04.12.2012 *oder*

30.01. – 31.01.2013

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte aus Handel, Handwerk und Kooperationen

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

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

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

Ihr Nutzen:

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

Seminarschwerpunkte:

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

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihr Dozent:

Rainer Heike studierte Arbeits- und Organisationspsychologie sowie Arbeitsrecht. Er war in verschiedenen Unternehmen tätig u. a. als Leiter der Personalentwicklung sowie als Leiter Organisation und Entwicklung. Seit 1996 ist er als selbständiger Trainer und Coach für Führungskräfte tätig. Herr Heike ist u. a. EFQM-Trainer und verfügt über eine Ausbildung in analytischer Psychologie sowie als INSIGHTS MDI Berater. Herr Heike ist systemischer Coach (Milton Erickson Foundation) und „Master of strategic dialogue“.

Preise:

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

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Termine/Anmelde-Nr.:

(Bitte wählen Sie Ihren bevorzugten Termin):

- ☐ 03.12. – 04.12.2012 (SB412-048)
☐ 30.01. – 31.01.2013 (SB413-127)

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

Zeit- und Selbstmanagement

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

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

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012.

Persönliche und methodische
Managementkompetenzen

Seminar

Führungserfolg durch exzellente Wirkung

Persönlich – authentisch – professionell

Termin:

19.11. – 20.11.2012

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

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

Überzeugen durch Klarheit, wirkungsvolles Auftreten, Präsenz und Ausstrahlung

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

Ihr Nutzen:

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

Inhaltsschwerpunkte:

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

2. *Die Quellen der persönlichen, authentischen Wirkung*

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

3. *Wirksame Instrumente unterstützen die persönliche Wirkung*

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

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

Methodik:

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

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-263

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

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

Preise:

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

Termin:

19.11. – 20.11.2012

Anmelde-Nr.:

SB412-198

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

Führungserfolg durch exzellente Wirkung

Persönlich – authentisch – professionell

☐ Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV.

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

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

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

☐ Bahn ☐ PKW ☐ PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

B.A.

Simon Birbacher

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

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

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2012.

Persönliche und methodische
Managementkompetenzen

Seminar

Unternehmenskultur entwickeln

Kulturelle Veränderungen gezielt gestalten

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte

Unternehmenskultur ist ein nachhaltiger Erfolgsfaktor

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

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

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

Welche Merkmale soll Ihre Unternehmenskultur prägen?

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

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

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

Ihr Nutzen:

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

Inhaltsschwerpunkte:

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

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

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

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

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

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

Unternehmenskultur entwickeln

Kulturelle Veränderungen gezielt gestalten

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

Dipl.-Pol. Dr. Holger Bentz

Produktmanager

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

holger.bentz@verbundgruppenakademie.de

B.A. Simon Birbacher

Produktmanager

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

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV

Schloss Montabaur | 56410 Montabaur

www.verbundgruppenakademie.de

**Persönliche und methodische
Managementkompetenzen**

Hochschulstudiengang

Bachelor Management & Handel

Abschluss: Bachelor of Arts (B.A.)

Termine:

Sommersemester: 01. Mai

Wintersemester: 01. November

Ihr Erfolg ist unsere Motivation.

Das Studium richtet sich an:

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

Berufsbegleitend erfolgreich studieren

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

Ihr Nutzen als Teilnehmer:

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

Der Nutzen für Ihr Unternehmen:

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

Studienmodell:

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

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

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

Inhaltsschwerpunkte:

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

ORGANISATORISCHES

Studiengebühren

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

Hinweise:

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

Bachelor Management & Handel

Abschluss: Bachelor of Arts (B.A.)

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

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

BBA Julia Großgarten

Programm-Managerin

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

julia.grossgarten@adg-business-school.de

B.Sc. Corinna Ruske

Produktmanagerin

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

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

ADG Business School

Schloss Montabaur | 56410 Montabaur

www.adg-business-school.de

Hochschulstudiengänge



Hochschulstudiengang

Bachelor Management & Hotellerie

Abschluss: Bachelor of Arts (B.A.)

