

weil vieles in
bewegung ist

Lehrgänge & Seminare 2021

Die wvib Akademie



INHALT

WISSENSWERTES	2
Der wvib vereint die Schwarzwald AG.....	2
Davon profitieren Sie.....	3
Die wvib-Akademie	4
Veranstaltungsorte	5
Übersicht: Seminartermine für Freiburg, Karlsruhe und Villingen-Schwenningen.....	6
LEHRGÄNGE.....	12
SEMINARE / ONLINE-SEMINARE.....	40
INHOUSE.....	188
FACH-ERFA-GRUPPEN	190
MENSCHEN IM WVIB	192
Ihr wvib-Team.....	192
Unsere Dozenten	194
WICHTIGES ZUR ORGANISATION	218
ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN	219
SEMINAR- UND LEHRGANGSÜBERSICHT	220



Dr. Christoph Münzer
Hauptgeschäftsführer wvib Schwarzwald AG



Dr. Philine Weyrauch-Herrmann
Leiterin wvib-Akademie

Weiterbildung in der wvib-Akademie: Wir bleiben in Bewegung!

Eine bewegte Zeit liegt hinter uns. Doch Bewegung bedeutet auch Wandel und Wandel bedeutet wiederum neue Gestaltungsmöglichkeiten.

Diese Möglichkeiten hat die wvib-Akademie genutzt. Sie ist in der Krise dynamisch und agil im Wind gesegelt. Wir haben zahlreiche neue Online-Angebote entwickelt, die sehr gut angenommen werden. Online spart Anreisezeit und Kosten und bietet sich besonders für kompakte Wissensvermittlung an. Sicher ist: Online wird die Begegnung in Präsenz nicht ersetzen, sondern nur ergänzen und so bleibt der Erfahrungsaustausch vor Ort wichtig. Deshalb bieten wir weiterhin gezielt Präsenzseminare an unseren drei Standorten in Freiburg, Karlsruhe und Villingen-Schwenningen an.

Gute Netzwerke haben sich im letzten Jahr mehr denn je bewährt. Netzwerke ermöglichen Gestaltung durch persönlichen Austausch und Vertrauen. Vertrauen in Qualität. Vertrauen in gute Angebote zu angemessenen Preisen. **Wir in der Schwarzwald AG leben das Netzwerk jeden Tag.**

Die wvib-Akademie ist eine Mitgliederakademie. Wir stehen für Weiterbildung ohne Bürokratie und ohne Förderdschungel. Wir stehen für industriennahe Trainings von Dozenten, die aus der Praxis kommen und praxisnah unterrichten. So haben Sie Zugang zu einem umfangreichen Schulungsangebot, das sich durch hohe Qualität und den besonderen Zuschnitt auf die Bedürfnisse mittelständischer produzierender Unternehmen auszeichnet. Bei uns gibt es keine Weiterbildung von der Stange.

Unser Seminar- und Lehrgangsprogramm umfasst rund 450 Veranstaltungen, darunter mehr als 60 neue Seminare und zwei neue Lehrgänge. Weitere Schulungen werden laufend geplant. Das komplette Programm ist auch Inhouse buchbar. Hierbei werden die Inhalte auf die Wünsche und Fragestellungen in Ihrem Unternehmen angepasst.

Wir freuen uns auf Sie und wünschen Ihnen viel Spaß beim Entdecken, Bewegen und Weiterbilden in der wvib-Akademie.

Dr. Christoph Münzer

Dr. Philine Weyrauch-Herrmann

DER WVIB VEREINT DIE SCHWARZWALD AG

Die wvib Schwarzwald AG ist Sprachrohr und Dienstleister der familiengeprägten, mittelständischen Industrieunternehmen in Baden-Württemberg, die auch jenseits der Ballungszentren global erfolgreich sind.

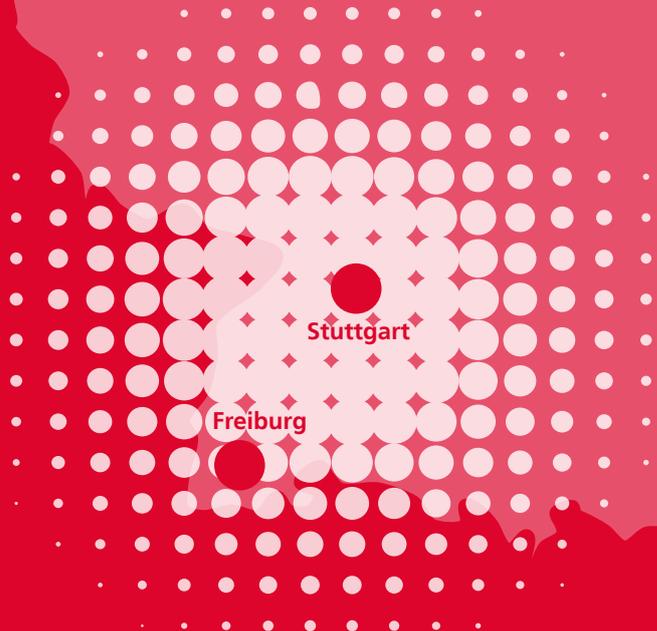
Unser Prinzip: Unternehmer und Führungskräfte, die sich für ihr Unternehmen, ihre Kunden, ihre Mitarbeiter, die Umwelt und für unsere Gesellschaft engagieren, tauschen sich aus mit einem Ziel: Menschen wirksamer und Unternehmen wettbewerbsfähiger machen. Unsere Themen: Werte, Strategie, Führung, Familie, Eigentum, technologische Perspektiven, neue Marktzugänge und Geschäftsmodelle, soziale Marktwirtschaft.

Im wvib – gegründet 1946 von Unternehmern für Unternehmer – sind mehr als 1.000 produzierende Unternehmen mit weltweit 350.000 Beschäftigten und 74 Milliarden Euro Umsatz zusammengeschlossen. In jährlich über 1.000 Veranstaltungen wachsen Unternehmens-Chefs und Führungskräfte im permanenten Erfahrungsaustausch, in Seminaren und Beratungen zu einer lernenden Gemeinschaft zusammen.

Das 60-köpfige Team um Hauptgeschäftsführer Dr. Christoph Münzer organisiert ausgehend vom Freiburger wvib-Campus und dem wvib-Büro Stuttgart ein Netzwerk für „Wissen und Wärme“ über die weltweit engagierte Schwarzwald AG. Wir kennen die Unternehmen und Menschen vor Ort, weil wir – so oft es geht – bei Ihnen vorbeikommen. Wir hören zu und vernetzen Ihr Unternehmen mit anderen in der Schwarzwald AG. Wir suchen und finden für Ihre Herausforderungen Unternehmen, die im Rahmen von Best Practice-Veranstaltungen ihre Türen für Sie öffnen.

Bei Bedarf vermitteln wir Ihnen Berater, mit denen andere Mitglieder gute Erfahrungen gemacht haben. Für regelmäßige Wissensvermittlung sorgen wir mit eigenen Seminaren und Lehrgängen in der wvib-Akademie.

Das Verbandsgebiet
Baden-Württemberg,
Südpfalz, Elsass,
Nordschweiz



DAVON PROFITIEREN SIE

Gute Gründe für die Weiterbildung in der wvib-Akademie

Vorteile für Ihr Unternehmen

Auf die Frage, „warum sollten sich unsere Mitarbeiter weiterbilden?“, gibt es eine klare Antwort.

Eine fundierte Qualifikation braucht ständige „Updates“. Sie muss kontinuierlich weiterentwickelt werden. Nur wer auf gut geschulte Fach- und Führungskräfte zurückgreifen kann, wird die Wettbewerbsfähigkeit seines Unternehmens langfristig garantieren. Alle Weiterbildungsmaßnahmen des wvib werden von erfahrenen Dozenten geleitet, die anhand ihrer umfangreichen Fachkenntnisse wertvolle Inhalte vermitteln. Im Fokus steht dabei immer das praxisnahe Wissen, das Ihre Mitarbeiter sofort um- und einsetzen können.

Vorteile für Sie als Teilnehmer

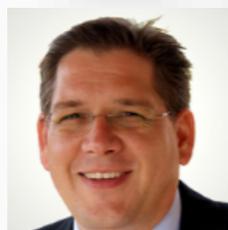
Die wvib-Akademie bietet Ihnen ein vielfältiges Programm unterschiedlichster Seminare und Lehrgänge. Sie können Grundwissen auffrischen oder sich zusätzliches Wissen in einem neuen Sachgebiet aneignen. Die Vorteile, die Ihnen das Erlernte im beruflichen Alltag bringt, liegen auf der Hand. Ihre neu gewonnene Sachkompetenz ermöglicht es Ihnen, in der Praxis souveräner zu agieren. Auch in neuen Verantwortungsgebieten werden Sie schnell einsatzfähig und wirksam. Die gewonnene Sicherheit lässt Sie schneller und effizienter agieren. Die berufliche Weiterbildung bietet Ihnen auf mehreren Ebenen Vorteile und führt zu mehr Zufriedenheit am Arbeitsplatz.

Teilnehmerstimmen



Bettina Schneider,
J. Schneider Elektrotechnik
GmbH, Offenburg

„Meine Mitarbeiter schätzen die praxisnahe Weiterbildung der wvib-Akademie und die kompetente Beratung in den Themen Technologie, BWL und Recht.“



Nicolaus Krämer,
HERMETIC-Pumpen GmbH,
Gundelfingen

„Mit dem breit angelegten Erfahrungsaustausch behandeln wir die richtigen Themen, vermeiden Fehler und lernen schmerzlos von Anderen.“



Ralf Schick
Kraus & Naimer Produktion
GmbH, Karlsruhe

„Großes Weiterbildungsprogramm mit erstklassigen Referenten zu bezahlbaren Preisen. Gut gemacht wvib!“



Jochen Metz,
METZ CONNECT GmbH,
Blumberg

„Der wvib gibt mir das gute Gefühl, als Unternehmer kein Einzelkämpfer zu sein.“

DIE WVIB-AKADEMIE

Industriennahe Weiterbildung für mehr Wettbewerbsfähigkeit

Die wvib Schwarzwald AG unterhält am Standort Freiburg eine Fortbildungsakademie für Unternehmen, die industriell fertigen. Mitgliedsunternehmen erhalten Sonderkonditionen.

Das Weiterbildungsangebot richtet sich an alle Mitarbeiter vom Auszubildenden bis zur Führungskraft. Die Teilnehmer treffen auf Dozenten, die jahrelange Praxiserfahrung haben. Darüber hinaus schätzen die Teilnehmer den informellen Erfahrungsaustausch untereinander in den Pausen und über den Seminartag hinaus. Das Netzwerk des wvib knüpft sich so beständig weiter.

Die wvib-Akademie entwickelt ihr Seminar- und Lehrgangsangebot aus dem täglichen Kontakt mit den Mitgliedsunternehmen und aus dem Erfahrungsaustausch heraus. Das Weiterbildungsprogramm greift aktuelle Herausforderungen auf, die eine ganze Reihe von mittelständischen Unternehmen in der Praxis beschäftigen.

Die wvib-Akademie verfügt im Verbandsgebäude in Freiburg über fünf top ausgestattete und klimatisierte Seminarräume und eine Cafeteria. Weitere Seminarstandorte sind das Akademiehotel Karlsruhe, die Bildungsakademie Villingen und das Kongresshaus Baden-Baden. Alle Veranstaltungsorte sind für die Teilnehmer gut erreichbar. Um Praxis direkt zu erleben, werden einige Seminare und Lehrgänge vor Ort in unseren Mitgliedsunternehmen durchgeführt. Ausgewählte Führungstrainings und mehrtägige Veranstaltungen finden in Seminarhotels statt, die einen perfekten Rundumservice bieten.

Das Seminarprogramm für 2021 umfasst mehr als 400 Seminare und Lehrgänge, die nahezu alle Themen abdecken, die industrielle Fertiger beschäftigen. Weitere Angebote, die im laufenden Jahr hinzukommen, finden Sie auch auf unserer Homepage: www.wvib-akademie.de. Darüber hinaus können wir jederzeit ein passgenaues Inhouse-Angebot für Sie entwickeln.

WIR SIND FÜR SIE DA

Mo. bis Do. 08:00 – 18:00 Uhr
Fr. 08:00 – 17:00 Uhr



Dr. Philine Weyrauch-Herrmann

Leiterin wvib-Akademie

☎ 0761 4567-500
☎ 0761 456744-500
✉ weyrauch@wvib.de



Julia Jauch

Inhouse

☎ 0761 4567-501
☎ 0761 456744-501
✉ jauch@wvib.de



Mark Fröschle

Veranstaltungen/Messen

☎ 0761 4567-507
☎ 0761 456744-507
✉ froeschle@wvib.de



Maya Hartmann

Emailmarketing

☎ 0761 4567-502
☎ 0761 456744-502
✉ hartmann@wvib.de



Miriam Kohl

wvib-Akademie

☎ 0761 4567-503
☎ 0761 456744-503
✉ kohl@wvib.de



Janine Bauer

wvib-Akademie Service

☎ 0761 4567-505
☎ 0761 456744-505
✉ bauer@wvib.de



Dorothee Fritzen-Hettich

Empfang

☎ 0761 4567-0
☎ 0761 456744-599
✉ fritzen-hettich@wvib.de



Ingeborg Reiner-Pautsch

Empfang

☎ 0761 4567-0
☎ 0761 456744-599
✉ reiner-pautsch@wvib.de

VERANSTALTUNGSORTE

Wir wünschen Ihnen eine gute Anreise!

wvib-Campus Freiburg
Merzhauser Straße 118
79100 Freiburg

📞 +49 761 4567-0
✉ akademie@wvib.de

📍 **Adresse für Navigationssysteme**
79100 Freiburg, Oltmannsstr. 26

110 kostenfreie Parkplätze stehen zur Verfügung.



WEITERE VERANSTALTUNGSORTE

AkademieHotel Karlsruhe
Am Rüppurrer Schloß 40
76199 Karlsruhe
📞 +49 721 9898-0
✉ www.akademiehotel-karlsruhe.de

Holiday Inn Villingen-Schwenningen
Klinik Straße 3/1
78052 Villingen-Schwenningen
📞 +49 7721 2970
✉ www.ihg.com

SMART DISTANCING IN DER WVIB-AKADEMIE



Sie sind **mit Abstand** die Besten!

Bitte beachten Sie auch die Aushänge über die Schutz- und Hygienemaßnahmen auf unserem Campus. **Die aktuelle Version der Hygienemaßnahmen finden Sie auf unserer Homepage: www.wvib.de/akademie**

Wir freuen uns auf Sie!

SEMINARÜBERSICHT



Detaillierte Seminarbeschreibungen finden Sie auf Seite

JANUAR		
12.01.2021	Professionelle Problemlösung mit dem 8D-Report	133
12.01.2021	Neuerungen und Trends Zoll 2021	54
12.01.2021	Gute Bewerbungsgespräche führen	111
13.01.2021	Batterie-Technologie	116
13.01.2021	Neuerungen und Trends Zoll 2021	54
13.01.2021	Jugend- und Auszubildendenvertretung	92
14.01.2021	Key-Account-Management für mittelständische Unternehmen	160
14.01.2021	Neuerungen und Trends Zoll 2021	54
15.01.2021	Effizientes Selbst- und Zeitmanagement	169
15.01.2021	Quo Vadis – Wohin als Automotivzulieferer	145
19.01.2021	Reisekosten richtig abrechnen in 2021	144
19.01.2021	Grundlagen der Automatisierungstechnik (2 Tage)	117
19.01.2021	Ausbildungsmarketing	50
21.01.2021	Produktivitätsmanagement	119
21.01.2021	Lean Logistics im Wareneingang	99
25.01.2021	Führen ohne Macht (2 Tage)	101
26.01.2021	Job-Strukturen als Anker für HR-Instrumente	111
26.01.2021	Neuerungen und Trends Zoll 2021	54
26.01.2021	Chefrente richtig gemacht	56
FEBRUAR		
01.02.2021	Endlich effiziente Besprechungen	170
01.02.2021	Bei Reklamationen und Beschwerden richtig kommunizieren	128
01.02.2021	Grundschulung Elektrotechnisch unterwiesene Person (2 Tage)	44
01.02.2021	Service-, Wartungs- und Instandhaltungsverträge – Für Anbieter I	178
02.02.2021	Strategieumsetzung mit Zielnavigation	156
02.02.2021	Mehr Leads durch Social Selling im B2B	161
02.02.2021	Praxistraining Nutzenorientierte Argumentation	163
02.02.2021	Smarte Kommissionier- und Lagersysteme	100
02.02.2021	Crashkurs für Ausbildungsbeauftragte	51
05.02.2021	TPM – Total Productive Maintenance – Basics	120
05.02.2021	Risikobewertung in einem Projekt	127
05.02.2021	Energiekostenmanagement praxisgerecht	67
08.02.2021	Qualifikation zum internen Auditor nach der neuen ISO 19011:2018 (3 Tage)	134
08.02.2021	Vorbereiten auf China I – Kommunizieren	55
09.02.2021	Employer Branding Strategie	109
09.02.2021	Mehr Effizienz in der Arbeitsvorbereitung (AV)	47
09.02.2021	Sanktionen im Arbeitszeitrecht vermeiden	49

09.02.2021	Strategien für ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell	145
10.02.2021	Moderne Online-Kommunikation I	153
22.02.2021	Risk Management im Einkauf	72
22.02.2021	Prüfmittel professionell managen	134
22.02.2021	Service-, Wartungs- und Instandhaltungsverträge – Für Anbieter II	178
23.02.2021	Form- und Lagetoleranzen – Zeichnungserstellung und Messtechnik (2 Tage)	79
23.02.2021	Wie Sie Ihr Marketing DSGVO-konform gestalten	64
23.02.2021	Umgang mit Low Performern oder leistungsschwachen Mitarbeitern	105
24.02.2021	Lean Management für IT-Leiter (2 Teile)	90
24.02.2021	INCOTERMS® – Regeln 2020	176
25.02.2021	Wie robuste Prozesse Innovation ermöglichen	87
25.02.2021	Kaufmännische Grundlagen	141
25.02.2021	Anwenderfreundliche Anleitungen – smart und konform nach IEC 82079-1	124
26.02.2021	Arbeitsrechtliche Gestaltungsmöglichkeiten bei Rentennähe	107
MÄRZ		
01.03.2021	Basis- und Aufbauwissen Datenschutzrecht (2 Tage)	62
02.03.2021	Arbeitsrecht 2021	81
02.03.2021	Lagerung von Gefahrstoffen	45
03.03.2021	Strategieberatung für Insolvenzgläubiger	179
03.03.2021	Warum ist QM langweilig und Lean sexy...	137
03.03.2021	Körpersprache im Vertrieb	161
04.03.2021	RoHS 2 und die Norm EN IEC 63000	147
04.03.2021	Wie Motivation im Team gelingt	106
05.03.2021	Schlanke Verwaltung durch Lean Administration	98
08.03.2021	Mit Controlling den Unternehmenserfolg sichern	61
08.03.2021	Führen von Teams (2 Tage)	102
09.03.2021	Werkstatt für befristete Arbeitsverhältnisse und Teilzeitverträge	83
10.03.2021	Einkauf heute	66
10.03.2021	Erfolgreiche Kundenkommunikation	158
10.03.2021	Moderne Online-Kommunikation II	153
10.03.2021	Neu in der Mitarbeiterführung	103
10.03.2021	Prozessoptimierung durch RFID & Co	94
11.03.2021	AGB – Dos and Don'ts für Einkauf und Vertrieb	174
11.03.2021	EMV-Grundlagen – Geräte, Maschinen, Steuerungen	78
15.03.2021	Die Power von SCRUM in Nicht-IT Projekten nutzen	125
15.03.2021	Souverän und selbstbewusst als Führungs-Frau (2 Tage)	104
17.03.2021	Shopfloor Management in der Produktentwicklung	80

Weitere Seminare werden laufend geplant.