Termine:

Sommersemester: 01. Mai

Wintersemester: 01. November

Ihr Erfolg ist unsere Motivation.

Das Studium richtet sich an:

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

Berufsbegleitend erfolgreich studieren

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

Ihr Nutzen für Ihr Unternehmen:

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

Studienmodell:

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

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

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

Studieninhalte:

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

ORGANISATORISCHES

Studiengebühren

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

Hinweise:

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

Bachelor Management & Hotellerie

Abschluss: Bachelor of Arts (B.A.)

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

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

BBA Julia Großgarten

Programm-Managerin

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

julia.grossgarten@adg-business-school.de

B.Sc. Corinna Ruske

Produktmanagerin

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

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

ADG Business School

Schloss Montabaur | 56410 Montabaur

www.adg-business-school.de

Hochschulstudiengänge



Ehrenamt in Verbundgruppen

NEU

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Aufsichts- und Beiräte der Verbundgruppen des Handels und Handwerks und potenzielle Kandidaten für diese Gremien.

Aufsichtsrat im Spannungsfeld von Unternehmensführung und mitgliederdifferenziertem Handeln

Verbundgruppen zeichnen sich insbesondere durch ihre mitgliedergeführte Entscheidungsstruktur aus. Im Gesellschaftszweck steht, gleich welcher Rechtsform sie angehören, immer das Mitglied bzw. das Anschlusshaus. De facto steht damit das förderwirtschaftliche Prinzip für die mittelständischen Unternehmen im Vordergrund. Das ist wesentlicher Teil der Leitbilder, Satzungen sowie der strategischen Ausrichtung. Der Erfolg in Verbundgruppen hängt jedoch auch eng mit einer verbindlichen und straffen Unternehmensführung zusammen sowie einer möglichst intelligenten Bündelung der Kräfte.

An der Nahtstelle zwischen stringenter Unternehmensführung und mitgliederdifferenziertem Handeln stehen die Aufsichtsgremien. Diese besondere Kooperations-Konstellation bedingt, dass die Aufsichtsräte und Beiräte der Verbundgruppen ihr verantwortungsvolles Ehrenamt gewissenhaft und fachlich fundiert wahrnehmen müssen.

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten eine Plattform, um mit Ihrem Aufsichtsgremium die aktuellen und zentralen Fragestellungen mit Experten zu diskutieren.
- Sie bekommen einen aktuellen Überblick über die gesetzlichen Aufgaben und Pflichten, die mit der Ausübung des Amtes verbunden sind.
- Sie erlernen die systematische betriebswirtschaftliche Bewertung des Unternehmens anhand von Kennzahlen.
- Sie erfahren die notwendige und angemessene Balance zwischen Kontroll- und Beratungsfunktion.
- Sie erhalten einen Überblick über aktuelle Trends in der Verbundgruppenlandschaft.

Inhaltsschwerpunkte:

- Aufgaben und Pflichten des Ehrenamts:
 - Kontrollfunktion
 - Beratungsfunktion
 - Satzungsgemäße Aufgaben
 - Zusammensetzung
- Betriebswirtschaftliches Know-how:
 - Risikobetrachtung
 - Finanzierungsgrundsätze
 - betriebswirtschaftliche Kennziffern
 - Erfolgsgrößen der Verbundgruppen
- Projektmanagement im Ehrenamt:
 - Mitgliederversammlungen
 - Tagesordnungen
 - Präsentationen
 - Regularien
- Handelsmarketing:
 - Eigengeschäft
 - Vermittlungsgeschäft
 - Markenpolitik
 - Regiebetriebe
- Verbundgruppenspezifische Herausforderungen:
 - Onlinehandel
 - Beschaffungsbündelung
 - Marketing
 - Vertrieb

ORGANISATORISCHES

Wenn Sie weitere Informationen zum Thema „Ehrenamt in Verbundgruppen“ wünschen, nehmen Sie einfach Kontakt mit dem unten genannten Ansprechpartner auf. Unser Individualangebot zum Thema „Ehrenamt in Verbundgruppen“ orientiert sich grundsätzlich an den speziellen Gegebenheiten Ihres Unternehmens.