Alle aktuellen Informationen finden Sie auf www.wvib-akademie.de



18.03.2021	Geheimhaltungsvereinbarungen – wirksamer Schutz für Ihre Geschäftsgeheimnisse	175
19.03.2021	Nationale Fördermittel nutzen – Praxis mit Online-Recherche	85
22.03.2021	Elektronik statt Papier	140
23.03.2021	Produktkosten um 10% bis 40% reduzieren	70
23.03.2021	Exportkontrolle und Embargovorschriften I	184
23.03.2021	Lieferantenaudits zielorientiert und professionell durchführen (2 Tage)	131
24.03.2021	Botschaften wirkungsvoll vermitteln	168
25.03.2021	Verkauf und Beratung am Telefon	166
25.03.2021	Der Schnelleinstieg – IATF 16949 kompakt	128
26.03.2021	Industriebau heute – Umbau, Erweiterung, Neubau	150
26.03.2021	Praktischer Umgang mit Lohnpfändung und Gehaltsabtretung	114
26.03.2021	Unternehmenssteuerung mit der BWA	156
30.03.2021	Vertiefungsseminar zur praktischen Anwendung der Wertstromanalyse	47
31.03.2021	LEAN Management Grundlagen	97
31.03.2021	Zollpräferenzen und Ursprung I	187
31.03.2021	Rechtssicherer Fremdpersonaleinsatz	114
APRIL		
12.04.2021	Aktuelle Längen- und Winkelmaßtolerierung nach ISO 14405 (2 Tage)	77
13.04.2021	Einer fehlt, und jeder braucht ihn	109
13.04.2021	Digitalisierung in Human Resources erfolgreich umsetzen	108
13.04.2021	Umsatzsteuer für Zoll und Versand 2021	186
13.04.2021	Digitale Fitness für Ausbilder	52
14.04.2021	Messsystemanalyse und Prüfprozesseignung VDA 5 (2 Tage)	132
14.04.2021	Die 5S-Kampagne als Basis nachhaltiger Produktivitätssteigerung	116
14.04.2021	DSB, TOMs und Datenschutzmanagement (2 Tage)	63
15.04.2021	Lean Leadership: KATA und KAIZEN	96
15.04.2021	Service-, Wartungs- und Instandhaltungsverträge – Für Einkäufer	179
16.04.2021	Veränderungen nachhaltig gestalten	87
21.04.2021	Fachkräfte aus dem Ausland erfolgreich integrieren	110
22.04.2021	Rhetorik	172
22.04.2021	Vertragsgestaltung und Haftung in der Medizintechnik	124
23.04.2021	Arbeitsverträge vorteilhaft und rechtssicher gestalten	82
26.04.2021	Lohnsteuer kompakt (2 Tage)	143
27.04.2021	Bilanzen lesen und verstehen – Basiskurs	58
27.04.2021	Beirat für Ihr Unternehmen	148
28.04.2021	Einkauf 4.0	66
28.04.2021	Kalkulieren Sie erfolgreich mit Deckungsbeiträgen	60
28.04.2021	Strategien bei Preisverhandlungen unter Druck – Basiskurs	165
28.04.2021	Stellen- und Funktionsbeschreibungen	115
29.04.2021	Erfolgreiches Projektmanagement (2 Tage)	126
29.04.2021	Strategien bei Preisverhandlungen unter Druck – Aufbaukurs	165
29.04.2021	Interner Auditor für Qualitätsmanagementsysteme (2 Tage)	130

MAI		
03.05.2021	Statistische Prozessregelung mit SPC	136
03.05.2021	Maschinen- und Anlagenbauverträge optimal gestalten	177
04.05.2021	Einführung eines BI-Systems	59
04.05.2021	Im digitalen Wandel führen	103
04.05.2021	Flexible Arbeitszeitmodelle im Tag- und Schichtdienst	48
04.05.2021	Einreihung von Waren in den Zolltarif I	183
05.05.2021	Bestandsmanagement leichtgemacht	65
05.05.2021	Grundlagen der Digitalisierung (2 Tage)	117
05.05.2021	Logistik heute	100
05.05.2021	INCOTERMS® – Regeln 2020	176
06.05.2021	Geschäftsprozesse – gelebte Praxis	129
06.05.2021	Sicherheit in der Zollabwicklung erlangen und Fallstricke erkennen	186
10.05.2021	Das Mitarbeiter-Jahresgespräch	101
10.05.2021	Finanzkennzahlen und Frühwarnsystem in der Praxis	59
11.05.2021	Projektleiter-Softskills – Teams zum Erfolg führen	127
11.05.2021	CE in der Praxis	77
11.05.2021	Die Text-Werkstatt	169
11.05.2021	Auftrittscoaching und Voice-Skills (2 Tage)	168
12.05.2021	Shopfloor Management – Basiswissen	121
17.05.2021	Entsendung von Mitarbeitern ins Ausland	110
18.05.2021	Bilanzen lesen und verstehen – Aufbaukurs	58
18.05.2021	Professionell schreiben für Online	154
19.05.2021	Einkaufs- und Beschaffungsmanagement (2 Tage)	67
19.05.2021	Ganzheitliches Dokumentenmanagement	89
19.05.2021	In einem Tag zum XING- & LinkedIn-Profi(I)	152
19.05.2021	Der sichere Ausbilder	51
20.05.2021	Mit Kennzahlen Prozesse messen und steuern	133
20.05.2021	Powerpoint effizient nutzen und attraktiv einsetzen	171
21.05.2021	Zusammenarbeit mit externen Vertriebspartnern	167
21.05.2021	Rechtssichere Beendigung von Arbeitsverhältnissen	83
JUNI		
07.06.2021	Betriebssicherheitsverordnung – Aufgabe für Vorgesetzte	42
07.06.2021	Führungswissen für Ausbilder und Ausbildungsbeauftragte	52
07.06.2021	Vertragsgestaltung im Exportgeschäft	180
08.06.2021	Forderungsmanagement	159
08.06.2021	Grundlagen Umsatzsteuer	142
08.06.2021	Digitales Arbeiten	108
08.06.2021	Führen von Teams (2 Tage)	102
09.06.2021	Datenschutz für Personaler nach der EU-DSGVO	108
09.06.2021	E-Mails schreiben im Geschäftsverkehr	151
10.06.2021	Rüsto Optimierung mit der SMED-Methode	120
10.06.2021	Gut gebrüllt Löwe (2 Tage)	170
10.06.2021	Vertragsrecht für Einkäufer I	75
14.06.2021	Six Sigma Yellow Belt (2 Tage)	136
15.06.2021	Lieferantenmanagement kompakt	69
15.06.2021	Der kontinuierliche Verbesserungsprozess (KVP)	95
15.06.2021	UN-Kaufrecht	180
16.06.2021	Savings im Einkauf – Kosten senken statt Preise drücken	72

Detaillierte Seminarbeschreibungen finden Sie auf Seite

16.06.2021	Wie Sie Ihr Marketing DSGVO-konform gestalten	64
16.06.2021	Automobilzuliefer-Verträge I	174
17.06.2021	Faszination 3D Druck – erfolgreiche Konstruktionen	78
17.06.2021	Professionelles Angebotsmanagement	163
17.06.2021	Die Führungskraft als Change Manager	149
18.06.2021	Kleine Lieferanten in der Preis-Schraube	160
21.06.2021	Servicetechniker – Botschafter des Unternehmens	164
22.06.2021	Produktionsplanung für Einzelfertiger	47
22.06.2021	Transportrecht für Praktiker	179
23.06.2021	Typenorientiertes Verhandeln im Einkauf mit der Biostruktur-Analyse	74
23.06.2021	Praktische Umsetzung des Betrieblichen Eingliederungsmanagements	113
23.06.2021	Kompetenter Auftritt an Empfang und Zentrale	171
24.06.2021	Liquiditätsplanung und Kostenrechnung in der Praxis	61
24.06.2021	Arbeitsrechtliche Gestaltungschancen in Betrieben ohne Tarifbindung	92
24.06.2021	Betriebliche Altersversorgung richtig aufstellen	56
28.06.2021	Datenschutz-Folgenabschätzung nach der EU-DSGVO	63
29.06.2021	Digitalisierung in Produktion und Logistik (2 Tage)	116
29.06.2021	Effizientes Selbst- und Zeitmanagement	169
29.06.2021	ABC erfolgreicher Mitarbeiter-Kommunikation	151
30.06.2021	Vertrauensarbeitszeit und mobiles Arbeiten	49
30.06.2021	Schwierige Gespräche mit Kunden professionell führen	164
JULI		
01.07.2021	Methoden im Produktmanagement	123
01.07.2021	Praxiserprobte Problemlösungstechniken	133
01.07.2021	So überzeugen Sie am Telefon	173
02.07.2021	Automobilzuliefer-Verträge II	174
05.07.2021	REACH Grundlagen – aktuelle Fragen und Antworten	146
05.07.2021	Grundlagen der Personalarbeit (2 Tage)	110
06.07.2021	Lageroptimierung	99
06.07.2021	Arbeitszeugnisse richtig schreiben und den Code verstehen	82
06.07.2021	IT-Projekte rechtssicher gestalten	90
08.07.2021	So geht Stammdaten-Management	91
08.07.2021	Internationale Betriebsstätten in der Unternehmenspraxis	143
09.07.2021	Die Lean Königsdisziplin des Hoshin Kanri	95
09.07.2021	Digitale Leadgenerierung	157
09.07.2021	Aktive Chefentlastung und die neue Rolle der Assistenz	168
12.07.2021	Vertragsrecht für Einkäufer II	75
13.07.2021	Datenschutz und Betriebsrat	62
13.07.2021	Digitale Supply Chain	175
14.07.2021	Gesprächsführung im Verkauf	159
15.07.2021	Grundlagen der Automatisierungstechnik (2 Tage)	117
15.07.2021	Das ERP-Audit	89
15.07.2021	China – Lieferantenentwicklung und Qualitätssicherung	138
19.07.2021	FMEA – Vertiefung und praktische Umsetzung im Unternehmen	138
19.07.2021	Personalgewinnung 4.0	113

20.07.2021	Produktionsleitung leicht gemacht (2 Tage)	119
20.07.2021	Den Innendienst perfekt leiten	157
20.07.2021	Vergütungssysteme gestalten und steuern	115
20.07.2021	Der Forschungs- und Entwicklungsvertrag	78
21.07.2021	Social Media im Personalmarketing	114
21.07.2021	Von der Ausbildungsordnung zum Ausbildungsplan	53
22.07.2021	Die Planzeiten auf den Prüfstand stellen	46
22.07.2021	Importzollabwicklung – die praktische Umsetzung	185
22.07.2021	Rechtssicher verhandeln in Einkauf und Vertrieb I	71
26.07.2021	Dual-Use – Ihr Produkt auf dem Prüfstand	182
27.07.2021	Compliance für Zollkoordinatoren und Compliance Officer	181
28.07.2021	E-Learning – der Schlüssel für zuverlässigen Service	158
28.07.2021	Die sieben elementaren Qualitätswerkzeuge (Q7)	129
28.07.2021	Mitarbeiter für Veränderungen gewinnen	112
29.07.2021	Mit Objectives und Key Results (OKR) Strategien erfolgreich umsetzen	155

SEPTEMBER		
13.09.2021	Berufsausbildungsrecht	50
14.09.2021	Shopfloor Management in der Produktentwicklung	80
14.09.2021	Zollpräferenzen und Ursprung II	187
15.09.2021	Bewerbungsgespräche professionell führen	107
15.09.2021	Schneller Einstieg in die Robotik	120
15.09.2021	TRIZ – die Methode des systematischen Erfindens	86
16.09.2021	Die Projektleitung	126
16.09.2021	Excel – Auswertung und Darstellung Ihrer (Qualitäts-) Daten	129
16.09.2021	Zielvereinbarung und Bonus	84
16.09.2021	Vertragsrecht und Haftungsfallen USA	180
17.09.2021	Weniger Stress – bessere Leistung	173
20.09.2021	Preisanalyse und partieller Preisvergleich in der Einkaufspraxis (2 Tage)	70
20.09.2021	Vorbereiten auf China II – Managen	55
20.09.2021	Arbeitsrecht von A-Z (2 Tage)	81
21.09.2021	Lean Management für IT-Leiter (2 Teile)	90
21.09.2021	Das Unternehmenscockpit	155
22.09.2021	Einkäufertricks im Vertrieb erfolgreich anwenden	158
22.09.2021	Einreihung von Waren in den Zollltarif II	183
22.09.2021	Kanban erfolgreich einführen	122
22.09.2021	Konstruktive Kommunikation in Teams	118
23.09.2021	Business-Knigge	169
23.09.2021	Rechtssicher Verhandeln in Einkauf und Vertrieb II	71
27.09.2021	Insiderwissen für Bankverhandlungen	60
27.09.2021	Der Schnelleinstieg – Umweltmanagement ISO 14001 kompakt	146
28.09.2021	Employer Branding Praxis	109
28.09.2021	Konfliktmanagement (2 Tage)	111
28.09.2021	Gestaltung und Optimierung von Schichtsystemen	48
29.09.2021	Neukunden gewinnen	162
29.09.2021	Rechte und Pflichten als Prokurist	83

Weitere Seminare werden laufend geplant.

Alle aktuellen Informationen finden Sie auf www.wvib-akademie.de



Detaillierte Seminarbeschreibungen finden Sie auf Seite

30.09.2021	Management von Außenprüfung	186
30.09.2021	Personalwissen und rechtliche Grundkenntnisse für die Assistenz	113
OKTOBER		
04.10.2021	Einsparerfolge verdoppeln – Best practice im Einkauf	67
04.10.2021	Lean Quality – vom Gegensatz zur Synergie	131
05.10.2021	Schritt für Schritt – erfolgreich im digitalen Office	172
05.10.2021	Jahresgespräche mit Lieferanten (2 Tage)	68
05.10.2021	Neurowissenschaftliche Erkenntnis für den erfolgreichen Vertrieb I	162
05.10.2021	Haftung des GmbH-Geschäftsführers	149
06.10.2021	Kontrolle als Motivationsinstrument	103
07.10.2021	Lean Development in der Produktentwicklung	79
11.10.2021	Probleme einfach lösen mit dem A3-Report	118
12.10.2021	Glätten und Nivellieren von Aufträgen in der Produktion (Teil 2 am 26.10.2021)	46
12.10.2021	Innovation durch Akustikanalyse und Mustererkennung	139
12.10.2021	RoHS 2 und die Norm EN IEC 63000	147
13.10.2021	Führungs-Kommunikation	102
13.10.2021	Der professionelle Lagerleiter	99
13.10.2021	Lieferantenerklärungen	185
13.10.2021	Qualität sichern und Haftung begrenzen – Rechtssichere Gestaltung	177
15.10.2021	Grundlagen der Markt- und Wettbewerbsanalyse	159
18.10.2021	LPA – Layered Process Audits	132
18.10.2021	Unbequeme Führungssituationen lösen (2 Tage)	105
19.10.2021	Social Media – So treten Sie rechtssicher auf!	154
20.10.2021	Speed Innovation	86
21.10.2021	Finanzieren und Leasen 4.0	68
25.10.2021	Stärke durch Führungskompetenz in der Produktion (2 Tage)	104
27.10.2021	Neurowissenschaftliche Erkenntnis für den erfolgreichen Vertrieb II	162
27.10.2021	Personalentwicklung – neu gedacht (2 Tage)	112
28.10.2021	DGUV 3 Prüfung – mit praktischen Übungen	43
28.10.2021	Wertschätzende Kommunikation nach Marshall Rosenberg (2 Tage)	173
NOVEMBER		
03.11.2021	Lean Logistik – das Rückgrat der schlanken Produktion (2 Tage)	96
04.11.2021	Grundlagen der Qualitätssicherung (QS) für Mitarbeiter in Wareneingang und Fertigung (2 Tage)	130
08.11.2021	OEE – Produktionsverluste sichtbar machen	97
08.11.2021	Der Zoll im Unternehmensprozess	182
08.11.2021	Lizenzvereinbarungen	176
08.11.2021	Teilzeit, Befristung, Elternzeit und Pflegezeit	115
09.11.2021	Finanzbuchhaltung – Auffrischung und Vertiefung	140
09.11.2021	Leistungsorientierte Entgeltsysteme	112
10.11.2021	Besondere Verfahren im Zollalltag	181
10.11.2021	Frischer Content für Social-Media-Kanäle	152
11.11.2021	Arbeitsrecht für Vorgesetzte und Führungskräfte	81
15.11.2021	Das Mitarbeiter-Jahresgespräch	101
15.11.2021	Grundseminar Sicherheitsbeauftragter (2 Tage)	45

15.11.2021	Führen von Teams – Refreshertag	102
16.11.2021	Technisches Grundwissen – Technische Zeichnungen verstehen	73
16.11.2021	Journalistisches Schreiben und Storytelling	152
17.11.2021	Internationale Verrechnungspreise	143
17.11.2021	Gesprächstraining für Ausbilder	53
18.11.2021	EMV-Grundlagen - Geräte, Maschinen, Steuerungen	78
22.11.2021	Werkstatt: Standardarbeitsverträge auf Ihr Unternehmen anpassen	84
23.11.2021	Technisches Grundwissen – Werkstofftechnik	73
23.11.2021	Achtung Betriebsprüfung	142
24.11.2021	Einfaches Lesen von Zeichnungen und Messen von Teilen	117
24.11.2021	Beirat im Familienunternehmen	148
25.11.2021	Effizientes Selbst- und Zeitmanagement	169
25.11.2021	Exportkontrolle und Embargovorschriften II	184
26.11.2021	Planspiel – Grundlagen der BWL	156
30.11.2021	Technisches Grundwissen – Fertigungsverfahren	73
DEZEMBER		
01.12.2021	Sichere Personal-Prozesse in der bAV	57
02.12.2021	Compliance im Mittelstand – Warum und wie viel	155
06.12.2021	Die Gefahrstoffverordnung	43
07.12.2021	Betriebsverfassungsrecht für Personaler und Geschäftsleitung	92
08.12.2021	Schulungen mit dem Flipchart in der Produktion	98
10.12.2021	Neu in der Mitarbeiterführung	103
14.12.2021	Agiles Projektmanagement	125
14.12.2021	Vorbereitung auf die Betriebsratswahl	93
16.12.2021	Vorbereitung auf die Betriebsratswahl	93

E-TRAINING

Meldepflichten bei Mitarbeiterentsendungen nach Frankreich	110
--	-----



ONLINE-SEMINARE

14.01.2021	Einführung in das Projektmanagement	127
25.01.2021	Shopfloor Management – Basiswissen (2 Teile)	121
09.03.2021	Haftungsprobleme bei Dienstfahrten	82
16.03.2021	Bootcamp XING & LinkedIn	151
21.04.2021	Compliance für Zollkoordinatoren und Compliance Officer	181
19.05.2021	Exportkontrolle und Embargovorschriften I	184
22.09.2021	Exportkontrolle und Embargovorschriften II	185
22.09.2021	Umsatzsteuer 2021	144
23.09.2021	Umgang mit Low Performern oder leistungsschwachen Mitarbeitern	105
10.11.2021	Aktuelles aus der Rechnungslegung	140
07.12.2021	Vertriebscontrolling	166



Akademiehotel Karlsruhe

Detaillierte Seminarbeschreibungen finden Sie [auf Seite](#)

JANUAR		
18.01.2021	Wie Sie Ihr Marketing DSGVO-konform gestalten	64
20.01.2021	Neuerungen und Trends Zoll 2021	54
25.01.2021	Update ISO 19011 2018 – Grundlage für interne Audits und Lieferantenaudits	137
25.01.2021	Reisekosten richtig abrechnen in 2021	144
25.01.2021	Praktische Umsetzung des Betrieblichen Eingliederungsmanagements	113
FEBRUAR		
01.02.2021	Aktuelle Lohnsteuer 2021	142
01.02.2021	Datenschutz für Personaler nach der EU-DSGVO	63
MÄRZ		
04.03.2021	Einführung eines BI-Systems	59
15.03.2021	FMEA – Grundlagen	79
18.03.2021	Finanzieren und Leasen 4.0	68
APRIL		
13.04.2021	Moderne Online-Kommunikation I	153
15.04.2021	Das Mitarbeiter-Jahresgespräch	101
19.04.2021	LPA – Layered Process Audits	132
19.04.2021	Arbeitsrecht für Vorgesetzte und Führungskräfte	81
26.04.2021	Probleme einfach lösen mit dem A3-Report	118
29.04.2021	Service als profitables Produkt	123
MAI		
03.05.2021	Kontrolle als Motivationsinstrument	103
06.05.2021	Den operativen Einkauf meistern	65
10.05.2021	Die Gefahrstoffverordnung	43
11.05.2021	Das Unternehmenscockpit	155
17.05.2021	Internationale Verrechnungspreise	143
18.05.2021	Moderne Online-Kommunikation II	153

JUNI		
08.06.2021	Mehr Leads durch Social Selling im B2B	161
09.06.2021	Neukunden gewinnen	162
14.06.2021	Arbeitsrecht von A-Z (2 Tage)	81
24.06.2021	Neu in der Mitarbeiterführung	103
JULI		
15.07.2021	Erfolgreiches Projektmanagement (2 Tage)	126
SEPTEMBER		
20.09.2021	Ausbildungsmarketing	50
22.09.2021	Einkauf heute	66
23.09.2021	Erfolgreich innovieren mit Design Thinking	85
28.09.2021	Messen gezielt zur Akquise nutzen!	161
OKTOBER		
01.10.2021	Rhetorik	172
05.10.2021	Lieferantenerklärungen	185
07.10.2021	Wie Motivation im Team gelingt	106
11.10.2021	Verhandlungen im Einkauf selbstsicher führen (2 Tage)	74
18.10.2021	Aktuelle Längen- und Winkelmaßtolerierung nach ISO 14405 (2 Tage)	77
20.10.2021	Form- und Lagetoleranzen – Zeichnungserstellung und Messtechnik (2 Tage)	79
DEZEMBER		
01.12.2021	Professionelle Gruppen-Moderation	172
13.12.2021	Reklamationsmanagement mit 8D Report	135
13.12.2021	Vorbereitung auf die Betriebsratswahl	93

Veranstaltungsort

AkademieHotel Karlsruhe
Am Rüppurrer Schloß 40
76199 Karlsruhe

☎ +49 721 9898-0

✉ www.akademiehotel-karlsruhe.de

Weitere Seminare werden laufend geplant.

Alle aktuellen Informationen finden Sie auf www.wvib-akademie.de





Holiday Inn Villingen-Schwenningen

Detaillierte Seminarbeschreibungen finden Sie auf Seite

JANUAR		
11.01.2021	Neuerungen und Trends Zoll 2021	54
18.01.2021	Der Schnelleinstieg – ISO 45001 kompakt	42
19.01.2021	Neuerungen und Trends Zoll 2021	54
25.01.2021	Neuerungen und Trends Zoll 2021	54
FEBRUAR		
02.02.2021	Technisches Grundwissen – Technische Zeichnungen verstehen	73
09.02.2021	Technisches Grundwissen – Werkstofftechnik	73
23.02.2021	Technisches Grundwissen – Fertigungsverfahren	73
MÄRZ		
11.03.2021	Grundlagen der Qualitätssicherung (QS) für Mitarbeiter in Wareneingang und Fertigung (2 Tage)	130
25.03.2021	Importzollabwicklung – die praktische Umsetzung	185
APRIL		
15.04.2021	Verhandlungen im Einkauf selbstsicher führen (2 Tage)	74
19.04.2021	Warengruppenmanagement in der Praxis	76
20.04.2021	Kennzahlen im Einkauf, Reporting und Einkaufscontrolling (2 Tage)	69
JUNI		
08.06.2021	Einfaches Lesen von Zeichnungen und Messen von Teilen	117
21.06.2021	Reklamationsmanagement mit 8D Report	135
22.06.2021	Form- und Lagetoleranzen – Zeichnungserstellung und Messtechnik (2 Tage)	79
22.06.2021	Agiles Projektmanagement	125
JULI		
20.07.2021	Geschäftspraxis und Kommunikation in Indien	54
SEPTEMBER		
09.09.2021	Update ISO 19011 2018 – Grundlage für interne Audits und Lieferantenaudits	137
20.09.2021	Serienteile für Automobilkunden nach PPAP und PPF bemustern	135
23.09.2021	Gefährdungsbeurteilung von Industriearbeitsplätzen	44
30.09.2021	Mehr Effizienz in der Arbeitsvorbereitung (AV)	47
OKTOBER		
07.10.2021	Sicherheit in der Zollabwicklung erlangen und Fallstricke erkennen	186
07.10.2021	Erfolgreiches Projektmanagement (2 Tage)	126
20.10.2021	Bei Reklamationen und Beschwerden richtig kommunizieren	128
NOVEMBER		
10.11.2021	Interner Auditor für Qualitätsmanagementsysteme (2 Tage)	130
10.11.2021	Umsatzsteuer für Zoll und Versand 2021	186
15.11.2021	Den operativen Einkauf meistern (2 Tage)	65
30.11.2021	Kundenspezifische Forderungen der Automobiler	131
DEZEMBER		
01.12.2021	Lieferantenerklärungen	185
01.12.2021	Lieferantenaudits und Lieferantenentwicklung (2 Tage)	69
03.12.2021	LEAN Management Grundlagen	97
07.12.2021	FMEA – Grundlagen	79
09.12.2021	Importzollabwicklung – die praktische Umsetzung	185

Veranstaltungsort

Holiday Inn Villingen-Schwenningen

Klinik Straße 3/1

78052 Villingen-Schwenningen

☎ +49 7721 2970

✉ www.ihg.com



Die erfolgreichen Absolventen des 18. Führungskollegs



LEHRGÄNGE

» *Zeit ist das, was verhindert, dass alles auf einmal passiert ...*

John A. Wheeler

Sich gezielt Zeit nehmen, um Wissen und Erfahrung weiter zu geben, sichert seit Jahrhunderten den Fortbestand der Familienunternehmen. Die Nachfolger werden mit allem vertraut gemacht, was sie das Unternehmen nicht nur fortführen lässt, sondern es auch wieder einen Schritt erfolgreicher macht.