Ehrenamt in Verbundgruppen

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

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

Dipl.-Pol.

Dr. Holger Bentz

Produktmanager

T: 02602 14-278

F: 02602-1495-278

holger.bentz@verbundgruppenakademie.de

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

Ehrenamt

ADV-Individual

Maßgeschneiderte Lösungen in Top-Qualität

Mehrwert für Verbundgruppen.

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

ADV-Individualangebote

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

Unsere Grundsätze für die Qualität Ihrer Individualmaßnahme:

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

Von der Bedarfsanalyse bis zur Transferunterstützung

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

1. Bedarfsanalyse

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

2. Professionelle Qualifizierungsmaßnahmen bzw. Veranstaltungen

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

3. Nachhaltige Transferunterstützung

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

Wir sichern Ihnen optimale Qualität bei

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

ORGANISATORISCHES

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

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

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

Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt zu uns auf.

ADV-Individual

Maßgeschneiderte Lösungen in Top-Qualität

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

Dipl.-Pol.

Dr. Holger Bentz

Produktmanager

T: 02602 14-278

F: 02602-1495-278

holger.bentz@verbundgruppenakademie.de

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

TABOR®

Thematisieren, Aktivieren, Balancieren, Organisieren, Realisieren

Mehrwert für Verbundgruppen.

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

TABOR® – aus eigener Kraft Lösungen entwickeln

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

Effektive Wissensvernetzung – im eigenen Haus!

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

Ihr Nutzen:

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

Das alles kann TABOR® leisten:

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

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

TABOR® steht für:

1. Thematisieren

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

2. Aktivieren

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

3. Balancieren

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

4. Organisieren

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

5. Realisieren

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

ORGANISATORISCHES

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

Wenn Sie Fragen zu TABOR® haben oder weitere Informationen wünschen, nehmen Sie einfach Kontakt zu dem unten genannten Ansprechpartner auf.

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

TABOR®

Thematisieren, Aktivieren, Balancieren, Organisieren, Realisieren

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

Dipl.-Pol.

Dr. Holger Bentz

Produktmanager

T: 02602 14-278

F: 02602-1495-278

holger.bentz@verbundgruppenakademie.de

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

ADV-Regional – kurze Wege in der Personalentwicklung

Sie bestimmen die Zeit, den Ort und das Thema!

Mehrwert für Verbundgruppen.

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

ADV-Regional bietet Ihnen auf diesem Weg:

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

Ihr Nutzen:

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

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

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

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

ORGANISATORISCHES

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

Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt zu uns auf.

ADV-Regional – kurze Wege in der Personalentwicklung

Sie bestimmen die Zeit, den Ort und das Thema!

Unternehmen/Verbundgruppe

Position

E-Mail

Name, Vorname

Telefon

Straße/Postfach

Telefax

PLZ/Ort

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

Dipl.-Pol.

Dr. Holger Bentz

Produktmanager

T: 02602 14-278

F: 02602-1495-278

holger.bentz@verbundgruppenakademie.de

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

IHRE NOTIZEN

IHRE NOTIZEN



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



Matthias Perne
T: 02602 14-264
F: 02602-1495-264
matthias.perne@
verbundgruppenakademie.de

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

Zentrale:

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

Servicecenter Seminare:

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

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

Programmübersicht Akademie der Verbundgruppen ADV
Stand: August 2012
Angebote im Rahmen ADG-Jahresprogramms 2012/2013