Die wvib-Lehrgänge verfolgen ein vergleichbares Ziel: Methoden- und Erfahrungswissen über einen längeren Zeitraum in Etappen vermitteln. So kann das Gelernte erst einmal „verdaut“ und in der unternehmerischen Praxis angewendet werden.

Zur nächsten Lernetappe bringt man Fragen mit, die sich aus den Erfahrungen ergeben haben. Man diskutiert diese mit den anderen Lehrgangsteilnehmern und den Dozenten und schärft nach.

Die investierte Zeit zahlt sich nachhaltig aus. Teilnehmer am wvib-Führungskolleg und an den anderen Lehrgängen der wvib-Akademie berichten noch nach Jahren, wie sehr sich diese Trainings, die sich teilweise über fast ein halbes Jahr ziehen, für sie und ihr Unternehmen gelohnt haben.

Diese Zeit ist gut investiertes Geld.

FÜHRUNGSKOLLEG 2021

20. Auflage

Fit für neue Herausforderungen

Heidrun Riehle

stellv. Hauptgeschäftsführerin
Leitung Recht

☎ 0761 4567-400

☎ 0761 456744-401

☎ 01761 4567-400

✉ riehle@wvib.de

Gisela Schäfer -401 (Assistenz)

📍 Hornberg-Niederwasser*

💰 9.700 €

👥 wvib-Mitglieder: 7.600 €

👤 maximal 12

Bestell-Nr. **L21-0016**

📅 Teil 1 **25.02. - 27.02.**

📅 Teil 2 **25.03. - 27.03.**

📅 Teil 3 **22.04. - 24.04.**

📅 Teil 4 **20.05. - 22.05.**

📅 Teil 5 **17.06. - 19.06.**

📅 Teil 6 **14.07. - 17.07.**

Arbeitszeiten

Donnerstags: 09.00-18.00 Uhr

Freitags: 08.30-18.00 Uhr

Samstags: 08.30-17.00 Uhr

Ausnahme:

Mittwoch, 15.07.2021:

09.00-18.00 Uhr

An einzelnen Tagen sind zusätzliche Abendveranstaltungen vorgesehen.

* Hotel „Schöne Aussicht“

78132 Hornberg-Niederwasser

Tel. 07833-93 69 0

Fax 07833-1603

www.schoeเนาussicht.com

Zimmerreservierung bitte

direkt mit dem Hotel absprechen.

Das Hotel bietet Ihnen

Sonderkonditionen an.

2021 starten wir das 20. Führungskolleg. In fünf dreitägigen und einer viertägigen Trainingseinheit schulen erfahrene Dozenten und Praktiker die Führungskompetenzen der Teilnehmer. In jeder Trainingseinheit wird das theoretisch vermittelte Fachwissen durch Praxisberichte aus mittelständischen Unternehmen und den aktiven Erfahrungsaustausch der Teilnehmer untereinander abgerundet.

Die Seminarteilnehmer sind begeistert von der abwechslungsreichen Kombination der Themenbereiche und der Gesamtkonzeption. Das Preis-/Leistungsverhältnis ist beispielhaft und kaum vergleichbar mit anderen am Markt befindlichen Führungsschulungen.

Teilnehmer Michael Breyer, Nachfolger im Familienunternehmen Breyer GmbH, Singen, schrieb zum Abschluss: „Die Teilnahme am wvib-Führungskolleg hat durch die hervorragende Themen- und Dozentenauswahl zur Wissenserweiterung in allen Führungsbereichen beigetragen.“ Andere Teilnehmer lobten in der Abschlussbesprechung:

- die aktive Wissensvermittlung mit modernen, abwechslungsreichen Trainingsmethoden
- die intensive Gruppenarbeit
- die klare Strukturierung
- die hohe Fachkompetenz der Referenten
- die zahlreichen Praxisbeispiele
- die gute Verbindung zwischen Theorie und Praxis sowie die sofortige Anwendung des Gelernten in Fallbeispielen

Warum sollten Sie das wvib-Führungskolleg besuchen?

Das Führungskolleg wurde aus der Nähe zu den Problemen mittelständischer Unternehmen konzipiert. Das Kolleg richtet sich an mittelständische Unternehmen.

Bei der Verpflichtung der Referenten haben langjährige Erfahrungen mit dieser Klientel eine große Rolle gespielt. Als besondere Note und zur Motivation der Teilnehmer sind von Anfang an Praxisberichte erfolgreicher mittelständischer Unternehmen eingeplant.

So wird z.B. berichtet:

- über die Strategieentwicklung bei Neugart GmbH
- über Marketing in der Investitionsgüterbranche – die Besonderheiten
- über das erfolgreiche Innovations-/Projektmanagement in einem mittelständischen Unternehmen
- „Wie kann das Wissen in mittelständischen Unternehmen erhalten und organisiert werden“

Wer sollte das wvib-Führungskolleg besuchen?

- Führungskräfte, die eine umfassende Gesamtsicht auf das richtige Funktionieren eines Unternehmens benötigen
- Nachwuchskräfte, die in eine verantwortungsvolle Funktion hineinwachsen sollen
- Spezialisten, die intensiver mit anderen zusammenarbeiten und sich eine systematische Gesamtschau des betrieblichen Geschehens erarbeiten müssen
- Personen, die für Top-Positionen im Unternehmen vorgesehen sind oder diese bereits bekleiden

Seminarmethodik

- Vortrag und Input von erfahrenen, praxisorientierten Experten
- Praxisberichte erfolgreicher Unternehmen
- Vertiefung durch Übungen, Gruppenarbeit und Fallbeispiele
- Diskussion und Erfahrungsaustausch mit Referenten und den anderen Teilnehmern

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Lehrgang online zu finden.

📍 **Heidrun Riehle**, +49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Teil 1 Vision und Strategie – eine Chance für den Mittelstand

- Erkennen, welche Chancen für mittelständische Unternehmen in der Entwicklung und Umsetzung der Unternehmensvision und -strategie liegen
- Kennenlernen der Strategiemethode Dr. Kübler
- Anregungen für die eigene Strategie- und Umsetzungsarbeit
- Strategie-Kommunikation und -Umsetzung
- Dr. Kübler Wachstumsmatrix
- Bedeutung der digitalen Transformation für den Mittelstand und ihre Integration in die Unternehmensvision und -strategie
- Internationales Wachstum
- Strategisches Denken und Werte-basierte Führung

■ Dr. Heiner Kübler
 ■ Bernd Neugart
 ■ 25.02. - 27.02.

Praxisbericht: Erfahrungen mit dem Strategieprozess am Beispiel Neugart GmbH, Kippenheim

Teil 2 Einfluss von Digitalisierung auf Geschäftsmodelle und Unternehmensstrategie, Vertrieb und Marketing

- Schaffung eines Verständnisses vom Einfluss der Digitalisierung auf die Wertschöpfungsstufen eines Unternehmens
- Geschäftsmodellentwicklung: Kennenlernen der wichtigsten Ansätze, Verständnis von Entwicklung und Auditierung

■ Prof. Dr. Gerald Graf
 ■ Hans-Andreas Fein
 ■ Wolf R. Hirschmann
 ■ 25.03. - 27.03.

Impuls-Vortrag: Internationaler Vertrieb – Verkaufen auf Auslandsmärkten. Wie gelingt der Einstieg in neue Märkte und wie durchdringt man die Märkte?

Teil 3 Erfolge in der Mitarbeiterführung

- Persönliches Führungsverständnis
- Im Dialog mit dem Mitarbeiter
- Organisations-, Personal- und Teamentwicklung

■ Marita Karle
 ■ 22.04. - 24.04.

Teil 4 Controlling, Bilanz- und Kostenmanagement

- Externes Rechnungswesen
- Internes Rechnungswesen
- Beurteilung von Investitionen
- Unternehmenssimulation

■ Dipl.-Ing.
 Jürgen Rismondo
 ■ Reiner Schon
 ■ Markus Jäkle
 ■ 20.05. - 22.05.

Praxisbericht: Unternehmensfinanzierung – Die Förderangebote von Bürgschaftsbank und Mittelständische Beteiligungsgesellschaft

Teil 5 Projektmanagement / Innovationsmanagement / Know-how-Management / Digitalisierung / Lean Manufacturing

- Erfolgreiches Projektmanagement
- Systematisches Innovationsmanagement
- Know-how-Management/Digitalisierung
- Lean Manufacturing – die Produktion ohne Verschwendung

■ Mario H. Moeller-Zirkel
 ■ Dirk Fabian
 ■ Ulrich Wunsch
 ■ Prof. Dr.-Ing. Bernd Langer
 ■ 17.06. - 19.06.

Praxisbericht: Wissensmanagement bei AUMA Riester GmbH & Co. KG, Müllheim

Teil 6 Rechtliches Umfeld / Führungsvision und Selbstmanagement

- Das Unternehmen im rechtlichen Umfeld
- Managerhaftung im Unternehmen
- Erarbeiten der persönlichen Führungsvision
- Selbstmanagement

■ Heidrun Riehle
 ■ Marita Karle
 ■ 14.07. - 17.07.

LEAN MANAGER AUSBILDUNG 2021

Schlank in die Zukunft

-  Franz Bohn
-  Prof. Dr.-Ing. Bernd Langer
-  Prof. Dr.-Ing. Jürgen Köbler
-  Katja Maier
-  Prof. Dr.-Ing. Andreas Friedel

-  Freiburg
-  12.350 €
-  wvib-Mitglieder: 8.900 €

Einzelmodule:

-  4.240 €
-  wvib-Mitglieder: 3.160 €
-  maximal 16

Bestell-Nr. **L21-0030**

Modul 1

-  Teil 1 **08.02. - 10.02.**
-  Teil 2 **01.03. - 02.03.**
-  Teil 3 **25.03. - 26.03.**
-  Teil 4 **26.04.**

Modul 2

-  Teil 5 **19.05. - 21.05.**
-  Teil 6 **10.06. - 11.06.**
-  Teil 7 **30.06. - 02.07.**
-  Teil 8 **26.07.**

Modul 3

-  Teil 9 **27.09. - 28.09.**
-  Teil 10 **18.10. - 19.10.**
-  Teil 11 **09.11. - 10.11.**
-  Teil 12 **06.12.**

Lean Manager braucht es, um Lean-Knowhow als Kernkompetenz im eigenen Unternehmen zu etablieren. Auch wenn bei der Lean Transformation monetäre Erfolge nach einem Jahr schon deutlich zu spüren sind, muss der erreichte Zustand gesichert und weiterentwickelt werden. Für diese Aufgabe geeignete Personen sind Lean-Verantwortliche, KVP-Beauftragte, leitende Führungskräfte aus den Bereichen Fertigung und Produktion, Logistik, Qualität sowie Arbeitsvorbereitung.

Schulungskonzept – für industrielle Unternehmen gemacht!

-  Wissensvermittlung durch erfahrene, praxisorientierte Dozenten
-  Vertiefung durch Gruppenarbeit, Simulationen und Fallbeispiele
-  Praktische Umsetzung durch firmeneigene Projekte
-  Praxisberichte erfolgreicher Unternehmen
-  Ideenfindung durch Besichtigung von Best Practice Unternehmen
-  Diskussion und Erfahrungsaustausch im Netzwerk

Der Abschlusstag der Lehrgangsteile findet in der Regel bei ausgewählten Best Practice-Unternehmen statt. Dort können praxisnahe Beispiele in Augenschein genommen oder sogar in Workshops Arbeitssysteme optimiert werden.

Eine Unternehmensvorstellung sowie die ausgiebige Produktionsbesichtigung des Best Practice Unternehmens mit der Möglichkeit, Fragen an die Verantwortlichen zu stellen, ist ebenfalls Teil der Veranstaltung vor Ort.

Der Lehrgang schließt mit der Prüfung zum Lean Manager und der Übergabe der Teilnehmer-Urkunde zum Lean Manager ab.

Für alle Lehrgangsteile gilt:

Die 3 Module sind einzeln buchbar, bauen aber aufeinander auf. Sie erhalten an passender Stelle Formulare und Checklisten zur Unterstützung und freien Verfügung. Die Dozenten und Petra Ruder stehen Ihnen jederzeit für Fragen zur Verfügung.

Für alle Prüfungen gilt:

Schriftliche Prüfung und Präsentation (Hausarbeit). Sie müssen ein Thema aus der jeweiligen Stufe Lean Beauftragter, Experte, Manager auswählen. Dieses wird als Projekt (Hausarbeit) im eigenen Unternehmen ausgearbeitet. Sie erhalten Fragestellungen und Checklisten zur Unterstützung. Die Unterlagen sind vor der Prüfung einzureichen. Die Prüfung selbst besteht aus einem kurzen Multiple-Choice-Test und einer ca. 15–20 minütigen Präsentation mit anschließender Diskussion (insgesamt ca. 30 min.) .

Veranstaltungsorte

Damit die Teilnehmer Lean Management in der praktischen Anwendung erleben können, hat der wvib eine ganze Reihe Mitgliedsunternehmen gewinnen können, die hierfür ihre Türen öffnen. Ein Teil der Veranstaltungen findet im wvib-Haus in Freiburg statt, auf dem Campus Gengenbach der Hochschule Offenburg und bei Mitgliedsunternehmen.

Den Teilnehmern geht zu jedem Termin eine gesonderte Einladung zu.

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Lehrgang online zu finden.

 Petra Ruder, +49 761 4567-240, ruder@wvib.de

Modul 1 Lean Beauftragter – Methoden u. Werkzeuge
Teil 1: Standardisierung & Verbesserung

- SOS
- Standardisierung
- Visualisierung
- KVP und Problemlösungsmethoden

Teil 2: Arbeitsplatzgestaltung

- Arbeitsplatzergonomie
- Montagearbeitsplätze
- Montagezellen

Teil 3: Stabilisierung

- SMED (Schnelles Rüsten)
- TPM (Autonome Instandhaltung)

Teil 4: Prüfung Lean Beauftragter (im wvib-Haus, Freiburg): Vorstellung des persönlichen Projekts/Hausarbeit

■ Franz Bohn
■ 08.02. - 10.02.

■ Franz Bohn
■ 01.03. - 02.03.

■ Prof. Dr.-Ing.
Andreas Friedel
■ 25.03. - 26.03.

■ 26.04.

Modul 2 Lean Experte – Restrukturierung des Unternehmens
Teil 5: Prozessoptimierung & Flussfertigung

- Wertstrommanagement (Methode/Analyse)
- Materialflusssteuerung (Kanban)
- Produktionssynchronisierung (Takt, Fluß, Pull)
- Veränderungsmanagement

Teil 6: Lean Logistik

- Materialbereitstellung und- transport
- Logistik Planspiel
- Varianten- und Komplexitätsmanagement
- Supply Chain Management

Teil 7: Layout und Fabrikdesign

- Fabrikplanung / Produktionssimulation
- Grob- und Feinlayout
- Materialflussplanung / Wertstromdesign
- Digitalisierung

Teil 8: Prüfung Lean Experte (im wvib-Haus, Freiburg): Vorstellung des persönlichen Projekts/Hausarbeit

■ Prof. Dr.-Ing.
Bernd Langer
■ 19.05. - 21.05.

■ Prof. Dr.-Ing.
Andreas Friedel
■ 10.06. - 11.06.

■ Prof. Dr.-Ing.
Jürgen Köbler
■ 30.06. - 02.07.

■ 26.07.

Modul 3 Lean Manager – Führung / Führen über Ziele
Teil 9: Shopfloor Management

- Shopfloor-Kommunikation
- Transparenz und Kennzahlen
- Ressourcensteuerung
- Qualität

Teil 10: Management, Führung und Mitarbeiter-Qualifikation

- Eigenentwicklung als Führungskraft (Vorbild)
- Mitarbeiter als Verantwortliche befähigen (AKBV-Prinzip)
- Verbesserung und Problemlösung qualifiziert leiten
- Teams und Abteilungen ausrichten, Lean-Kultur erzeugen

Teil 11: Lean Administration

- Schlanke Office-Strukturen mit Fokus auf Digitalisierung
- Selbstorganisation, Effizienzsteigerung, Ablagetechniken
- Prozessanalyse & Kennzahlen im administrativen Bereich

Teil 12: Prüfung Lean Manager (im wvib-Haus, Freiburg): Vorstellung der Hausarbeit / pers. Projekt

- Abschluss: Feedback / Fach Erf

■ Prof. Dr.-Ing.
Jürgen Köbler
■ 27.09. - 28.09.

■ Philipp Scholz
■ 18.10. - 19.10.

■ Katja Maier
■ 09.11. - 10.11.

■ 06.12.

FÜHREN VON FÜHRUNGSKRÄFTEN

Reflexion und Check-up der eigenen Führungsrolle

Ute Binder-Kissel

 Gengenbach

 3.500 €

 wvib-Mitglieder: 2.500 €

 maximal 12

Bestell-Nr. **L21-0018**

 Teil 1 **20.09.**

 Teil 2 **27.10.**

 Teil 3 **30.11.**

Arbeitszeiten

Jeweils: 09.00-18.00 Uhr

Schwarzwald Hotel

Gengenbach

In der Börsiglache 4

77723 Gengenbach

Tel. +49 (0) 7803 93900

Zimmerreservierung bitte direkt mit dem Hotel absprechen.

Bis **20.08.2021** steht ein Kontingent unter dem Stichwort: „Führen von Führungskräften“ zur Verfügung.

In mittelständischen Unternehmen – gerade auch in technisch orientierten – wird stark auf die operativen Kennzahlen geachtet. Es gibt jedoch ganz wesentliche weiche Erfolgsfaktoren, die leider nicht ohne Weiteres messbar sind, aber den Unternehmenserfolg maßgeblich beeinflussen: Mitarbeitermotivation, eine wertschätzende Führungskultur, selbstständige und verantwortungsbewusste Mitarbeiter, konstruktive Zusammenarbeit in und unter den Teams etc.

Zudem wandelt sich das Verständnis von Führung: Isolierte Entscheidungen und Problemlösungen werden den Anforderungen des globalen, sich laufend wandelnden Marktes nicht mehr gerecht. Die Hauptführungsaufgabe ist es, die Zusammenarbeit unter den Mitarbeitenden positiv zu gestalten und Synergien zwischen den Beteiligten herzustellen – und zwar sowohl im Team, als auch mit anderen Bereichen. Damit werden Führungskräfte mehr zu „Dienstleistern“ ihrer Mitarbeiter, die dafür sorgen, dass diese mit allen notwendigen Ressourcen und Qualifikationen in einem motivierenden Umfeld ihrer Tätigkeit nachgehen können.

Geschäftsleitungen unterschätzen hier oftmals die Bedeutung ihrer Führungsrolle und ihrer Vorbildfunktion, denn langfristig wirkt sich ihr Verhalten immer auf die darunterliegenden Ebenen aus – positiv wie negativ. Daher ist es sinnvoll, immer wieder innezuhalten, den Führungskompass neu auszurichten, Zeit für Reflexion zu finden und Erfahrungen auszutauschen. So können Sie Ihre Führungskompetenz weiter ausbauen und Ihren persönlichen Führungsstil weiterentwickeln und weiter optimieren.

Zielgruppe: Geschäftsführer und die obere Führungsebene im Unternehmen, die erfolgreich tätig sind, bereits viel Führungserfahrung besitzen und nun ihr Führungsverhalten reflektieren und ausrichten wollen.

Teil 1 Führen von Führungskräften **Effektive und wertschätzende Mitarbeiterführung**

- Einführung in den Lehrgang
- Zeit für Führung
- Führungsstile
- Transaktionsanalyse
- Delegation zum Übertragen von Verantwortung
- Weiterentwicklung statt Kritik

Teil 2 Motivation und Konfliktmanagement **Sozialkommunikative Kompetenz und Krisenkompetenz**

- Motivation
- Sozialkommunikative Kompetenz
- Konfliktmanagement
- Fallbesprechung in Kleingruppen (kollegiale Beratung)
- Rollengespräche (mit Video-Analyse)

Teil 3 Selbstführung: Standortbestimmung und Weiterentwicklung

Führungspersönlichkeit stärken und Balance finden

- Führungspersönlichkeit
- Spieldynamiken
- Balance finden
- Antreiber-Konzept
- Fallbesprechung in Kleingruppen (kollegiale Beratung)

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Lehrgang online zu finden.

 **Heidrun Riehle**, +49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

GESTERN KOLLEGE – HEUTE VORGESETZTER

Kompaktwissen für kaufmännische Mitarbeiter in neuer Führungsrolle

Vom Kollegen zum Vorgesetzten: Wie Ihnen die Gratwanderung zwischen Kollegialität und Autorität gelingt. Dabei ist Mitarbeiterführung kein angeborenes Talent – erfolgreiches Führen von Mitarbeitern lässt sich lernen und trainieren. Diese Seminarreihe soll dazu beitragen, dass Sie Ihre neue Rolle als Führungspersönlichkeit entwickeln und festigen.

Teil 1 Basiskompetenz: Führung

Führungsaufgaben und Selbstmanagement

Sie setzen sich intensiv mit Ihrer neuen Führungsrolle auseinander und entwickeln Ihr persönliches Führungsprofil. Sie erkennen mögliche „Fallen“ und sind so in der Lage, Führungsfehler zu Beginn Ihrer Laufbahn zu vermeiden. Da viele neue Führungsaufgaben auf Sie zukommen, optimieren Sie Ihr Selbstmanagement, setzen zielgerichtet Prioritäten und gehen aktiv mit Zeitfallen um. Sie erfahren, was das Hauptinstrument des Zeitsparens – Delegation – schwierig macht, und wie Sie das Delegieren sinnvoll und zielgerichtet einsetzen können.

Teil 2 Führungskommunikation

Motivation und Gesprächsführung

Sie erlernen das Handwerkszeug für Ihren neuen „Beruf“. Kompetentes Führen erfordert ein gelungenes Motivieren der Mitarbeiter einerseits und eine positive, zielgerichtete Führungskommunikation andererseits. Sie erfahren, wie Sie eine positive Arbeitsatmosphäre mit motivierten Mitarbeitern schaffen können. Zur Führungskommunikation zählen Gesprächstechniken, die wertschätzende, klare und zielgerichtete Mitarbeitergespräche ermöglichen. Als Unterstützung dient Ihnen das Modell der Transaktionsanalyse. Das Seminar gibt Ihnen Raum für aktive Teilnahme durch das Training mit Video-Feedback.

Teil 3 Schwierige Situationen für Führungskräfte

Konfliktmanagement

Konflikte kosten Nerven, Zeit und Geld, wobei unausgetragene Konflikte besonders viel Energie binden. In diesem Seminar betrachten Sie Konflikte als „normal“, nämlich als Ausdruck der Entwicklung von Organisationen und stärken Ihre persönliche Konfliktkompetenz. Sie lernen Wege und Möglichkeiten kennen, in Konflikten souverän und konstruktiv zu handeln und dabei im emotionalen Gleichgewicht zu bleiben. Das Seminar gibt Ihnen Raum für aktive Teilnahme durch das Vorstellen eigener Praxisbeispiele und das Training mit Video-Feedback.

Teil 4 Persönliche Weiterentwicklung für

Führungskräfte

Standortbestimmung und Selbstentwicklung

Führungskräften fehlt oft die Zeit (und Geduld) für die zentralen Fragen des persönlichen Handelns. Gute Leistungen im Beruf sind nur möglich, wenn man sein eigenes Tun reflektiert und daraus Erfolgsursachen bzw. Fehlerquellen ableitet. Zur beruflichen Weiterentwicklung gehört, sich eigene Stärken und Schwächen bewusst zu machen, Selbst- und Fremdbild zu vergleichen, blinde Flecken aufzudecken, Ziele zu finden und dann die richtigen Maßnahmen zur Erreichung der eigenen Ziele abzuleiten. Zu diesem Selbstcoaching sind die Instrumente aus der Transaktionsanalyse besonders geeignet. Das Seminar bietet Raum für eigene Praxisbeispiele.

Teil 5 Führungstraining – Refresher

Auffrischung / Schwierige Situationen

Dieser Seminarteil dient sowohl der Auffrischung der bearbeiteten Führungsthemen als auch der Besprechung praktischer Beispiele aus dem Berufsalltag der Führungskräfte. Der Refresher „Führungstraining“ hat das Ziel, die Themen der vierteiligen Seminarreihe „Gestern Kollege – heute Vorgesetzter“ aufzufrischen und mit neuem Input anzureichern. Dabei lebt er vor allem von den praktischen Fallbesprechungen der Teilnehmer.



Ute Binder-Kissel

Freiburg

3.250 €

wvib-Mitglieder: 2.500 €

maximal 12

Bestell-Nr. L21-0009

Teil 1 19.01.

Teil 2 08.02.

Teil 3 08.03.

Teil 4 12.04.

Teil 5 14.09.

Bestell-Nr. L21-0010

Teil 1 21.04.

Teil 2 17.05.

Teil 3 14.06.

Teil 4 12.07.

Teil 5 13.12.

Bestell-Nr. L21-0012

Teil 1 15.09.

Teil 2 11.10.

Teil 3 10.11.

Teil 4 15.12.

Jahreswechsel 2021/2022

Teil 5 09.05.2022

Heidrun Riehle, +49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

IN FÜHRUNG GEHEN

Mitarbeitende und Teams erfolgreich führen und coachen

A Andrea Münzer

K Karlsruhe

€ 3.500 €

€ wvib-Mitglieder: 2.500 €

📅 maximal 12

Bestell-Nr. **L21-0017**

📅 Teil 1 **22.04.**

📅 Teil 2 **10.06.**

📅 Teil 3 **22.07.**

📅 Teil 4 **23.09.**

Verbundenheit, Offenheit und gemeinsame Ziele sind zentral für ein gelingendes Miteinander. Wichtig dabei ist die Selbsterkenntnis. Sie ist das grundlegende Handwerkszeug, um sich selbst und andere zu führen.

Lehrgangsziel

In den Führungstrainings lernen die Teilnehmenden, sich und andere zu führen. Sie erfahren mehr über ihr Führungsverhalten und ihr ungenutztes Potenzial. Die individuellen Fähigkeiten werden trainiert durch direkte Erfahrung und Üben unter Praxisbedingungen.

Zielgruppe: Führungskräfte aus dem mittleren Management mit ca. 1-2 Jahren Führungserfahrung; Abteilungsleiter, Teamleiter, Schichtführer, Gruppenleiter.

Teil 1 Führungskompetenzen und persönliche Arbeitsmethodik

Welche Kompetenzen und Persönlichkeitseigenschaften zeichnen Führungskräfte aus? Wie sieht die Rolle von Führungskräften aus? In einem mehr und mehr dynamischen Umfeld, das zudem von Planungsunsicherheiten geprägt ist, bleibt kaum Zeit für Führung. Sie überprüfen ihr Selbstmanagement, setzen zielgerichtet Prioritäten und gehen aktiv mit Zeitfallen um.

1. Führung im agilen Umfeld

- Führungskraft als Persönlichkeit
- Führungskompetenzen reflektieren

2. Selbstmanagement

- Prioritäten richtig setzen
- Zeitfallen beseitigen
- Arbeitsorganisation optimieren

3. Delegation

- Eigene Hürden und Widerstände erkennen
- Vorgehen beim Delegieren
- Motivierende Übergabegespräche

Teil 2 Führungskommunikation und Gesprächsführung

Teamarbeit braucht viel Motivation und Kommunikation, wenn ein gemeinsames Ziel erreicht werden soll. Sie erfahren, wie sie eine positive Arbeitsatmosphäre schaffen können und lernen ihre Kommunikationsfähigkeit mit den wichtigsten Gesprächstechniken weiter zu verbessern.

1. Motivation durch Kommunikation

- Grundmotive und Antriebsfaktoren
- Individuelle Motivation identifizieren
- Demotivation vorbeugen

2. Gespräche steuern mit Kommunikationstools

- Aktives Zuhören, Fragetechniken
- Positive Transaktionen
- Kooperative u. konstruktive Gespräche führen (Rollen-gespräche)

Teil 3 Umgang mit schwierigen Situationen

Wer erlebt hat, wie befreiend es sein kann, einen Konflikt anzusprechen und zu bereinigen, weiß, wie wertvoll und bereichernd Konflikte sein können. Sie lernen Wege und Möglichkeiten kennen, in Konflikten souverän und konstruktiv zu handeln und dabei im emotionalen Gleichgewicht zu bleiben.

1. Konflikte erkennen

- Ursachen und Symptome von Konflikten
- Frühwarnsystem entwickeln

2. Konflikte analysieren

- Dynamik der Eskalation in Konflikten
- Konflikte sichtbar machen mit dem Thomann-Schema

3. Konflikte lösen

- Eigener Stil zur Konfliktlösung erkennen
- Konfliktgespräche führen
- Führungskraft als Konfliktmoderator

Teil 4 Selbstbestimmung und Selbstentwicklung

Führen heißt nicht nur, andere zu führen, sondern auch sich selbst. Das erfordert eine permanente Auseinandersetzung mit der eigenen Führungspersönlichkeit. Sie reflektieren Ihre Persönlichkeitsstruktur und Ihre Verhaltensmuster und entwickeln ein Gespür, wo Sie ihren alltäglichen Führungs- und Kommunikationsstil neu justieren können.

1. Die eigene Persönlichkeitsstruktur

- Das Egogramm: Fragebogen und Auswertung
- Fallbeispiele

2. Antreiberkonzepte

- Psych. Stresskonzepte: Fragebogen und Auswertung
- Positiver Umgang mit Antreibern

3. Psychologische Spiele

- Drama-Dreieck: Manipulationen erkennen
- Typische Bürospele
- Konstruktive Ausstiegsstrategien

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Lehrgang online zu finden.

📞 Heidrun Riehle, +49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

DER NACHFOLGER IN DER FÜHRUNGSROLLE

Nutzen Sie das Potenzial für einen gelungenen Wechsel

Ihr Vorgänger hat es anders getan als Sie – hoffentlich –, und beide Managementstile sind gut und richtig zur jeweiligen Zeit. In Ihrer neuen Rolle als Firmennachfolger ist die Voraussetzung für Ihren Erfolg, die Leistung Ihres Vorgängers zu würdigen und sich selbst authentisch zu präsentieren. Dazu gehört, sich aktiv einzubringen, transparent und konsequent zu sein.

Für Mitarbeitende und Geschäftspartner ist der Wechsel an der Firmenspitze eine einschneidende Veränderung. Dabei ist es entscheidend, dass Sie Ihre relevanten Stakeholder für sich gewinnen und gemeinsam den vor Ihnen liegenden Weg beschreiten. Stellen Sie die Weichen richtig! Organisieren und entwickeln Sie die Zusammenarbeit, führen Sie transformational.

Der Lehrgang unterstützt Sie dabei, schnell und sicher in Ihre neue Rolle als Firmennachfolger hineinzuwachsen und diese wirkungsvoll auszufüllen. Sie reflektieren Ihre Persönlichkeit, Ihre Vision, Ihre Werte und Ihr Führungsverständnis und erarbeiten, wie Sie diese am besten in den Alltag transportieren und integrieren können.

Bereits im Vorfeld des Lehrgangs teilen Sie der Dozentin Ihre individuellen Anliegen mit, so dass der Lehrgang auf die Gruppe maßgeschneidert werden kann.

Zielgruppe: Junioren und Nachfolger der Unternehmensleitung.

Teil 1 Der wirksame Start als Nachfolger

Sich finden in der neuen Rolle

- Welche Ansätze oder Pläne haben Sie zur Gestaltung der Firmennachfolge?
- Reflektieren Sie Ihren Werdegang und nehmen Sie bewusst das mit in Ihre Zukunft, was für Sie nützlich und wichtig ist
- Überprüfen Sie Ihre Werte, Ihre Einstellung und Ihr Führungsverständnis. Stellen Sie diese den Unternehmenswerten, der Unternehmenskultur gegenüber
- Gestalten Sie den Wechsel zum Nachfolger erfolgreich

Sich und Ihr Leitungsteam richtig einschätzen

- Kennenlernen des persolog Persönlichkeitsprofils
- Das eigene Persönlichkeitsprofil verstehen
- Ich und mein Leitungsteam – Zusammensetzung der Persönlichkeiten und deren Auswirkung in der Zusammenarbeit

Kollegiale Fallbearbeitung

- Einbringen von Themen/Anliegen, die Sie im Führungsalltag und im Hinblick auf die Übernahme der Unternehmensleitung beschäftigen
- Erarbeiten von konkreten Lösungsansätzen aus verschiedenen Blickwinkeln

Teil 2 Review zu Teil 1

Reflexion der Entwicklung der Teilnehmer seit dem ersten Lehrgangsteil

- Was hat sich in den 180 Tagen getan und entwickelt?
- Was ist gelungen?

Gemeinsames Nachjustieren oder Weiterentwickeln der nächsten Schritte

- Wo lief es anders als gedacht? Und was wollen/können Sie tun?
- Welcher Schritt steht an und was braucht es noch dazu?

■ Marita Karle

■ Teil 1: Saint-Hippolyte

■ Teil 2: Freiburg

■ 3.500 €

■ wvib-Mitglieder: 2.500 €

■ maximal 12

Bestell-Nr. L21-0032

■ Teil 1 **15.09. - 16.09.**

■ Teil 2 **24.03.2022**

Teil 1:

Hôtel Val-Vignes

23 Chemin du Wall

68590 Saint-Hippolyte

(Frankreich)

Tel. +33 3 89 22 34 00

contact@valvignes.com

www.valvignes.com/de

Zimmerreservierung, auch bei Anreise am Vortag, bitte direkt mit dem Hotel absprechen.

Bis **17.08.2021** steht im Hôtel Val-Vignes ein Zimmerkontingent unter dem Stichwort „wvib Nachfolger“ zur Verfügung.

Teil 2:

Dorint Resort An den Thermen

An den Heilquellen 8

79111 Freiburg

<https://hotel-freiburg.dorint.com>

■ **Frank Wolf**, +49 761 4567-460, ra.wolf@wvib-recht.de

VERTRAGSMANAGER

Mehr Sicherheit in der Vertragsgestaltung durch Kenntnis der rechtlichen Grundlagen

▣ Andreas Roßmanith
▣ Sebastian Seidler

▣ Freiburg
€ 2.600 €
€ wwib-Mitglieder: 1.980 €
▣ maximal 12

Bestell-Nr. L201-0008

▣ Teil 1 **01.02.**
▣ Teil 2 **01.03.**
▣ Teil 3 **29.03.**
▣ Teil 4 **03.05.**

Geschäfte werden per Handschlag besiegelt, auf das gegebene Wort ist unter ehrbaren Kaufleuten Verlass – eine romantische Vorstellung, die (wenn sie je zutraf) eher im 19. Jahrhundert anzusiedeln ist als im modernen Wirtschaftsleben, in der sie keine Relevanz mehr besitzt. Insbesondere auf längere Zeit geplante Geschäftsbeziehungen werden heutzutage fast ausschließlich auf Basis von teilweise sehr umfangreichen und detaillierten, schriftlichen Vertragswerken angelegt. Dabei bleibt es nicht nur beim (Rahmen-)Liefervertrag, der die Grundlagen für den Austausch von Waren und Geld regelt. Bereits im Vorfeld schließen die zukünftigen Vertragsparteien Vereinbarungen wie z.B. ein Memorandum of Understanding (MoU), in dem sie ihren Willen zur zukünftigen Zusammenarbeit festschreiben oder eine Geheimhaltungsvereinbarung, in welcher sie sich ein- oder gegenseitig zur Vertraulichkeit verpflichten. Flankiert wird das Ganze häufig noch durch Qualitätssicherungsvereinbarungen, in denen definiert wird, wann ein die Gewährleistung auslösender Mangel des Produkts vorliegt und in welchem Umfang Warenausgangs- und/oder Wareneingangsprüfungen vorzunehmen sind. Daneben stehen Allgemeine Verkaufs- oder Lieferbedingungen des Verkäufers den Allgemeinen Einkaufsbedingungen des Käufers gegenüber und es wird darum gestritten, ob und wenn ja, welche dieser AGB gelten sollen.

Nur die wenigsten mittelständischen Unternehmen sind jedoch in der Lage, Juristen zu beschäftigen, die die Vertragsverhandlungen begleiten und die Vertragstexte kritisch auf Haftungs- und sonstige Fallen prüfen. In den meisten Firmen sind Mitarbeiter mit Vertragsverhandlungen und -abschlüssen betraut, die von ihrer Ausbildung und ihrem beruflichen Werdegang her über keine oder nur wenige Rechtskenntnisse verfügen. In diesem Aufgabenbereich tun sie sich nicht zuletzt deshalb schwer, weil Rechts- und Umgangssprache deutlich voneinander abweichen. Diese Mitarbeiter für ihre Aufgabe fit zu machen, ihnen die Struktur und den Aufbau von Verträgen näher zu bringen, ihnen zu helfen, kostenträchtige Fehler in der Vertragsgestaltung zu vermeiden und ihnen damit die Scheu vor der Vertragsbetreuung zu nehmen, ist Ziel dieses praxisorientierten Lehrgangs.

Lehrgangsziel

Die Teilnehmer werden anhand von konkreten Gestaltungsbeispielen in die Lage versetzt, die Eigenarten von verschiedenen Vertragstypen zu erkennen, sich mit deren Rechtsgrundlagen vertraut zu machen und Vertragsbestandteile, insbesondere Klauseln, auf ihre Bedeutung und ihre Haftungsrisiken zu analysieren. Sie lernen, Strategien und Taktiken für die Vertragsverhandlung zu entwickeln, eigene Ansprüche aus den Verträgen richtig geltend zu machen und unberechtigte Ansprüche des Vertragspartners erfolgreich abzuwehren.

Zielgruppe: Der Lehrgang richtet sich an Kaufmännische Leiter (aus allen Bereichen), Vertrieb, Einkauf, Geschäftsleitung, Projektleiter.

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wwib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Lehrgang online zu finden.

▣ Tobias Kern, +49 761 4567-410, ra.kern@wwib-recht.de

Teil 1 Grundlegendes zum Vertrag

- Vertragsschluss: Angebot und Annahme, Bestellungen, Rolle der Auftragsbestätigung, kaufmännisches Bestätigungsschreiben, elektronischer Geschäftsverkehr
- Abschlussvollmacht und Vertrauensschutz
- Bonitätsprüfung: Wo erhalte ich Informationen zu meinem Vertragspartner?
- Dispositives vs. zwingendes Recht: Was ist verhandelbar, was nicht?
- Einbeziehung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen: Einkaufsbedingungen contra Liefer-/Verkaufsbedingungen
- Die klassischen Vertragsarten: Kaufvertrag, Werkvertrag, Dienstvertrag
- Industrietypische Vertragsformen:
 - im Vorfeld (Vertragsanbahnung): MoU, Lol, Geheimhaltungsvereinbarung
 - in der Durchführung: Sukzessivlieferungsverträge
 - Rahmenlieferverträge, QSV, Lizenz- und Technologietransferverträge in der Absicherung: Garantien, (Bank-)Bürgschaften, Akkreditive, Patronatserklärungen

Teil 2 Vertragsinhalt, Vertragsaufbau

Erläuterungen an einem praktischen Beispiel oder Vertragsmuster

- Definitionen, Spezifikationen, Leistungsbeschreibungen
- Exklusivitätsregelungen und Kartellrecht
- Vereinbarung von Incoterms® – aber richtig!
- Vertragszeitplan: Liefertermine, Verzug
- Mitwirkungspflichten des Auftraggebers, Beistellungen
- Vergütung: Preis, Zahlungsbedingungen, Zahlungsverzug, Skonto
- Eigentumsvorbehalt, sonstige Sicherungsrechte
- Aufrechnung und Abtretung
- Rechte und Pflichten bei Mängeln: Gewährleistung vs. Garantie, Möglichkeiten der Haftungsbegrenzung, Wareneingangskontrolle
- Wirkung der Abnahme
- Sonstige Haftung: Verschulden bei Vertragsschluss, Produkthaftung, Produzentenhaftung
- Muss man Vertragsstrafen/Pönalen akzeptieren?
- Beendigung des Vertrags: Zeitablauf, Kündigung
- Rechtswahl bei Auslandsverträgen: Vor- und Nachteile
- UN-Kaufrecht, Schweizer Recht, Rom I-Verordnung
- Gerichtsstandsvereinbarungen: Was bringen Schiedsgerichte?
- Abstimmung einzelner Verträge aufeinander, Rangfolge

Teil 3 Vertragsverhandlungen sicher und erfolgreich führen

- Verhandeln als Kunst statt als Kampf: Grundprinzipien der Verhandlungspsychologie
- Warum „nett und freundlich“ oder besonders „hart“ sein nicht zieldienlich ist: Verhandeln nach dem Harvard-Konzept, hart in der Sache und zugleich sanft zu den Menschen
- Eine professionelle Vorbereitung ist die halbe Miete: Die eigenen Ziele und die passende Verhandlungsstrategie mit Leitfragen und einer Vorbereitungs-Checkliste erarbeiten
- Die eigene Kraft für Verhandlungen ausbauen: Die BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement) in vier Schritten erarbeiten und die mögliche BATNA des Verhandlungspartners überlegen
- Es ist derjenige mächtiger, der weniger vom Anderen will: Verhandeln aus der vermeintlich schwächeren Position heraus
- Prinzipien des Verhandlungs-Judos: Aus der Zwickmühle des Angriffs und des Gegenangriffs aussteigen
- Wenn mehrere Personen am Verhandlungstisch sitzen: Jenseits der „Good Guy Bad Guy“-Strategie Unterschiede nutzen
- Grundlegende kommunikationspsychologische Techniken (Fragetechniken, Beziehungsgestaltung, Feedback, Emotionsregulation) und deren Anwendung in Verhandlungssituationen
- Wenn der Verhandlungspartner faule Tricks anwendet oder ethische Prinzipien verletzt: Verhandlungen „jenseits“ des Harvard-Konzeptes

Teil 4 Versicherungsschutz, Vertragsdurchführungs-, Vertragsänderungs- und Claim-Management

- Was ist versicherbar?
- Wie prüfe ich meinen Versicherungsschutz?
- Welche Vertragsklauseln haben Auswirkungen auf meinen Versicherungsschutz?
- Wie gehe ich mit Versicherungsanforderungen meiner Kunden um?
- Instrumente der Planung und Steuerung der Vertragsüberwachung und -ausführung
- Änderungen der Vertragsbedingungen erkennen, bewerten und umsetzen
- Vertragsstörungen frühzeitig erkennen, richtig bewerten und schnell sowie effektiv beseitigen
- Die Verjährungsfälle: Vermeidungsstrategien
- Claims richtig geltend machen: Ansprüche erkennen, Vorgehensweisen, Taktiken der Claims-Verhandlung
- Rechtsdurchsetzung im internationalen Geschäft

FÜHREN FÜR MEISTER, SCHICHTFÜHRER UND TEAMLEITER

Basiswissen und Führungsqualifizierung für Führungskräfte in der Produktion

■ Eleonora Klamm

- Freiburg
- 2.600 €
- wvib-Mitglieder: 1.980 €
- maximal 12

Bestell-Nr. **L21-0002**

- Teil 1 **11.01.**
- Teil 2 **08.02.**
- Teil 3 **08.03.**
- Teil 4 **20.09.**

Bestell-Nr. **L21-0003**

- Teil 1 **22.03.**
- Teil 2 **26.04.**
- Teil 3 **17.05.**
- Teil 4 **15.11.**

Bestell-Nr. **L21-0004**

- Teil 1 **10.05.**
- Teil 2 **21.06.**
- Teil 3 **12.07.**
- Teil 4 **10.01.2022**

Bestell-Nr. **L21-0005**

- Teil 1 **05.07.**
- Teil 2 **27.09.**
- Teil 3 **18.10.**
- Teil 4 **04.04.2022**

Bestell-Nr. **L21-0001**

- Teil 1 **04.10.**
- Teil 2 **22.11.**
- Teil 3 **13.12.**
- Teil 4 **20.06.2022**

Führung beginnt dann, wenn Ziele nicht mehr nur durch Fleiß und Organisation des Einzelnen erreicht werden können, sondern wir andere dazu benötigen. Wer Mitarbeitende motivieren und den Wirkungsgrad der eigenen Leistung erhöhen möchte, benötigt Führungskompetenz. Im Lehrgang lernen Sie Ihre Rolle als Führungskraft besser kennen und erfahren, wie Sie Mitarbeitende wirksamer führen können. Einer der Schwerpunkte der Weiterbildung ist der gemeinsame Erfahrungsaustausch und das Arbeiten mit den eigenen Praxisbeispielen. Durch Impulsvorträge, Teilnehmerdiskussionen, Einzelübungen mit Selbstreflexion, Partner- und Gruppenarbeiten sowie Gesprächssimulationen erreichen Sie mehr Sicherheit in Ihrer Position als Führungskraft.

Zielgruppe: Dieser Lehrgang richtet sich in erster Linie an Mitarbeitende aus Produktionsunternehmen (Meister, Schichtführer, Teamleiter). Auch geeignet für Nachwuchsführungskräfte, junge Führungskräfte und Mitarbeitende, welche die Rolle der Führungskraft neu übernommen haben.

Teil 1 Jetzt bin ich Führungskraft

Die komplexe Arbeitswelt stellt hohe Anforderungen an die Fähigkeiten von Führungskräften. Sie müssen Ziele erreichen, Mitarbeitende motivieren und den eigenen Verantwortungsbereich erfolgreich führen. Hierfür sind Führungsqualitäten erforderlich. Die Entwicklung der eigenen Persönlichkeit und das Finden der eigenen passenden Führungsinstrumente stehen dabei im Vordergrund. Denn durch ihre Führungskompetenz erzielen Führungskräfte nachhaltige Erfolge für das Unternehmen.

- Grundlagen der Führung
- Die Persönlichkeit der Führungskraft
- Führungsstile verstehen

Teil 2 Gesprächskompetenz im Alltag zeigen

Führung heißt nicht Macht auszuüben, sondern Menschen zu unterstützen, Stärken zu erkennen, zu fördern und richtig einzusetzen, um gemeinsam Ziele zu erreichen. Damit mir dies als Führungskraft gelingt, ist es wichtig, dass ich mir meiner Rolle als Führungskraft bewusst bin, mich selbst gut organisieren und Prioritäten setzen kann. Außerdem erfordert erfolgreiche Führung wirkungsvolle Kommunikation.

- Reflektion meiner Rolle als Führungskraft
- Zeit- und Selbstmanagement
- Delegieren und Prioritäten setzen
- Die Rolle der Kommunikation in der Führung

Teil 3 Kommunikation als motivierendes Führungsinstrument

Eine bewusste Kommunikation fördert den wirkungsvollen Dialog zwischen Führungskraft und Mitarbeiter und somit die Qualität der Zusammenarbeit. Wer Kommunikation als Instrument richtig einsetzt, schlägt eine Brücke zum Mitarbeitenden und motiviert ihn zum eigenständigen Handeln.

- Mitarbeitermotivation und -demotivation
- Wertschätzung und Anerkennung
- Schwierige Gespräche erfolgreich führen (konstruktiv kritisieren)

Teil 4 Mein Team

Erfolgreiche und vertrauensvolle Teamarbeit sollte nicht dem Zufall überlassen werden. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass sich Führungskräfte immer wieder mit dem eigenen Team auseinandersetzen und schauen, wo das Team steht. Des Weiteren ist die Reflexion des eigenen Teams Voraussetzung, dass Mitarbeitende optimal nach ihren Stärken und Talenten eingesetzt werden können.

- Mein Team
 - Die Phasen eines Teams
 - Teamrollen
- Stakeholder Management (erfolgreich netzwerken)
- Persönliche Standortbestimmung – wo stehe ich heute und wo möchte ich hin?
- Reflexion und Verankerung des bisher Gelernten

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Lehrgang online zu finden.

■ Angelika Flügel, +49 761 4567-420, ra.fluegel@wvib-recht.de

MEISTERKURS FÜR VORGESETZTE AUS PRODUKTION UND LOGISTIK OHNE MEISTERAUSBILDUNG

Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen, so heißt es in einem alten deutschen Sprichwort. Um Meister zu werden, muss man sich Fähigkeiten aneignen und Kompetenzen aufbauen. Das gilt im Übrigen auch für alle anderen Vorgesetztenpositionen. Gute Mitarbeiter aus Produktion und Logistik werden oft wegen ihrer sehr guten fachlichen Fähigkeiten befördert und sind dann auf einmal mit Führungsaufgaben betraut. Dann müssen sie neue, ganz andere Themen und Fragestellungen bewältigen als bisher. Jetzt gilt es auch, die dafür erforderlichen Kompetenzen aufzubauen. Dabei geht es zum Beispiel um die Fragen: Wie führe ich mein Team? Was bedeutet Führen im Prozess? Welche Rechte habe ich als Führungskraft? Wo enden diese Rechte? Wie wirkt sich mein Führungsverhalten auf das betriebswirtschaftliche Ergebnis aus?

In diesem Lehrgang gewinnen Sie Sicherheit in Ihrer wichtigen Führungsrolle. Sie setzen sich mit den wichtigsten Fragen auseinander, die für Führungskräfte von Bedeutung sind. Sie erhalten einen Überblick über ihre Führungsaufgaben, beschäftigen sich mit den Führungsstilen und deren Auswirkungen, lernen, wie Motivation entsteht und wie Sie Demotivation verhindern können. Sie erhalten einen Überblick über wichtige Vorschriften, die Ihrer Führungstätigkeit den Rahmen geben, gewinnen Sicherheit bei der Gesprächsführung und der Information Ihrer Mitarbeitenden und lernen viel über betriebliche Zusammenhänge. Wir erarbeiten die Themen gemeinsam; Sie und Ihre Fragen stehen im Mittelpunkt. Ebenso Ihre Erfahrungen, denn der Erfahrungsaustausch, das Arbeiten an konkreten Beispielen aus der Arbeitswelt der Teilnehmenden sind sehr wichtig: sie helfen Ihnen bei der Umsetzung der Erkenntnisse in die Praxis.

Zielgruppe: Führungskräfte aus Produktion und Logistik, Nachwuchsführungskräfte, Schichtleiter und Vorarbeiter, Meister, sowie deren Stellvertretungen.

Teil 1

Führung und Prozessmanagement

- Erwartungen an die Führungskraft
- Führungsinstrumente
- Führen im Prozess
- Motivation und Demotivation
- Konkrete Fragen aus dem Führungsalltag

Betriebswirtschaftliche Grundlagen

- Betriebswirtschaftliches Planspiel/betriebswirtschaftliche Simulation
- Führungsentscheidungen
- Kosten und Leistungen
- Aufwand und Ertrag
- Gewinn- und Verlustrechnung
- Kalkulation
- Führungsentscheide im Praxisalltag

Teil 2

Information und Gesprächsführung

- Kommunikation als Führungsaufgabe
- effektive Weitergabe von Informationen im Arbeitsalltag
- Lob und Kritik
- Anerkennungsgespräch
- Kritikgespräch
- Beurteilung und Zielvereinbarung
- Kommunikation im Arbeitsalltag

Rechtliche Rahmenbedingungen

- Arbeitszeitordnung
- Betriebsverfassungsgesetz
- HGB und BGB
- Tarifrecht
- Betriebsvereinbarungen
- Betriebsordnung
- Abmahnung

■ Eberhard P. Flamm

■ Freiburg

■ 2.600 €

■ wvib-Mitglieder: 1.980 €

■ maximal 12

Bestell-Nr. **L21-0006**

■ Teil 1 **15.03. - 16.03.**

■ Teil 2 **19.04. - 20.04.**

Bestell-Nr. **L21-0007**

■ Teil 1 **11.10. - 12.10.**

■ Teil 2 **29.11. - 30.11.**

■ Frank Wolf, +49 761 4567-460, ra.wolf@wvib-recht.de

BETRIEBSLEITER

Schlank, kostengünstig und kundenorientiert produzieren – endlich raus aus dem Hamsterrad

■ Armin Stiefvater
■ Maik Mußler
■ Dr. Markus Maier

Führung und Betriebsorganisation mit betriebswirtschaftlichen Grundlagen, Arbeitssicherheit und Umweltschutz als Praxisbericht, alle Elemente einer schlanken Produktion mit Best-Practice-Besuch. Projektmanagement, Prozesse und die Produktion der Zukunft.

■ Freiburg
■ Best-Practice in einem Unternehmen
■ 3.900 €
■ wvib-Mitglieder: 2.970 €
■ maximal 12

Die Teilnehmer lernen Werkzeuge und Umsetzungsmöglichkeiten kennen, um die Herausforderungen der täglichen Arbeit zu bewältigen. Praxisnah vermittelt und im Kollegenkreis diskutiert, lässt sich das Erlernte sofort umsetzen und hilft, das „Hamsterrad“ zu verlassen, in dem der Betriebsleiter üblicherweise steckt.

Zielgruppe: Geschäftsführer, Technische Leiter, Betriebsleiter, Produktionsleiter und Nachwuchsführungskräfte aus Produktionsbereichen.

Bestell-Nr. **L21-0019**

■ Teil 1 **11.05. - 12.05.**
■ Teil 2 **23.06. - 24.06.**
■ Teil 3 **22.07. - 23.07.**

Teil 1 Führung und Betriebsorganisation

- Betriebswirtschaftliche Grundlagen
 - Herstellkosten, Deckungsbeitrag, Bestandskosten
 - Kennzahlen
- Produktionsmanagement, QKL-Dreieck
- Führung, Zielvereinbarungen + Leistungsbeurteilungssysteme, Prämien
- Ideenmanagement
- Personalplanung, Schichtplanung

Praxisbericht

- Health, Safety, Environment
 - Arbeitsschutz
 - Umweltschutz und Nachhaltigkeit
 - Werkschutz
 - Rechtliche Grundlagen

Teil 2 Schlanke Produktion

- Die sieben Arten der Verschwendung
- 5S-Methode, Planspiel
- Visuelles Management, KVP und Standards
- Kennzahlen und OEE
- Rüstzeitoptimierung durch SMED
- TPM: Stufen der autonomen Instandhaltung
- Synchroner Produktion und Wertstromdesign
- Produktionssteuerung und Kanban
- Lean Logistik
- Shopfloor Management
- Führen im KVP-Umfeld

Praxis: Best-Practice-Besuch

- Lean in der Umsetzung und Betriebsrundgang
- Diskussion

Teil 3 Projekte, Prozesse und Produktion der Zukunft

- Projektmanagement
 - Projektplanung
 - Kostenplanung und Projektcontrolling
 - Selbst- und Zeitmanagement
 - Projekte erfolgreich managen
- Qualitätsmanagement
 - Normen und QM-Systeme
 - Problemlösungsprozesse
 - Kommunikation und Fehlerkultur
 - Lieferantenentwicklung
 - Prozess- und Risikomanagement
- Industrial Engineering
 - Arbeitsplatzgestaltung, Ergonomie
 - Automatisierung
 - Strukturierte Datenanalyse
 - Die smarte Fabrik

Anforderungen an den Betriebsleiter von heute:

- Produzieren Sie kostengünstig, termingerecht, fehlerfrei
- Verkürzen Sie die Durchlaufzeiten, reduzieren Sie die Bestände, halten Sie die Termine ein und reagieren Sie spezifisch auf Kundenanfragen und -bedürfnisse
- Sehen Sie Ihre Mitarbeiter als wertvollste Ressource und setzen Sie diese qualifiziert ein
- Führen Sie kompetent, zielorientiert und seien Sie Vorbild
- Binden Sie Ihre Mitarbeiter in die operativen Entscheidungsprozesse ein
- Steigern und stabilisieren Sie die Verfügbarkeit der Anlagen und Maschinen in der Produktion
- Produzieren Sie auftragsbezogen in kleinsten Losgrößen

Dieser Lehrgang vermittelt Ihnen ein fundiertes Basiswissen mit Praxisbezug für alle Anforderungen, die Ihnen im Tagesgeschäft begegnen. Legen Sie los und verlassen Sie das Hamsterrad.

■ Dr.-Ing. Gerrit Christoph
+49 761 4567-200, christoph@wvib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Lehrgang online zu finden.

LOGISTIKLEITER

Logistik aktiv gestalten – 3x2 Tage geballtes Logistik-Know-how

Unternehmenserfolg basiert heute mehr denn je auch auf einer leistungsfähigen Logistik. Durch die Umsetzung der LEAN-Prinzipien und Wertstromoptimierungen gibt es prinzipiell neue Fragestellungen, wie die Logistik dazu passend designed werden kann. Doch nicht nur die Prozesse, sondern auch die technische Ausgestaltung, die Organisation, die Einbindung der Belegschaft – auch an den Schnittstellen – sowie das Managen der Logistik werden dabei zu einer zentralen Schlüsselaufgabe. Ebenso wird eine optimale Logistik auch KVP-Impulse an die Prozessbeteiligten senden. Ergänzende Aufgabenstellungen gibt es im standort- und unternehmensübergreifenden Logistiknetz. Die optimale Wahrnehmung dieser Aufgabe setzt voraus, dass die Mitarbeitenden zur Funktionserfüllung der Aufgaben aktuelles und umfassendes Fachwissen besitzen. Dazu werden Systeme, Methoden, Werkzeuge und deren praktische Anwendung vermittelt und diskutiert. Neben der internen Logistik zwischen den eigenen Rampen wird in dieser Fachausbildung auch aktuelles Supply-Chain-Managementwissen vermittelt. Ein Lehrgang mit praxisorientiertem Workshop-Charakter!

Zielgruppe: Der Lehrgang richtet sich an Führungs- und Fachkräfte, Nachwuchsführungskräfte aus den Bereichen Produktions-, Beschaffungs-, Lagerlogistik, Planung, Steuerung und Industrial-Engineering, die sich zum „Logistik-Manager für Produktionsbetriebe“ qualifizieren möchten. Nach Besuch dieser Fachausbildung kennen Sie die geeigneten Optimierungsmethoden und beherrschen die modernsten Instrumente einer effizienten, verschwendungs- und bestandsarmen Material- und Lagerwirtschaft. Sie sind in der Lage die logistische Leistungsfähigkeit und somit den Lieferservice entlang der gesamten logistischen Wertschöpfungskette zu verbessern.

Teil 1 Einführung und systemtheoretische Grundlagen

- Logistische Themengebiete: Funktion, Ebene, Gegenstand
- Strategische Dimension: Megatrends & Footprint, Bedeutung für die Logistik
- Logistik im Kontext des synchronen Produktionssystems und des Produktlebenszyklus
- Logistik im LEAN-Umfeld

Teil 2 Methoden und Werkzeuge

- Ausgewählte Methoden und Werkzeuge der Logistik
- Geschäftsprozesse für die Beschaffungs-, Produktions-, Distributions- und Ersatzteillogistik
- Beraterische Optimierungsansätze
- Logistik und Fertigungssteuerung
- Lager- und Fördertechnik

Teil 3 Umsetzung und operative Logistik

- Führung und Veränderungsmanagement, Organisation
- Ziele entwickeln, Projekte gestalten und umsetzen
- Bestandsmanagement und Logistikkosten, Kennzahlenmanagement
- Operative Logistik auf dem Hallenboden – verpacken, verladen und transportieren uvm.

■ Prof. Dr.-Ing.
Bernd Langer

■ Freiburg

€ 3.300 €

€ wvib-Mitglieder: 2.370 €

■ maximal 16

Bestell-Nr. **L21-0020**

■ Teil 1 **04.03. - 05.03.**

■ Teil 2 **08.04. - 09.04.**

■ Teil 3 **06.05. - 07.05.**

■ Berthold Maier, +49 761 4567-220, maier@wvib.de

DGQ-QUALITÄTSMANAGEMENT QB

Zertifizierung/Prüfung: DGQ-Qualitätsbeauftragter/ DGQ-Qualitätsmanagementbeauftragter

■ Klaus-Peter Hauser
■ Klaus Gutzeit

■ Freiburg
■ 3.300 €
■ wvib-Mitglieder: 3.240 €
■ maximal 16

Bestell-Nr. **L21-0027**

■ Teil 1 **22.03. - 26.03.**

■ Teil 2 **27.04. - 30.04.**

■ **Prüfung 21.05.**

Der Lehrgang vermittelt Ihnen, wie Sie die Prozesse in Ihrer Organisation durch professionelles Qualitätsmanagement optimieren. Sie erhalten fundiertes Wissen über die Grundlagen des Qualitäts- und Prozessmanagements sowie der ISO 9000-Familie. Sie beteiligen sich an der Aufrechterhaltung des Qualitätsmanagementsystems und unterstützen Verantwortliche für das Qualitätsmanagement. Sie erfahren, wie Sie interne Audits vorbereiten, durchführen und nachbereiten. Sie sind in der Lage, die wichtigsten QM-Methoden und Werkzeuge abhängig von der Art der gestellten Aufgabe auszuwählen und anzuwenden. Zudem lernen Sie, Ihre Aufgaben im Qualitätsmanagement souverän zu erfüllen und den Verantwortlichen für das Managementsystem bei wichtigen Aufgaben zu unterstützen: Beratung der Führung, Top-down-Kommunikation oder auch Berichterstattung an die oberste Leitung.

Zielgruppe: Die Ausbildung richtet sich an Führungskräfte und Mitarbeiter, die in ihrer Organisation ein Qualitätsmanagementsystem einführen, aufrechterhalten und verbessern wollen.

Teil 1 Qualitätsmanagement I – Grundlagen

- Einführung in das Qualitätsmanagement
- Prozessmanagement
- Vorstellung der ISO 9000-Familie
- ISO 9001:2015
- Motivation und Umgang mit Veränderungen
- Dokumentation
- Ablauf Interner Audits
- Gruppen leiten und moderieren
- Präsentation von Ergebnissen für verschiedene Zielgruppen
- Gruppenarbeiten

Teil 2 Qualitätsmanagement II – Methoden, Anwendung und Kommunikation

- Kundenanforderungen erkennen und bewerten
- Verbesserungsprojekte definieren und leiten
- Qualitätsplanung
- Kommunikation mit internen und externen Parteien
- Rechtliche Aspekte für das Qualitätsmanagement
- Berichtswesen und Kennzahlen
- Kontinuierlicher Verbesserungsprozess
- Qualitätswerkzeuge anwenden
- QM-Methoden auswählen
- Gruppenarbeiten und Übungen

Prüfung: DGQ-Qualitätsbeauftragter/ DGQ-Qualitätsmanagementbeauftragter

Die Prüfung **DGQ-Qualitätsbeauftragter** erfolgt schriftlich und mündlich.

Folgende Voraussetzungen müssen Sie erfüllen:

- Qualitätsmanagement I-Grundlagen
- Qualitätsmanagement II-Methoden, Anwendung und Kommunikation
- Selbststudium der vermittelten Inhalte
- Kenntnis der Normen DIN EN ISO 9000, 9001 und 9004.

Mit der gleichen Prüfung können Sie die Zertifikate **DGQ-Qualitätsmanagementbeauftragter** und **EOQ Quality Management Representative** erhalten, wenn Sie über folgende zusätzliche Voraussetzungen verfügen:

- (Fachgebundene) Hochschulreife oder abgeschlossene Berufsausbildung.
- 2 Jahre Berufserfahrung in einer Vollzeittätigkeit, davon 1 Jahr mit qualitätsmanagementbezogenen Tätigkeiten.

Die Zertifikate haben eine befristete Gültigkeit von drei Jahren und können verlängert werden.

Für das Zertifikat **DGQ-Qualitätsbeauftragter** kann während seiner Gültigkeitsdauer bei entsprechendem Nachweis der Berufserfahrung ebenfalls ein Upgrade auf **DGQ-Qualitätsmanagementbeauftragter** und **EOQ Quality Management Representative** beantragt werden.

Die Prüfung wird im wvib durchgeführt, wenn sich mindestens 12 Teilnehmer anmelden.



Deutsche Gesellschaft
für Qualität

In Kooperation mit der
Deutschen Gesellschaft
für Qualität e.V.

Geben Sie die **Bestell-Nr.**
auf www.wvib-akademie.de in
die Suche ein, um alle Informa-
tionen zum gesuchten Lehrgang
online zu finden.

■ Edgar Jäger, +49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

DGQ-QUALITÄTSMANAGEMENT QM

Zertifizierung/Prüfung: DGQ Qualitätsmanager (QM)
inkl. EOQ Quality Manager

Dieser Lehrgang baut auf den Lehrgang „DGQ-Qualitätsmanagement QB“ (S. 28) auf, den Sie zuvor besucht haben. Er kombiniert die Themen Didaktik, Analyse und Statistik. Sie lernen, statistisches Wissen zielgruppengerecht zu vermitteln. Dadurch können Sie anstehende Entscheidungen der Leitung Ihrer Organisation mit soliden, gut aufbereiteten Qualitätsdaten sowohl analytisch als auch kommunikativ unterstützen. Der Struktur des EFQM Excellence Modells folgend, machen Sie sich mit allen notwendigen Vorgehensweisen vertraut. Sie lernen, wie Sie Risiken und Chancen für Ihre Organisation bewerten können. Darüber hinaus können Sie interne und externe Vorgaben und Anforderungen in ihr Managementsystem integrieren.

Zielgruppe: Die Ausbildung richtet sich an Führungskräfte und Mitarbeiter, die in ihrer Organisation ein Qualitätssystem einführen, aufrechterhalten und verbessern wollen.

Teil 1 Qualitätsmanagement III – Didaktik, Analyse und Statistik

- Das Geschäft verstehen: Kennzahlen systematisieren
- Daten analysieren und verständlich visualisieren
- Lernen und lehren: Schulungen planen und durchführen
- Kundenzufriedenheitsermittlung: Methoden zur Erfassung, Bewertung und Visualisierung
- Statistische Methoden des Qualitätsmanagements
- Stichprobenverfahren
- Messsystemanalyse

Teil 2 Qualitätsmanagement IV – Strategie, Integration u. Weiterentwicklung

- Gründe für die Weiterentwicklung eines QM-Systems verstehen
- Standortbestimmung
- Innere und äußere Einflussfaktoren
- Mission, Vision und Strategien entwickeln
- Moderne Managementkonzepte aufbauend auf DIN EN ISO 9004 kennen, analysieren, bewerten, auswählen und anwenden
- Ressourcenmanagement
- Die Rolle von Qualitätsmanagern
- Managementteilsysteme zu einem Managementsystem vereinen
- Aspekte der strukturellen Verbesserung
 - Aufbau und Elemente des EFQM Excellence Modell verstehen
 - Grundkonzepte
 - RADAR-Logik

- Selbstbewertung und Assessment
- Auditprogramme gemäß DIN EN ISO 19011 managen
- Interessierte Parteien der Organisation identifizieren und bewerten
- Risiken und Chancen für die Organisation erkennen

Prüfung: DGQ Qualitätsmanager (QM) inkl. EOQ Quality Manager

Die Prüfung **DGQ-Qualitätsmanager** bezieht sich auf alle Lehrgangsteile und die Inhalte der Normen. Sie besteht aus einem schriftlichen und einem mündlich-praktischen Teil.

Die Prüfungen werden im wvib durchgeführt, wenn sich mindestens 12 Teilnehmer anmelden.

■ Rolf Knappert
■ Armin Schuster

■ Freiburg
■ 3.700 €
■ wvib-Mitglieder: 3.640 €
■ maximal 16

Bestell-Nr. **L21-0028**

■ Teil 1 **14.06. - 18.06.**
■ Teil 2 **13.07. - 16.07.**
■ Prüfung **26.07. - 27.07.**

DGQ

Deutsche Gesellschaft
für Qualität

In Kooperation mit der
Deutschen Gesellschaft
für Qualität e.V.

■ Edgar Jäger, +49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

DGQ-SPEZIALIST QUALITÄTSSICHERUNG

Zertifizierung/Prüfung zum DGQ-Spezialist Qualitätssicherung

 Klaus-Peter Hauser
 Rolf Knappert
 Petra Ohlhauser

 Freiburg
 4.600 €
 wvib-Mitglieder: 4.505 €
 maximal 16

Bestell-Nr. **L21-0029**

 Teil 1 **22.02. - 26.02.**

 **Prüfung 26.02.**

 Teil 2 **16.03. - 19.03.**

 Teil 3 **20.04. - 23.04.**

 **Prüfung 23.04.**

Voraussetzungen für die Prüfung DGQ-Spezialist Qualitätssicherung:

- 1 Jahr Berufserfahrung im Bereich Qualitätssicherung in einer Vollzeittätigkeit
- Teilnahme an allen Lehrgangsmodulen
- Vorliegen des Zertifikats DGQ- Fachkraft Qualitätsprüfung

Das Zertifikat ist unbefristet gültig.

Die Aufgaben in der Qualitätssicherung sind umfassend und werden zunehmend komplexer. Lieferzeiten und Produktlebenszyklen verkürzen sich, Qualitätsanforderungen steigen, die Vielfalt an Angeboten nimmt zu. Damit Sie den wachsenden Herausforderungen kompetent begegnen hat die DGQ (Deutsche Gesellschaft für Qualität) die Ausbildung in der Qualitätssicherung komplett neu gestaltet. Mit Fokus auf die Praxis bietet Ihnen die Weiterbildung die Werkzeuge und das Wissen, das Sie als erfolgreicher Qualitätssicherer von morgen brauchen.

Der Lehrgang DGQ-Spezialist Qualitätssicherung umfasst neben der Grundlagentheorie einen großen Praxis-Anteil. Mit Praxissimulationen werden die Bedeutung und Werkzeuge der Qualitätssicherung für Sie erlebbar. Die Ausbildung ist sehr kompakt aufgebaut. Das bedeutet kurze Abwesenheitszeiten bei optimaler Qualität der Lerninhalte. Erfolgreiche Qualitätssicherer brauchen interdisziplinäres Know-how und Soft-Skills. In der QS-Weiterbildung erwerben Sie Kompetenzen in Gesprächs- und Kooperationsfähigkeit, Präsentation, Moderation und Leitungsfähigkeit.

Teil 1 Qualitätssicherung im Produktionsumfeld – Grundlagen

- Qualität – Grundsätze und gemeinsames Verständnis
- Kundenanforderungen
- Interne Anforderungen
- Erstmusterprüfbericht
- Prüfkonzept
- Grundlagen der Statistik
- Messmittelfähigkeitsuntersuchung (MfU, MSA)
- Qualitätskontrollwerkzeuge in der Qualitätssicherung
- Interne/externe Audits/Inspektionen
- Systematische Reklamationsbearbeitung unter Anwendung von QS-Werkzeugen
- Qualitätsmanagement nach ISO 9001 und andere Qualitätsmanagementsysteme
- Gesprächsfähigkeit, Kooperation

Prüfung DGQ-Fachkraft Qualitätsprüfung

Die Prüfung wird am letzten Tag dieses Lehrgangsmoduls durchgeführt. Damit verfügen Sie über einen Nachweis, dass Sie einen wichtigen Beitrag zur Qualitätssicherung in der Produktion und in produktionsnahen Bereichen leisten können. Die Prüfung ist Voraussetzung für die abschliessende Prüfung DGQ-Spezialist Qualitätssicherung.

Teil 2 Statistische Daten im Produktionsumfeld erheben, auswerten und vermitteln

- Grundlagen der technischen Statistik
- Stichprobensysteme
- Einführung und Grundlagen von Stichproben
- Verteilungsmodelle
- Qualitätsregelkarten für normalverteilte Merkmale
- Prüfmittelfähigkeitsuntersuchungen
- Mess-Systemanalysen – Grundlagen
- Prozessfähigkeiten
- Präsentation
- Wahrnehmungsprozess

Teil 3 Verbesserungsmethoden im Produktionsumfeld wertschöpfend einsetzen

- Verbesserung – KVP – KAIZEN
- Elementare Qualitätswerkzeuge (Datensammelblatt, Histogramm, Regelkarte, Pareto-Diagramm, Korrelationsdiagramm, Ishikawa-Diagramm, Flussdiagramm)
- Weitere Q-Methoden (5 Why, Poka Yoke)
- Prozessanalyse, Prozessbeschreibung
- Dokumentierte Informationen
- Qualitätsvorausplanung
- Lieferantenmanagement
- Produkt- und Produktionsprozessabnahme
- FMEA
- 8D-Problemlösungsmethode
- Moderation
- Wahrnehmungsprozess

Prüfung DGQ-Spezialist Qualitätssicherung

Die Prüfung findet am letzten Lehrgangstag statt. Mit Ihrem DGQ Zertifikat weisen Sie nach, dass Sie Methoden der Qualitätssicherung kennen, um Qualitätsanforderungen an Produkte und Prozesse zu erfüllen. Sie sind in der Lage, das Qualitätsbewusstsein und die kontinuierliche Verbesserung der Qualitätssicherung mit geeigneten Werkzeugen und Methoden in Ihrem Unternehmen zu unterstützen

DGQ

Deutsche Gesellschaft für Qualität

In Kooperation mit der Deutschen Gesellschaft für Qualität e.V.

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Lehrgang online zu finden.

 Edgar Jäger, +49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

ZERTIFIZIERTER PROJEKTMANAGEMENT-FACHMANN (IPMA® LEVEL D)

Qualifizierungslehrgang

Als Projektleiter tragen Sie nicht nur die Verantwortung für Ihr Projekt. Sie müssen auch die Projektmitarbeiter kompetent und ergebnisorientiert führen. In diesem Qualifizierungslehrgang auf Basis der International Project Management Association (IPMA®) Competence Baseline lernen und trainieren Sie alles Notwendige, um professionell und effizient den Projekterfolg zu sichern und sich für die optionale Zertifizierung der GPM/IPMA® Level D fit zu machen.

Der Lehrgang richtet sich an Nachwuchs-Führungskräfte im Projektmanagement, Projektleiter, Teilprojektleiter, Projektkaufleute, Projektmitarbeiter, Arbeitspaketverantwortliche, Projektcontroller.

Teil 1 Projektmanagement Basis Training (3 Tage)

Gemeinsames Verständnis von Projekten und Projektmanagement wird hergestellt, Projekt-Erfolgs-Faktoren und Kriterien entwickelt. Techniken des Projektmanagements werden beleuchtet, deren Einsatzszenarien aufgezeigt und an einfachen Beispielen ausprobiert. Die Grundlagen der technischen Kompetenzelemente der ICB4 sind Inhalt.

Prüfung Basis

Nach Teil 1 haben Sie die Möglichkeit, die Prüfung zum Basiszertifikat im Projektmanagement der GPM (Deutsche Gesellschaft für Projektmanagement) abzulegen. Bitte buchen Sie die Prüfung separat.

Teil 2 Die Startphase eines Projekts professionell durchführen – Initialisierung und Definitionsphase live erleben und gestalten (2 Tage)

Anhand von konkreten Projekten der Teilnehmer werden die Projektmanagement-Phasen durchlebt. Verhaltens- und Kontext-Kompetenzelement werden hinzugefügt, die technischen Kompetenzelemente zur Einsatzreife vertieft.

Teil 3 Die Planungs- und Steuerungsphase – Planung der Steuerung, live Planung von konkreten Projekten, Mitarbeiter und Kollegen entsprechend ihrer Rolle einbeziehen und führen. (2 Tage)

Klassische und agile Methoden des Projektmanagements (PM), Projekt-Strukturplanung, Ablauf- und Terminplanung, Aufwand- und Kostenschätzung, Einsatzmittel- und Kostenplanung.

Teil 4 Der Projektabschluss und Prüfungsvorbereitung (1 Tag)

- Projektabschluss – inhaltlich und Prozess, Fortschreibung der Schätzbasis, Erfahrungsberichte und Lessons Learned.
- Prüfungsvorbereitung – Probeklausuren, Besprechung der Projektreports

Prüfung Level D

Zum Abschluss des Lehrgangs legen Sie die Prüfung Zertifizierte/r Projektmanagement-Fachfrau/-Fachmann GPM/IPMA® Level D ab. Sie können an der Prüfung im wvib oder an einem offenen Termin der PM-ZERT teilnehmen. Bitte buchen Sie die Prüfung separat.

Methoden der Ausbildung

Sie durchleben in vier Teilen ein Projekt von der ersten Idee bis zur systematischen Nachbetrachtung und Erfahrungssicherung. Anhand von konkreten Projekten der Teilnehmer oder einer komplexen durchgängigen Fallstudie werden alle Phasen simuliert. Damit wird der Transfer des Erlernten an einem Praxisprojekt der Teilnehmer geübt und von den Trainern systematisch begleitet.

Prüfung zum Certified Project Management Associate (IPMA® Level D).

Stefan Derwort

Freiburg

3.440 €

wvib-Mitglieder: 3.340 €

Prüfung Basiszertifikat: 225 €

Prüfung Level D: 630 €

maximal 16

Bestell-Nr. **L21-0031**

Teil 1 **09.03. - 11.03.**

Optional:

Prüfung Basiszertifikat: **30.03.**

Teil 2 **22.04. - 23.04.**

Teil 3 **17.05. - 18.05.**

Teil 4 **18.06.**

Prüfung Level D: **19.07.**

NEU IM EINKAUF

Grundwissen, Tipps und Kniffe

Jürgen Simon

Freiburg

2.200 €

wwib-Mitglieder: 1.580 €

maximal 16

Bestell-Nr. **L21-0025**

Teil 1 **27.09. - 28.09.**

Teil 2 **25.10. - 26.10.**

In diesem Lehrgang werden die vielfältigen Facetten des Einkaufs erläutert. Anhand von Beispielen werden die wichtigsten Einkaufswerkzeuge vorgestellt, und ihre Einsatzmöglichkeiten geübt. Mit einem professionellen Einkauf von Anfang an, werden auf Kostenseite Einsparpotentiale erkannt und erschlossen. Auf der Beschaffungsseite wird mit einem zeitgemäßen Lieferantenmanagement die Leistung der Zulieferer verbessert. Mit dem hohen Praxisbezug und vielen Beispielen werden die neuen Mitarbeiter/innen im Einkauf sicherer bei der Bewältigung ihrer alltäglichen Aufgaben. Grundlagen des Vertragsrechts runden diesen Lehrgang ab.

Zielgruppe: Nachwuchskräfte im Einkauf und Quereinsteiger, z. B. Techniker, die in den Einkauf wechseln oder zusätzlich zu ihrer bisherigen Funktion Einkaufsaufgaben übernehmen.

Teil 1 Grundlagen, Methoden, Bestände und Kalkulationsverfahren

Tag 1

Die Rolle des Einkaufs im Unternehmen

Grundsätze des Einkaufens

- Die Erfolgsfaktoren des Einkaufs
- Die Anforderungen an Einkäufer: Das Einkäuferprofil
- Operative und strategische Aufgaben des Einkaufs
- Der (qualifizierte) Angebotsvergleich

TCO (Total Cost of Ownership) und

Prozesskostenoptimierung

- Eine Einführung

Methoden und Instrumente in der Einkaufspraxis

- ABC-Analyse
- XYZ-Analyse
- Warengruppenmanagement

Einkaufsstrategien

- Praxisbewährte Strategien – mit Übung und vielen Anwendungsbeispielen
- Vor- u. Nachteile der einzelnen Beschaffungsstrategien

Tag 2

Bestände und Disposition

- Haupteinflussgrößen für die Bestandshöhe
- Melde- und Mindestbestand
- Vorgehensweisen zur Bestandsreduzierung

Preise verstehen und Preiserhöhungen abwehren mit praxisnahen Übungen

- Vollkostenkalkulation: Die Zuschlagskalkulation
- Teilkostenrechnung: Deckungsbeitragsrechnung

Beschaffungsmarketing

- Informationsquellen für die (weltweite) Suche nach neuen Lieferanten
- Mit praktischer Übung mit Beispielen aus dem Teilnehmerkreis

Teil 2 Lieferantenmanagement, Einkaufsrecht und Verhandlungen im Einkauf

Tag 1

Kurze Wiederholung von Teil 1

Lieferantenmanagement

- Lieferantenauswahl
- Lieferantenbesuch
- Lieferantenbeurteilung – mit Übung
- Lieferantenqualifizierung
- Umgang mit insolventen Lieferanten

Einkaufsrecht – eine praxisorientierte Einführung mit vielen Beispielen

- Wann und wie ein Vertrag zustande kommt
- Rechte und Pflichten von Einkäufern und von Lieferanten
- Der Kaufvertrag
- Das kaufmännische Bestätigungsschreiben
- Der Werkzeugüberlassungsvertrag
- Lieferverzug und Schlechtlieferung
- Verträge mit ausländischen Lieferanten

Tag 2

Verhandlungsvorbereitung

- Informationen, die eine Verhandlung entscheiden können

Verhandlungsführung – mit Übungen

- Verhandlungsgrundsätze
- Gesprächs- und Verhandlungstechniken
- Fragetechniken
- Empfehlungen für Einkäufer, u.a.
- Mit Rollenspielen, Videoanalyse und Rückmeldung des Trainers

Der Lehrgang bietet zusätzlich

- Viele Praxisbeispiele
- Mehrere Rechenübungen
- Gruppenübungen

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wwib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Lehrgang online zu finden.

Manfred Kastel, +49 761 4567-320, kastel@wwib.de

BESCHAFFUNGSMANAGEMENT KOMPAKT

Mit Expertenwissen zum Erfolg

Kaum ein Unternehmen stellt heutzutage alle benötigten Ressourcen selbst her. Die meisten kaufen ihre Güter und Dienstleistungen extern ein. Ein kluges und professionelles Beschaffungsmanagement ist daher entscheidend für den unternehmerischen Erfolg. Hier nehmen die Einkäufer eine tragende Rolle ein. Sie sind Prozessmanager, die den reibungslosen Ablauf von der Bestellung bis zur Bezahlung und die Produkt- und Lieferqualität verantworten. Dieser Lehrgang vermittelt und vertieft praxisnah das Know-How der Beschaffungsplanung, sowie die Aufstellung, Durchsetzung und Optimierung einer Beschaffungsstrategie. Neben Kennzahlen und Einblicken in die Neuerungen des Einkaufs 4.0, vertiefen die Teilnehmer ihre Kompetenzen in professioneller Verhandlungsführung. Der Dozent Armin Lupberger zeigt Methoden und Techniken aus der Praxis. Die Teilnehmer üben anhand von praxisbezogenen Aufgabenstellungen das erfolgreiche Verhandeln mit Lieferanten.

Die Teilnehmer lernen eine professionelle Beschaffungsstrategie zu erstellen, vorhandene Prozesse in ihrem Unternehmen zu optimieren und Verhandlungen mit Lieferanten selbstsicher zu führen.

Zielgruppe: Der Lehrgang richtet sich an alle Praktiker aus Einkauf, Beschaffung und Logistik, die ihr Fachwissen vertiefen wollen.

Teil 1

Grundlagen, Strategien und Kompetenz im Einkauf

- Betriebswirtschaftliche Aufgabenstellung und Einkaufs-Gewinnbeitrag
- Wertbeitrag des Einkaufs für das Unternehmen (inkl. ABC/XYZ-Analyse)
- Supply Chain Management und Einkauf: Beschaffung im Zusammenwirken mit Bedarfsträgern (Kunde) und Lieferanten in der SCM-Kette
- Beschaffungs-Strategien und deren Sourcing-Modelle

Lieferantenmanagement

- Sourcing im Einkauf
 - Anfrage-Techniken
 - Lieferantenauswahl und Angebotsvergleich inkl. Make-or-Buy-Analyse
- Lieferanten finden und binden
- Lieferantenbewertung incl. TCO-Auswertung

Teil 2

Einkauf 4.0

- Grundlagen Einkauf 4.0
- Beschaffungsformen Richtung 4.0
- Ausblick und Strategie 4.0.

Einkaufs-Kennzahlen und Vertragsmanagement

- Einkaufs-Verträge
- Riskmanagement
- Einkaufs-Ziele
- Einkaufs-Kennzahlen
- Benchmarking in der Beschaffungs-Praxis

Professionelle Verhandlungsführung im Einkauf

- Verhandlungs-Organisation / Techniken / Methoden
- Wirkungsfaktoren in der Verhandlung
- Verhandlungssimulation und Feedback

■ Armin Lupberger

■ Freiburg

■ 2.200 €

■ wvib-Mitglieder: 1.580 €

■ maximal 16

Bestell-Nr. **L21-0026**

■ Teil 1 14.07. - 15.07.

■ Teil 2 21.07. - 22.07.

■ Manfred Kastel, +49 761 4567-320, kastel@wvib.de

VERKÄUFER-GRUNDKURS

Für „neue“ Verkäufer

D Detlef Frankenberger

F Freiburg

€ 2.750 €

€ wwib-Mitglieder: 1.975 €

👤 maximal 12

Bestell-Nr. **L21-0021**

📅 Teil 1 **20.01.**

📅 Teil 2 **10.02.**

📅 Teil 3 **03.03.**

📅 Teil 4 **17.03.**

📅 Teil 5 **24.03.**

Der 5-tägige Verkäufer-Grundkurs ist konzipiert für „neue“ Verkäufer und „alte Hasen“, die ihre Kenntnisse auffrischen wollen. Sie lernen die wichtigsten Grundlagen für erfolgreiches Verkaufen kennen und nehmen die Herausforderung Verkauf mit Begeisterung an.

Zielgruppe: Die Seminarreihe richtet sich vor allem an Neu- und Quereinsteiger im Vertrieb, also vorwiegend Techniker, Ingenieure etc., die zusätzlich zu ihrem Aufgabengebiet oder als neue Aufgabe Produkte und Leistungen ihres Unternehmens verkaufen sollen.

Teil 1 (Selbst-)Organisation im Verkauf Zeit- und Selbstmanagement

Das Aufgabenfeld eines Verkäufers unterscheidet sich stark von dem eines Mitarbeiters im Innendienst, da er sehr schnell auf Kundenwünsche eingehen muss und viel auf sich allein gestellt ist. Deshalb sind klare Zielsetzungen, gute Organisation, eine hohe Selbstmotivation und ein optimales Selbstmanagement Grundvoraussetzungen für den Erfolg eines Verkäufers.

Teil 2 Kommunikation im Verkauf

Positive und kundenorientierte Verkaufsgespräche
Kommunikation ist die Basis aller Kundenkontakte. Doch oftmals verlaufen Verkaufsgespräche unbefriedigend oder ohne konkreten Abschluss. Gerade bei hochwertigen Produkten und komplexen Dienstleistungen kommt es im Wesentlichen auf eine gute, zielgerechte Verkaufsgesprächsführung an. Doch Erfolg hat hier nur, wer auf die Bedürfnisse seiner Kunden eingeht und mit passenden Lösungen überzeugen kann.

Teil 3 Argumentation im Verkauf

Ziele erreichen und Nutzen vermitteln

„Nur vom Nutzen wird die Welt regiert“ (Schiller). Sollte einem Kunden nicht klar sein, was ihm die angebotene Leistung bringt – und zwar über die technischen Merkmale hinaus, wird er dagegenhalten oder gar ablehnen. Damit wird die Nutzenargumentation nicht nur zum zentralen Bestandteil des Verkaufsgesprächs, sondern auch das Instrument, um aus dem direkten Preisvergleich und dem ewigen Preiskampf herauszukommen. Denn eine aktuelle internationale Studie bei ca. 1000 Unternehmen hat gezeigt, dass der Preis bei der Bestimmung des Nettokundennutzens nur eine untergeordnete Rolle spielt.

Teil 4 Verhandeln im Verkauf

Erfolgreich verhandeln und Klippen umschiffen

Verhandlungsgeschick wird im Berufsleben ständig gefordert, vor allem jedoch im Verkauf. Oftmals fällt es hier schwer, seine Vorstellungen durchzusetzen und einen konkreten Abschluss zu verhandeln. Denn es wird immer Widerstände geben – sie gehören zum Verkaufsprozess dazu. Der Umgang mit diesen Einwänden und beispielsweise anderen Preisvorstellungen entscheidet oft über den Gesprächsverlauf. Neben der guten Vorbereitung sind die richtigen Verhandlungstechniken und Strategien für den Verkaufserfolg entscheidend.

Teil 5 Schwierige Situationen im Verkauf

Positiver Umgang mit Beschwerden und anderen Herausforderungen

„Jeder Mensch, der dir begegnet, ist entweder dein Freund oder dein Lehrer“. Zwei Punkte sind es häufig, die im Verkauf für schwierige Situationen sorgen: Zum einen Kunden, mit denen wir nur schwer zurecht kommen, und zum anderen Beschwerdeführer, die mit Reklamationen auf uns zukommen. Beides sind Herausforderungen, die gerade im Vertrieb professionell gemeistert werden sollten.

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wwib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Lehrgang online zu finden.

📞 Simone Keller, +49 761 4567-340, keller@wwib.de

KOMPAKTWISSEN FÜR DEN TEAMLEITER IM VERKAUF

Die Führung und Motivation von Verkäufern sowie die Planung, Steuerung und Kontrolle der Vertriebsprozesse sind die Kernaufgaben eines Verkaufs- und Vertriebsleiters. Um die Vertriebs- und Absatzziele im Team zu erreichen, werden außerdem exzellente Strategien und intelligente Vertriebs- und Marketingkonzepte benötigt. Dieser Lehrgang vermittelt Ihnen das praktische Fundament, um mit modernen Arbeits- und Managementtechniken und einer starken Verkaufsmannschaft die Herausforderungen der Zukunft zu meistern. Die Seminarinhalte werden anhand Gruppenarbeiten und Rollenspielen vertieft.

Zielgruppe: Alle, die im Vertrieb Erfahrung gesammelt haben und ein Verkaufsteam führen oder führen wollen: Verkaufsleiter, Gebietsverkaufsleiter, Niederlassungsleiter, Innen- und Außendienstleiter, angehende Verkaufsleiter.

Teil 1 Moderne Arbeits- und Management-techniken für Verkaufsleiter zur Steigerung der persönlichen Effizienz

Der Unternehmenserfolg hängt im starken Maße von der Leistungsfähigkeit des Vertriebes ab. In einem Zeitalter der unbegrenzten Produktion und Globalisierung wird es immer anspruchsvoller, Produkte, Waren und Dienstleistungen über die verschiedensten Vertriebskanäle zu platzieren. Vertriebsführungskräfte müssen daher über eine große Bandbreite von Kompetenzen verfügen, um ihr Team zu überdurchschnittlichen Leistungen zu motivieren. Sie erhalten einen Überblick über das Funktionsbild des Verkaufsleiters und lernen Methoden und Werkzeuge zur persönlichen Leistungssteigerung kennen.

Teil 2 Führung, Motivation und Coaching von Verkäufern

Als Verkaufsleiter sind Sie für die Erreichung der Verkaufsziele verantwortlich. Aber nur mit engagierten Innendienst- und Außendienst-Mitarbeitern können Sie den Markterfolg des Unternehmens steigern. Daher sollte Ihr Fokus im Aufbau eines starken Vertriebsteams liegen. Mitarbeiterführung ist kein angeborenes Talent, sondern muss erlernt werden wie jeder andere Beruf, da sonst eine Art Hobby daraus wird. Grundlage ist die Kenntnis von Werkzeugen und Regeln, die ein effektives und professionelles Führen ermöglichen und die Voraussetzung dafür schaffen, dass aus Mitarbeitern engagierte Verkäufer werden.

Teil 3 Betriebswirtschaftliche Grundlagen im Vertrieb

Wichtige Vertriebsentscheidungen sollten nicht aus dem „Bauch heraus“, sondern anhand wesentlicher Kennzahlen getroffen werden. Das hierfür benötigte betriebswirtschaftliche Basiswissen erhalten Sie im Seminar und festigen Sie durch praxisnahe Beispiele. Ausgangsbasis ist das betriebliche Rechnungswesen, die Kostenrechnung

und Produktkalkulation. All diese Informationen fließen in die Umsatzplanung, die Abweichungsanalyse mittels Key Performance Indicators (KPI's) und in den Maßnahmenplan zur Kunden- und Portfoliosteuerung ein. Mit Blick auf den Kunden bieten außerdem Gewinn- und Verlustrechnung sowie die Bilanz eines Unternehmens wertvolle Informationen, die Sie für eine ergebnisorientierte Geschäftsabwicklung kennen sollten.

Teil 4 Verkaufs- und Verhandlungsstrategien

Ziel und Weg – immer wieder ein interessantes Gespann. Die Herausforderungen an Vertriebs- und Verkaufsleiter sind in den letzten Jahren enorm gewachsen. Benötigt werden exzellente Strategien und Verkaufskonzepte, damit Vertriebs- und Absatzziele erreicht werden. Klar definierte Vertriebsprozesse und eindeutige Vorgehensweisen erleichtern die gezielte Kundenansprache. Neben grundlegendem Praxiswissen für die kompetente Arbeit im Vertrieb erhalten Sie wichtiges Know-how zu Vertriebsprozessen und Vertriebsstrategie vermittelt, um Ihre Vertriebsorganisation effizient und kundenorientiert auszurichten.

Teil 5 Die verkaufsaktive Vertriebsorganisation

Der Wettbewerb wird sich in den kommenden Jahren weiter verschärfen. Passen die derzeitigen Vertriebsstrukturen heute und morgen noch zu den Zielsetzungen und Ansprüchen des Unternehmens? Entspricht das Können, Wollen und Tun der Verkaufsmitarbeiter den zukünftigen Herausforderungen? Die Antworten auf diese Fragen bleiben nicht ohne Auswirkungen auf die Strukturen und Rahmenbedingungen im Vertrieb und erfordern somit ein grundlegendes Umdenken. Sie erhalten in kompakter Form Lösungswege, Strategien und Konzepte für die Gestaltung einer modernen Vertriebsorganisation vermittelt.

 Detlef Frankenberger
 Ute Binder-Kissel
 Maik Goerke

 Freiburg
 2.750 €
 wvib-Mitglieder: 1.975 €
 maximal 12

Bestell-Nr. L21-0022

 Teil 1 **21.04.**
 Teil 2 **12.05.**
 Teil 3 **19.05.**
 Teil 4 **09.06.**
 Teil 5 **14.07.**

 Simone Keller, +49 761 4567-340, keller@wvib.de

GRUND- UND BASISKURS ZOLLABWICKLUNG UND EXPORTKONTROLLE

Michael Picco

-  Freiburg
-  1.650 €
-  wvib-Mitglieder: 1.320 €
-  maximal 16

Bestell-Nr. L21-0013

-  Teil 1 **23.02.-24.02.**
-  Teil 2 **04.03.**

Bestell-Nr. L21-0015

-  Teil 1 **07.07.-08.07.**
-  Teil 2 **15.07.**

Bestell-Nr. L21-0014

-  Teil 1 **20.10.-21.10.**
-  Teil 2 **28.10.**

Der Außenhandel innerhalb der EU (INTRAHANDEL) sowie der EU mit Drittländern (EXTRAHANDEL) ist Teil der Außenwirtschaft und umfasst den Waren-, Kapital- sowie Dienstleistungsverkehr. Außenhandel ist damit auch die Ein- und Ausfuhr von Waren sowie das Erbringen von Dienstleistungen mit allen Vorschriften, Auflagen und Zollformalitäten/-vordrucken, die es zu beachten gilt. Der Lehrgang ermöglicht den Einstieg in diese umfangreiche und teilweise sehr komplexe Materie, insbesondere mit dem Schwerpunkt der Warenabwicklung und elektronischen Zollverfahren.

Zielgruppe: Nachwuchskräfte aus Export- sowie den Zoll- und Versandabteilungen und Mitarbeiter, die ihre Grundkenntnisse auffrischen oder wieder einsteigen wollen.

Teil 1 Rechtliche Grundlagen, Ausfuhrabwicklung, Exportkontrolle, Warenursprung und Präferenzen

Grundzüge des Außenhandels

- Einführung/Gründe
- Grundsätzliches über das Zollwesen WCO
- Freihandel/Protektionismus/Zollunion
- Rechtliche Grundlagen
- Warenabsprache/Einreihung/Tarifierung von Waren
- Rollen und Begriffe im Zollrecht
- Darstellung INTRA/EXTRA
- Dokumentationspflichten

Der Warenverkehr

- Rechnung (Handelsr., Proformar., Zollr.)
- Grundwissen Speditionshandling (Ein-Ausfuhren)
- Incoterms®
- Intrahandel/Extrahandel
- Ausfuhrabwicklung (an Beispielen)
- Belegmanagement Import/Export

Grundlagen Exportkontrolle – Beschränkungen im Außenwirtschaftsverkehr

- Embargo und Verbote
- Genehmigungspflichten und Ausfuhrverantwortlicher
- Genehmigungsverfahren
- Gesamtdarstellung anhand eines konkreten Exportkontrollvorgangs

Zollpräferenzen und Abgrenzung zum IHK-Ursprung

- Präferenzzonen und -systeme
- Der nicht-präferenzielle Ursprung
- Bestimmung des präferenziellen Ursprungs, Präferenznachweise und Ermächtigter Ausführer
- Lieferantenerklärungen als ursprungsbegründendes Vorpapier zum Präferenznachweis
- IHK-Ursprung

Teil 2 Importabwicklung, Zollwert, Praxisfälle aus dem Zollalltag der Teilnehmer

Importabwicklung

- Grundlagen für die Importabwicklung
- Importprozesse auf Basis ATLAS und Abwicklung via Dienstleister (Vertreter)
- Zolltarif bei der Einfuhr
- Zollwert: Grundlagen, Hinzurechnungen und Abzüge auf Basis Unionszollkodex
- Besonderheiten: Werkzeugkosten, Lizenzgebühren, etc.
- Präferenzen bei der Einfuhr
- Praxisbeispiel aus dem Zollalltag der Teilnehmer
- Vertiefende Fragen der Teilnehmer zu Außenhandel, Warenverkehr, Exportkontrolle, Warenursprung und Präferenzen, Import

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Lehrgang online zu finden.

Daniela Saam, +49 761 4567-350, saam@wvib.de

Infos und Anmeldung unter
www.ie-messe.de



Manufacturing Services, Teile, Verfahren, Dienstleistungen

Ob Hidden Champions oder internationale Konzerne im Südwesten Deutschlands – jeder bezieht bis zu 80 % seiner Teile und Dienstleistungen aus der Region. Kurze Wege, langfristige Beziehungen, gleiche Sprache – local for global! INDUSTRIEMESSE ie 2021 – die einzigartige Chance, sich neuen Kunden zu zeigen und Alternativen zu checken.

Veranstalter
 wwib Schwarzwald AG

KOMM ZUM PUNKT

Globaler Erfolg
braucht lokale
Netzwerke

Plan b²

analog + digital = mehr Markt
 2 Optionen = 1 Ziel



ie

INDUSTRIEMESSE
 DER SCHWARZWALD AG

Die richtige Messe zum richtigen Zeitpunkt

MANAGEMENT DER DIGITALEN TRANSFORMATION

Zertifikat Digital Manager

- Dietmar Buchholz
- Michael Cordes
- Denise Feldner
- Markus Gasser
- Prof. Dr. Gerald Graf
- Hanno Hensing
- Frank Lennartz
- Géry Oei

Die Digitalisierung verändert die Wirtschaftswelt in rasanter Geschwindigkeit. Auch Ihrem Unternehmen bieten sich viele Chancen – ergreifen Sie sie! Gibt es in Ihrem Unternehmen einen zentralen Ansprechpartner für die digitale Transformation? Einen Koordinator, der die richtigen Projekte anstößt und die digitale Transformation an den Stellen vorantreibt, die für Ihr Unternehmen wichtig sind? Wissen Sie, welcher Grad der Digitalisierung der richtige ist für Ihr Unternehmen? Bilden Sie mit diesem Lehrgang einen Prozesskenner aus Ihrem Unternehmen zum zentralen Kümmerer für Digitalisierung aus und lassen Sie parallel eine passende Digitalstrategie entwickeln.

Lehrgangskonzept – für die Unternehmen der Schwarzwald AG gemacht:

- Hotel FederWerk, St. Georgen
- 5.950 €*
 - wvib-Mitglieder: 4.950 €*
 - maximal 12
- Wissensvermittlung durch erfahrene, praxisorientierte Dozenten, die allesamt gehobene Führungspositionen in Unternehmen hatten
- Vertiefung durch Gruppenarbeit, Simulation und reale Fallbeispiele
- Reflexion der theoretischen Erkenntnisse an konkreten Anwendungsbeispielen aus Ihrem Unternehmensumfeld – pragmatisch und mittelstandstauglich
- Erarbeitung einer wertschöpfungsübergreifenden Strategie für Ihr Unternehmen als Hausarbeit zwischen den Lehrgangsteilen
- Spannende Praxisberichte der Dozenten im Rahmen von Kamingesprächen
- Diskussion und Erfahrungsaustausch im Netzwerk

* inkl. 5 Übernachtungen, Mahlzeiten, Zertifikat der HS Mannheim, Institut für Unternehmensführung

Bestell-Nr. **L21-0024**

- Teil 1 **14.10. - 15.10.**
- Teil 2 **18.11. - 19.11.**
- Teil 3 **02.12. - 03.12.**
Jahreswechsel 2021/2022
- Teil 4 **13.01. - 14.01.22**
- Teil 5 **03.02.22**
- **Prüfung 04.02.22**

Bei den Kaminabenden werden Themen im Rahmen des Abendessens vertieft und diskutiert. Der Lehrgang schließt mit einer Prüfung zum zertifizierten Digital Manager und der Übergabe der Teilnahmebestätigung ab.

Teil 1 Grundlagen der Digitalisierung und IT (2 Tage)

- Treiber und Akteure der Digitalisierung
- Aktionsfelder und Rahmenbedingungen (Geschäftsmodelle, digitale Produkte, etc.)
- Bausteine der digitalen Innovation (digitale Partnerschaften, etc.)
- Prozesstransformation durch Digitalisierung in den Wertschöpfungsbereichen
- Enabler und Risiken der Digitalisierung
- Best Practice Beispiele
- Standortbestimmung der IT
- Auswirkung der Digitalisierung auf Datenhaltung und -auswertung
- IT-Werkzeuge und -Sicherheit

Kaminabend: Querschnittsfunktion HR: Auswirkungen der Digitalisierung auf Organisationen und Mensch

Teil 2 Digitalisierung in Marketing und Vertrieb/ Entwickeln einer Digitalstrategie (2 Tage)

- Allgemeine Trends der Digitalisierung in Marketing und Vertrieb
- Digitalisierte Produkte, Prozesse, Organisation und Geschäftsmodelle
- Veränderungen von Angebot und Nachfrage: Vom Push zum Pull durch veränderte Recherche- und Kaufgewohnheiten der Kunden
- Innovation und Generierung von digitalen Produkten
- Multi-Channel Vertriebskonzepte
- Social Media, persönliche Ansprache
- Entwickeln einer wertschöpfungsübergreifenden Digitalstrategie

Kaminabend: Diskussion der Fallstudien der Teilnehmer zu Marketing, Vertrieb, Produktmanagement und Entwicklung

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Lehrgang online zu finden.

■ Dr.-Ing. Gerrit Christoph, +49 761 4567-200, christoph@wvib.de

Teil 3 Digitalisierung in Produktmanagement und Entwicklung (2 Tage)

- Digitale Produkte (Agilität, skalierende Produkte, Mobile first/allways on, vernetzte Produkte, Geschäftsmodellentwicklung)
- Neue Ansätze des Innovationsmanagements (Agile Development, Design Thinking)
- Gestaltung digitaler Produkte (Crowdfunding, Crowdsourcing, App-Entwicklungen, Cloud, Open Source Development)

Teil 4 Digitalisierung in Produktion und Logistik (2 Tage)

- Bausteine der Digitalisierung in Arbeitsvorbereitung und Produktion
- Erfolgsfaktoren der Digitalisierung in der Produktion (Grad der Digitalisierung)
- Produktionssteuerung im Zeitalter der Digitalisierung (Plantafeln, Prozessverständnis, Umsetzungsgeschwindigkeit und Einbindung von Mitarbeitern)
- Nutzwertanalyse als Begleiter der Implementierung
- Digitale Vernetzung der Industrie 4.0 (Smart Factory, adaptive Produktion, Sensorik, Aktorik, Smart Products, Data Mining, Predictive Analytics)
- Technische Treiber der Industrie 4.0 (Infrastruktur, Vernetzung, Interaktion von Mensch und Gerät, Disruptive Änderungen)
- Herausforderungen der Industrie 4.0: Spannungsfeld zwischen Machbarem & Sinnvollem
- Horizontale und vertikale Wertschöpfungsnetzwerke Anwendungsbeispiele aus der Praxis

Kaminabend: Auswirkungen der Digitalisierung auf Einkauf und Rechnungswesen

Teil 5 Auswirkungen der Digitalisierung auf die Querschnittsfunktionen (1 Tag)

- IT: Veränderungen in der Infrastruktur durch Digitalisierung
- IT: Was ist IT-Sicherheit?
- IT: Wo stehen wir mit KI?
- Recht: Sicherheit/Unternehmensrisiken im Cyberraum, Compliance, Datenschutz
- Recht: Technische Entwicklung und Produktentwicklung: Webseitenbetrieb, Umgang mit Bewertungsportalen, produktbezogene Rechtsregelungen
- Recht: Eigentum Domains, Dateneigentum, Patente
- Recht: Blockchain und Smart Contracts, Digitale Agenda der Bundesregierung

Kaminabend: Blockchain

Prüfung zum Digital Manager Prüfung / Präsentation und Diskussion der Digitalstrategien (1 Tag)



SEMINARE

» Ich höre und vergesse, ich sehe und behalte, ich tue und verstehe.

Konfuzius

Alles andere als frontal laufen die Seminare der wvib-Akademie. Die Teilnehmer sind von Beginn an gefordert, ihre Fragen aus der Praxis zu formulieren. Das gemeinsame Ziel: Diese Fragen bis zum Ende des Seminars gemeinsam beantwortet zu haben.

Auf dem Weg dort hin werden Methoden gelehrt, Erkenntnisse vermittelt und in der Gruppenarbeit der Bezug zur Praxis hergestellt. Die Gruppen arbeiten dann am besten, wenn deren Mitglieder über vergleichbare Erfahrungen verfügen. Schon deshalb beschränken wir den Zugang zu wvib-Seminaren auf Teilnehmer, die aus industriell fertigenden Unternehmen stammen. Dass der eine studiert hat, der andere über eine fundierte Ausbildung verfügt, spielt nur eine geringe Rolle. Wie in den Unternehmen auch, sind Können und Erfahrung die entscheidenden Faktoren für den persönlichen Erfolg – das Fachwissen wird vorausgesetzt.

Die Dozenten der wvib-Akademie verfügen mehrheitlich über langjährige Berufserfahrung in Produktionsunternehmen: in der Fertigung, der Entwicklung, dem Vertrieb, dem Personalmanagement usw. Nicht wenige sind aktiv in Führungspositionen unserer Mitgliedsunternehmen beschäftigt. Das sichert den Teilnehmern einen hohen Praxisbezug, Aktualität und vor allem Verständnis für die eigenen Fragen.

Ein wvib-Seminar ist letztlich auch die Gelegenheit, Menschen mit vergleichbaren Aufgabenstellungen kennen zu lernen und sich langfristig ein Netzwerk zu den eigenen Arbeitsthemen aufzubauen. Wer Mitglied im wvib ist, kann dieses in einer Fach-Erfahrungsaustausch-Gruppe weiter ausbauen.

ARBEITSSICHERHEIT

Betriebssicherheitsverordnung – Aufgabe für Vorgesetzte

Arbeitssicherheit rechtssicher umsetzen (mit intensiver Darstellung der Gefährdungsbeurteilung)

Thomas Rüffel

16

550 €, wvib 395 €

07.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0326**

Die Betriebssicherheitsverordnung stärkt die Eigenverantwortung der Unternehmer. Die Unternehmerpflichten müssen unter Berücksichtigung eines präventiven Arbeitsschutzes und der gesetzlichen Regelungen umgesetzt werden. In diesem Seminar werden organisatorische, integrierende und an der Gefahrenquelle ansetzende Gestaltungslösungen im Sinne einer zielführenden Gefährdungsbeurteilung erarbeitet, die der Führungsverantwortung gerecht werden und Rechtssicherheit schaffen. Schwerpunkte sind die rechtssichere Organisation des Arbeitsschutzes sowie die zentrale Gefährdungsbeurteilung, von der alle weiteren Maßnahmen ausgehen. Auch die DGUV Vorschrift 1 "Grundsätze der Prävention", die am 1. Januar 2015 in Kraft trat und die die Zahl von Sicherheitsbeauftragten neu regelt, wird angesprochen.

Nutzen

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die Ziele der Verordnung sowie die Änderungen der neuen BetrSichV, soweit sie für den produzierenden Mittelstand wichtig sind. Sie erfahren durch Beispiele welche Bestimmungen für den Betrieb wichtig sind und sehen wie die Forderungen der Betriebssicherheitsverordnung in die Gefährdungsbeurteilung des Betriebes einfließen können. Weiter wird in diesem Zusammenhang die Verantwortung der jeweiligen Vorgesetzten herausgestellt.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer kleinerer und mittlerer Unternehmen, Führungskräfte mit Personalverantwortung, Betriebs- und Produktionsleiter, Fachkräfte für Arbeitssicherheit, Sicherheitsbeauftragte.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Der Schnelleinstieg – ISO 45001 kompakt

Arbeitssicherheitsmanagement verstehen, effizient umsetzen und auditieren

Jürgen Kraft

16

550 €, wvib 395 €

18.01.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0269**

Alle Unternehmen haben ein Arbeitssicherheitsmanagement, ob es nun dokumentiert und zertifiziert ist oder nicht. Der Vorteil: Ein strukturiertes Arbeitssicherheitsmanagement garantiert praktisch schon Rechtssicherheit in diesem wichtigen Bereich der Unternehmensorganisation. Während die Fachkräfte für Arbeitssicherheit eine umfangreiche Ausbildung haben, fehlt Führungskräften und Experten im Unternehmen oft das Wissen, das sie für ihre Mitwirkung an der Umsetzung oder Auditierung der Arbeitssicherheit oder deren Integration in ihr bestehendes Managementsystem benötigen. Das Seminar informiert kompakt und praxisnah über die wichtigsten Ziele der ISO 45001.

Nutzen

Die Teilnehmer verstehen die Ziele der ISO 45001 sowie die Gemeinsamkeiten und Unterschiede zur ISO 9001. Durch praktische Tipps erhalten die Teilnehmer konkrete Beispiele zur Umsetzung und Auditierung in ihrem Unternehmen. Sie können mit dem Dozenten eigene Fragestellungen diskutieren und sich mit den anderen Teilnehmern austauschen.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und Experten in Unternehmen, die selbst nicht Fachkräfte für Arbeitssicherheit (SiFas) sind, aber an der Umsetzung oder Auditierung der Anforderungen beteiligt sind. SiFas, die ein strukturiertes Arbeitssicherheitsmanagementsystem aufbauen wollen. Managementbeauftragte, die Arbeitssicherheitsmanagement in ihr Managementsystem integrieren möchten. Qualitätsmanager oder interne Qualitätsauditoren, die die Arbeitssicherheit mit auditieren.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

DGUV 3 Prüfung – mit praktischen Übungen

Wiederkehrende Prüfungen selbst effizient durchführen

Ortsveränderliche Elektrogeräte müssen regelmäßig nach der Vorschrift DGUV 3 geprüft werden. Voraussetzung ist, dass die dafür Beauftragten selbst Elektrofachkräfte sind oder die Prüfungen als Elektrotechnisch unterwiesene Personen unter Leitung und Aufsicht einer Elektrofachkraft durchführen. Im Seminar lernen Sie, welche Prüfungen an welchen Betriebsmitteln durchgeführt werden müssen. Sie wissen, welche Prüfgeräte und Prüfmethode dafür geeignet sind, und gewährleisten die erforderliche Sicherheit beim Prüfen. Sie lernen die relevanten Inhalte der Normen DGUV 3, DIN VDE 0702 kennen. Sind die Voraussetzungen gegeben, können die Unternehmen durch die eigene Prüfung Kosten sparen.

Das Seminar schließt mit einer Lernerfolgskontrolle ab, die die Wirksamkeit der Ausbildung belegt.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer kennen die relevanten Inhalte der Normen DGUV 3 sowie DIN VDE 0702. Sie können Prüfungen an ortsveränderlichen Elektrogeräten in ihrem Betrieb effizient, aber auch sicher, entweder selbstständig oder unter Aufsicht einer Elektrofachkraft durchführen.

Teilnehmerkreis

Elektrofachkräfte, die selbstständig, oder Elektrotechnisch unterwiesene Personen, die unter Leitung und Aufsicht einer Elektrofachkraft die Prüfungen durchführen sollen.

NEU

Norbert Uttner

16

550 €, wvib 395 €

28.10.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0331**

Die Gefahrstoffverordnung

Inklusive GHS und Sicherheitsdatenblätter nach REACH

Die aktuelle Gefahrstoffverordnung ist nun seit 2010 in Kraft. Bewährte Inhalte wurden gestrichen, neue Inhalte aufgenommen. Früher bewährte Begriffe und Kennzeichnungen wurden durch neue ersetzt. Das aktuelle Recht betont die Eigenverantwortung des Unternehmers noch mehr. Besonders Vorschriften zur Lagerung und zum Umgang mit gefährlichen Chemikalien stellen den Kern dieses Seminars dar. Das Seminar bietet zudem einen Überblick über GHS (Globally Harmonized System) zur Kennzeichnung und die neuen Sicherheitsdatenblätter nach REACH.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Sie lernen die aktuellen Regelungen kennen und wie Sie darauf reagieren. Sie erfahren die haftungsrechtlichen Folgen. Das Seminar vermittelt die rechtlichen Grundlagen zur fachkundigen Durchführung der Gefährdungsbeurteilung bei Tätigkeiten mit Gefahrstoffen. Sie lernen bei der Anwendung der Gefahrstoffverordnung mit dem Weniger an eindeutigen Vorgaben und dem Mehr an Eigenverantwortung umzugehen. Fragen der zivilrechtlichen Haftung und der strafrechtlichen Verantwortlichkeit werden behandelt.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an Unternehmen aller Branchen, Unternehmer, Technische Leiter, Produktionsleiter, Fachkräfte für Arbeitssicherheit, Sicherheitsbeauftragte und Betriebsärzte.

Jürgen Kraft

16

550 €, wvib 395 €

10.05.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0297**

06.12.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0319**

Gefährdungsbeurteilung von Industriearbeitsplätzen

Systematisch vorgehen und rechtssicher dokumentieren

Jürgen Kraft

16

550 €, wwib 395 €

23.09.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0308**

Die Gefährdungsbeurteilung aller Arbeitsplätze im Unternehmen ist die Grundlage für die rechtssichere Organisation der Arbeitssicherheit. Für die Erstellung ist der Unternehmer laut Arbeitsschutzgesetz verpflichtet, er kann aber Aufgaben wie die Erstellung der Gefährdungsbeurteilung fachkundigen Personen übertragen. Dabei ist es sinnvoll, diese Aufgabe nicht alleine der Fachkraft für Arbeitssicherheit zu überlassen. Führungskräfte, Sicherheitsbeauftragte, aber auch Produktionsplaner sollten für die systematische Erstellung von Gefährdungsbeurteilungen geschult sein, um sie erstellen, lesen und regelmäßig überprüfen zu können.

Nutzen

Die Teilnehmer erlernen eine systematische Vorgehensweise bei der Gefährdungsbeurteilung. Sie kennen die wichtigsten Gefahrenquellen in der industriellen Arbeitsumgebung. Sie lernen, wie sie eine effiziente und rechtssichere Dokumentation dafür erstellen.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte aus den Bereichen Produktion, Arbeitsvorbereitung, Sicherheitsbeauftragte, Fachkräfte für Arbeitssicherheit

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wwib.de

Grundschulung Elektrotechnisch unterwiesene Person

Rechtlich sicher Mitarbeiter als EuP schulen

Norbert Uttner

16

1100 €, wwib 790 €

01.02.-02.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0272**

In vielen Unternehmen verrichten Mitarbeiter Tätigkeiten, bei denen Sie möglichen elektrischen Gefahren ausgesetzt sind, ohne dass sie dafür eine einschlägige Ausbildung, Schulung oder Unterweisung haben. „Elektrotechnisch unterwiesene Personen“ dürfen „unter Leitung und Aufsicht“ einer Elektrofachkraft einfache, vorher festgelegte Tätigkeiten durchführen. Der wwib bietet diese zweitägige Schulung an, um den Mitarbeitern eine Möglichkeit zur Qualifizierung zu bieten und die Unternehmen rechtlich abzusichern. Es schließt mit einer Lernerfolgskontrolle ab, die die Wirksamkeit der Ausbildung belegt.

Nutzen

In der Schulung erlernen die Teilnehmer die Grundlagen der Elektrotechnik soweit es notwendig ist, daraus resultierende Gefahren zu erkennen. Sie kennen die notwendigen Schutzeinrichtungen und Schutzmaßnahmen. Sie wissen, was sie tun dürfen und was nicht. Sie kennen die wichtigsten für sie relevanten Auszüge aus Vorschriften der Berufsgenossenschaft und aus VDE-Normen.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus allen technischen Bereichen, die unter Leitung und Aufsicht einer Elektrofachkraft einfache Tätigkeiten durchführen, bei denen Gefahren des elektrischen Stroms auftreten können: Produktion, Prüffeld, Service und Instandhaltung.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wwib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wwib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Grundseminar Sicherheitsbeauftragter

Schulen Sie Ihre Sicherheitsbeauftragten kompakt in zwei Tagen

Unternehmen müssen Sicherheitsbeauftragte bestellen. Die notwendige Anzahl richtet sich neben der Zahl der Beschäftigten und den bestehenden Unfallgefahren auch nach der zeitlichen, räumlichen und fachlichen Nähe der Sicherheitsbeauftragten zu den Beschäftigten. Der Sicherheitsbeauftragte leistet einen maßgeblichen Beitrag zur Arbeitssicherheit im Unternehmen. Sie haben die Sicherheitsbeauftragten bestellt und sie benötigen eine Grundschulung um aktiv zu werden. Zwar bietet Ihnen die Berufsgenossenschaft kostenlose Seminarplätze, doch gibt es lange Wartelisten und ebenso lange Fahrtzeiten zu den Schulungszentren. Schulen Sie Ihre Mitarbeiter kompakt in zwei Tagen beim wvib. Die Teilnehmer erlernen alles, was für den Praxisalltag in Ihrem Betrieb notwendig ist. Durch die praxisbezogene Vermittlung und viele Beispiele können sie das Gelernte unmittelbar anwenden.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer erhalten das fachliche Know-how für die verantwortungsvolle Tätigkeit als Sicherheitsbeauftragter, sowohl in rechtlicher wie auch in technischer und organisatorischer Sicht. Sie erhalten eine Einführung in die sicherheitstechnischen Einrichtungen und lernen die wichtigsten Gesundheits- und Unfallgefahren kennen. Damit fördern sie die Sicherheit und den Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz mit dem Ziel arbeitsbedingter Unfälle und Erkrankungen zu verhüten oder zumindest zu vermindern.

Teilnehmerkreis

Sicherheitsbeauftragte in mittelständischen Unternehmen.

Thomas Rüffel

16

1100 €, wvib 790 €

15.11.-16.11.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0325**

Lagerung von Gefahrstoffen

Mit Gefahrstoffen nach der TRGS 510 und TRGS 509 richtig umgehen

Jedes Unternehmen lagert Gefahrstoffe, meist Betriebsstoffe oder Abfälle. Die geltenden Regeln stehen vor allem in den Vorschriften TRGS 510 (ortsbewegliche Behälter) sowie TRGS 509 (ortsfeste Behälter). Die Verantwortlichen sollten die technischen Regeln kennen und ihre Mitarbeiter entsprechend unterweisen. Letztlich geht es um das Erkennen der Gefahren und die notwendigen Schutzmaßnahmen. Den Schwerpunkt des Seminars bilden die Kennzeichnung nach GHS/CLP-Verordnung sowie die Zusammenlagerung von Gefahrstoffen. Der Dozent ist selbst Fachkraft für Arbeitssicherheit. Er berichtet aus seiner Praxis und gibt Tipps und Beispiele, wie die Regelungen praxisgerecht umgesetzt werden können.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer kennen die Technischen Regeln zur Gefahrstoffverordnung 510 und 509. Sie können beurteilen, ob die Gefahrstoffe richtig gekennzeichnet sind und was die Kennzeichnung in Bezug auf die Lagerung bedeutet. Sie wissen, welche Gefahrstoffe in welchen Mengen zusammengelagert werden dürfen. Sie wissen, wie sie ihre Mitarbeiter schulen.

Teilnehmerkreis

Verantwortliche für den Umgang und die Lagerung von Gefahrstoffen, Fachkräfte für Logistik, Fachkräfte für Arbeitssicherheit, Sicherheitsbeauftragte.

Jürgen Kraft

16

550 €, wvib 395 €

02.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0275**

ARBEITSVORBEREITUNG

NEU

**Prof. Dr.-Ing.
Andreas Friedel**
16
550 €, wvib 395 €
22.07.
Freiburg
Bestell-Nr. **21-0226**

Die Planzeiten auf den Prüfstand stellen

Professionelle Planzeitermittlung in Theorie und Praxis

Zeit ist Geld. Für Unternehmen gilt das in mehrfacher Hinsicht: Auf der Outputseite müssen sie mit Innovationen schnell am Markt sein, schnell und liefertreu liefern können, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Auf der Inputseite und für die Leistungserbringung sind die eingebrachten Kapazitäten zeitlich knapp zu bemessen, um effizient zu wirtschaften. Dabei konzentriert sich die Messung und Steuerung der Effizienz auf den Einsatz von Personal und die Auslastung der Betriebsmittel. Planzeiten verkörpern die Sollwerte für die Effizienz und damit für die Wirtschaftlichkeit der Produktion. Daher kommt ihnen und ihrer richtigen Ermittlung eine hohe Bedeutung zu.

Nutzen

Die Teilnehmenden erhalten vormittags die Gelegenheit, die Begriffe, verschiedene Methoden und Vorgehensweisen der Planzeitermittlung kennenzulernen oder zu vertiefen. Wesentliche Inhalte werden durch Übungen und Gruppenarbeiten erarbeitet. Am Nachmittag wird ein Teil der Methoden in einem nahegelegenen Industrieunternehmen praktisch vertieft.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter und Führungskräfte aus der Arbeitsvorbereitung, die ihr Wissen zu den Methoden der Planzeitermittlung auffrischen und vertiefen möchten.

Klaus Heuberger
+49 761 4567-210, heuberger@wvib.de

Glätten und Nivellieren von Aufträgen in der Produktion (Teil 2 am 26.10.2021)

Franz Bohn
16
1100 €, wvib 790 €
Teil 1: 12.10.
Bestell-Nr. **21-0237**
Teil 2: 26.10.
Bestell-Nr. **21-0239**
Freiburg

Auftragsschwankungen unschädlich machen

Schwankungen der Kundenbedarfe sind ein erheblicher Kostenfaktor innerhalb der Produktions- und Lieferkette, der sich u. a. in Terminverschiebungen, Sonderfahrten, Fehlteilen und Rückständen niederschlägt. Trotz moderner Planungs- und Steuerungssysteme sowie umfassender Erfahrungswerte bleibt häufig ein erheblicher Unsicherheitsfaktor. Angesichts der zunehmenden Variantenvielfalt steigen die Anforderungen an die Verantwortlichen praktikable Lösungen zu finden. Der Ansatzpunkt ist hier den Output der Produktion so zu glätten, dass Auftragschwankungen keine schädliche Wirkung mehr erzeugen können. Das Seminar ist aus der Praxis für die Praxis entstanden. (Teil 2 im Preis inbegriffen)

Nutzen

Die Teilnehmer sind in der Lage, ihren Herstellungsprozess methodisch zu analysieren, die Ansatzpunkte zu erkennen und durch den Einsatz der Nivellierung signifikante Verbesserung der Leistungskennzahlen in Produktion und Beschaffung zu erzielen.

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte aus der Produktion, insbesondere Produktionsverantwortliche, Fertigungsplaner und -steuerer, Arbeitsvorbereiter und Lean Experten, kurz: Alle, die zum Thema Lean Production den nächsten Schritt gehen möchten. Voraussetzung sind Kenntnisse zum Thema Kanban-Systematik.

Klaus Heuberger
+49 761 4567-210, heuberger@wvib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Mehr Effizienz in der Arbeitsvorbereitung (AV)

Wie Sie Aufträge besser, schneller und effizienter abwickeln

Termintreue, kurze Lieferzeiten, hohe Qualität, niedrige Selbstkosten, eine hohe Variantenkomplexität, sichere Materialbereitstellung – kurz, Wirtschaftlichkeit und Fertigungseffizienz liegen in Ihren Händen. Sie als Produktionsplaner und -steuerer tragen diese Verantwortung. Um dieser Verantwortung gerecht zu werden, müssen AV Prozesse immer effizienter werden. Unter Anwendung bewährter und neuer Methoden zeigt das Seminar auf, wie eine AV zu einem äußerst effektiven und effizienten Instrument weiterentwickelt werden kann. Die leistungsstarke AV kann so langfristig schneller und flexibler auf Kundenwünsche reagieren.

Klaus Heuberger

+49 761 4567-210, heuberger@wvib.de

Nutzen

Vermittlung von Methoden und Umsetzungskompetenz zum Aufbau einer effizienten Produktionsplanung und Steuerung (AV). Die Teilnehmer erwerben ein Grundverständnis des Lean-Managements, um aus Sicht der Produktionsplanung und -steuerung aktiv Materialfluss, Fertigungsabläufe und Durchlaufzeiten zu verbessern.

Teilnehmerkreis

Führungs- und Fachkräfte aus den Bereichen AV, Produktionsplanung, Auftragsabwicklung/Vertrieb, Projektierung, Einkauf/Materialwirtschaft, Fertigungsteuerung und Fertigung/Montage.

Berthold Rall

16

550 €, wvib 395 €

09.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0198**

30.09.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0234**

Produktionsplanung für Einzelfertiger

Kundentermine einhalten bei Lösgröße eins

Die Planung und Steuerung innerhalb einer Serienfertigung ist für die meisten Unternehmen kein Lernfeld mehr. Doch wie sieht es in der Einzelfertigung, im Anlagen-, Werkzeug- und Maschinenbau aus? Wie können Kapazitäten geplant und Aufträge gesteuert werden, um Kundentermine 100 % zu halten? Notwendige Flexibilität und Verlässlichkeit sind dabei kein Widerspruch. Mit einfachen Vorgehensweisen und Werkzeugen wird im Seminar gezeigt, wie auch im Umfeld der Einzelfertigung Produktivität, Termintreue und Kapazitätsnutzung optimiert werden können.

Klaus Heuberger

+49 761 4567-210, heuberger@wvib.de

Nutzen

Vermittlung der Vorgehensweise, Struktur und Methodik angepasster und optimierter Produktionsplanung und -steuerung für die Einzelfertigung.

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte aus Arbeitsvorbereitung, Produktionsplanung und -steuerung, Betriebs- und Produktionsleitung, Organisation, Projektleiter.

Franz Bohn

16

550 €, wvib 395 €

22.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0220**

Vertiefungsseminar zur praktischen Anwendung der Wertstromanalyse

Planung und Aufbau eines Auftragszentrum (AV)

Das Seminar zeigt Ihnen auf, wie Sie anhand der Wertstromanalyse und Wertstromdesgin optimale und schlanke Ablaufprozesse innerhalb einer Arbeitsvorbereitung visuell aufbauen können. Dies ist die Grundlage, um ein effizientes Auftragszentrum für Ihre Bedürfnisse planen und umsetzen zu können.

Klaus Heuberger

+49 761 4567-210, heuberger@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer lernen in der praktischen Anwendung, die Wertstromanalyse einzusetzen, um Produktionsplanung und -steuerung, Materialfluss, Fertigungsabläufe und Durchlaufzeiten zu verbessern. Das Seminar vermittelt praxisnah Methoden und Umsetzungskompetenz zum Aufbau eines Auftragszentrums.

Teilnehmerkreis

Führungs- und Fachkräfte aus den Bereichen AV, Produktionsplanung, Steuerung, Auftragsabwicklung/Vertrieb, Projektierung, Einkauf/Materialwirtschaft.

NEU

Berthold Rall

16

550 €, wvib 395 €

30.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0552**

ARBEITSZEIT

Flexible Arbeitszeitmodelle im Tag- und Schichtdienst

Überblick über erprobte Modelle

Christine Woodruff

 12

 650 €, wvib 495 €

 04.05.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0338**

Flexible Arbeitszeitsysteme sind zur Selbstverständlichkeit geworden – im Tagesdienst wie auch schon weithin im Schichtbetrieb. Ihren ganzen betrieblichen Nutzen entfalten sie jedoch erst, wenn die kostbare Ressource Arbeitszeit ergebnis- statt anwesenheitsorientiert eingesetzt wird. Erfahren Sie in diesem Seminar, wie man diese Entwicklung voranbringt, welche Methoden und Instrumente sich dabei bewährt haben und wie sie betrieblichen Flexibilitätsbedarf und Mitarbeiterbelange unter einen Hut bringen. Lassen Sie sich zur Optimierung der in Ihrem Unternehmen praktizierten Arbeitszeitsysteme anregen – mit dem Ziel, Effizienz und Entlastung gleichermaßen zu fördern.

Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie die Instrumente flexibler Arbeitszeitgestaltung im Tagesdienst und im Schichtdienst kennen. Unser Referent zeigt Ihnen – anhand zahlreicher Praxisbeispiele aus verschiedenen Branchen – wie Sie mit unterschiedlichen Flexibilitätsbedarfen umgehen können und worauf Sie hierbei achten sollten.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Inhaber, kaufmännische Leiter, Personalleiter, Arbeitnehmervertreter

Heidrun Riehle

 +49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Gestaltung und Optimierung von Schichtsystemen

in der Praxis

Jan Kutscher

 12

 650 €, wvib 495 €

 28.09.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0336**

In diesem Seminar vermittelt Ihnen der Referent alles, was Sie über Schichtplanung wissen sollten. Schritt für Schritt – vom Besetzungsbedarf über die Personalbedarfsermittlung bis zum Schichtplan und Besetzungsplan sowie dessen Flexibilisierung – erarbeiten Sie gemeinsam mit den anderen Teilnehmern praxistaugliche Schichtmodelle – vorzugsweise anhand von Beispielen aus dem Teilnehmerkreis. Zugleich lernen Sie einfache Tools auf Excel-Basis kennen, die Sie im Alltag bei der Schichtplanung unterstützen. Zahlreiche Praxisbeispiele bieten Anschauungs- und Vergleichsmöglichkeiten.

Nutzen

Sie erwerben das methodische Know-how der Schichtplangestaltung und lernen einfache, Excel-basierte Unterstützungstools kennen. Zugleich erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten rechtlichen Rahmenbedingungen sowie über den Stand der arbeitswissenschaftlichen Forschung und deren Praxis-Konsequenzen.

Teilnehmerkreis

Unternehmer, kaufmännische/technische Leiter, Betriebsleiter, Werksleiter, Schichtführer, Meister, Personalleiter, Arbeitnehmervertreter

Heidrun Riehle

 +49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Sanktionen im Arbeitszeitrecht vermeiden

Grenzen des Arbeitszeitgesetzes kennenlernen und einhalten

Verstöße gegen schutzrechtliche Arbeitszeitbestimmungen sind in der betrieblichen Praxis nicht selten. Die Beteiligten sind sich ihrer Verantwortung für die Einhaltung des Arbeitszeitschutzrechts oftmals nicht bewusst. Über mögliche Konsequenzen von Verstößen bestehen Unklarheiten. Viele Verantwortliche gehen davon aus, dass es sich um gemeinhin geduldete „Kavaliersdelikte“ handelt, deren Verfolgung kaum stattfindet. Dieses Seminar dient der Sensibilisierung für dieses kritische Thema und zeigt auf, welche Risiken bestehen. Dabei kann es sich neben Geldbußen und Strafen auch um Gewinnabschöpfungen bzw. Verbandsgeldbußen handeln, die verheerende wirtschaftliche Folgen haben können.

Dr. Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer erhalten Kenntnisse über die Grenzen des Arbeitszeitrechtes und die bei Verstößen drohenden Sanktionen der Behörden. Sie erfahren, wie sie die Einhaltung des Arbeitszeitgesetzes sicherstellen und welche Gestaltungsmöglichkeiten sich ihnen bieten. Die Voraussetzungen für Abweichungen und Ausnahmegenehmigungen werden geklärt.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Kaufmännische Leiter, Betriebsleiter, Werksleiter, Produktionsleiter, Personalleiter, Leiter Service, Leiter After Sales

Dr. Michael Meyer

12

650 €, wvib 495 €

09.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0141**

Vertrauensarbeitszeit und mobiles Arbeiten

Rechtssichere Gestaltung betrieblicher Regelungen

Vertrauensarbeitszeit und mobiles Arbeiten passen gut zueinander. Es müssen jedoch geeignete Spielregeln gefunden werden, um im Betrieb unnötige Koordination und Kommunikation zu ersparen und Mitarbeiter nicht zu überfordern. Die teils festgefahrene Debatte über Vertrauensarbeitszeit bekommt durch mobiles Arbeiten neuen Schwung, auch angesichts steigender Erwartungen der Mitarbeiter an flexible Arbeitsbedingungen zur besseren Vereinbarkeit beruflicher und privaten Engagements. Warum es mobiles Arbeiten sinnvoll ohne Vertrauensarbeitszeit nicht geben kann und wie die Arbeitszeitkultur positiv beeinflusst wird, erfahren Sie in diesem Seminar.

Dr. Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer erhalten zahlreiche Informationen, um entscheiden zu können, ob Vertrauensarbeitszeit und mobiles Arbeiten in ihrem Unternehmen erfolgreich umgesetzt werden können. Neben Hinweisen für betriebliche Regelungen erhalten sie auch wertvolle Tipps zum Umgang mit den gesetzlichen Aufzeichnungsvorschriften.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Inhaber, kaufmännische Leiter, Personalleiter

Christine Woodruff

12

650 €, wvib 495 €

30.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0337**

AUSBILDUNG

Ausbildungsmarketing

Mehr als ein Ausbau der Attraktivität der Arbeitgebermarke

Nele Kreyßig

16

550 €, wvib 395 €

19.01.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0524**

20.09.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0045**

Gehört Ihre Firma auch zu den Unternehmen, die heute dringender denn je auf qualifizierte Leistungsträger angewiesen sind? Auf Mitarbeitende, die gerne und engagiert arbeiten? Gerade der Start in den Beruf, die erste Zeit der Ausbildung sind entscheidend für die Entwicklung der Leistungsbereitschaft bei neuen Talenten und ihre Bindung an den Arbeitgeber. Hier setzt Ausbildungsmarketing an: Was kann ich als Unternehmen tun, um für Bewerber so attraktiv zu sein, dass sie sich für mich als Ausbildungsbetrieb entscheiden? Dabei ist das Thema nicht beschränkt auf die Ansprache neuer Talente, sondern zieht sich über die ganze Ausbildungszeit bis zur erfolgreichen Einbindung in das Unternehmen.

Nutzen

Die Ausbilder und Teamleiter schaffen individuelle entsprechende Rahmenbedingungen für jungen Talente, beginnend in der Ansprache, bis hin zur Übernahme. Es entsteht ein Verständnis für die Wichtigkeit von Ausbildung und der Rolle der Ausbilder. Die aktuelle Außenwahrnehmung des Unternehmens für potenzielle Azubis wird kritisch hinterfragt.

Teilnehmerkreis

Gruppen- und Teamleiter, Ausbilder, Personaler

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Berufsausbildungsrecht

Fallstricke vermeiden

Jean-Martin Jünger

16

550 €, wvib 395 €

13.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0515**

Eine Vielzahl an Vorschriften und Gesetzen sind im Ausbildungsrecht zu beachten. Schon bei einer kleinen Unachtsamkeit kann in manchen Angelegenheiten ein hoher Schaden die Folge sein. Neben Schadensersatzansprüchen drohen u.a. Bußgelder bis hin zur strafrechtlichen Verfolgung. In diesem Seminar werden Probleme und Konflikte bei der Ausbildung erläutert und praxisbezogenen Lösungen zugeführt. Dabei werden die Grundlagen des Ausbildungsrechts anhand kurzer Fälle erläutert. Die Teilnehmer gewinnen hierbei an rechtlicher Sicherheit und Kompetenz. Das Seminar setzt sich zum Ziel, ein Leitfaden für die rechtliche Bewertung einzelner Maßnahmen zu sein. Die Teilnehmer erhalten umfangreiche Skripte mit Lehrtext, Fällen, Checklisten, Musterformulierungen und aktueller Rechtsprechung.

Nutzen

Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, ihr Handeln im Bereich der Ausbildung an den Vorgaben des Ausbildungsrechts zu orientieren und rechtskonform zu agieren.

Teilnehmerkreis

Ausbilder, Ausbildungsbeauftragte, Personaler, Jugend- und Auszubildendenvertretung

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Crashkurs für Ausbildungsbeauftragte

Von der Vorbereitung bis zum Beurteilungsgespräch

Es sind die qualifizierten Fachkräfte in den Fachabteilungen, die den Auszubildenden das wichtigste Handwerkszeug für ihren künftigen Beruf vermitteln. Meist werden sie vom Ausbilder oder von der Ausbilderin angefragt, ob sie sich nicht in der Ausbildung engagieren wollen. Und die meisten Ausbildungsbeauftragten machen es gern und mit Herzblut. Doch wie sieht ihre konkrete Rolle aus? Wofür sind sie genau zuständig? Geht es nur um die Fachinhalte? Oder sollen auch Verhaltensweisen und Werte vermittelt werden? Ist man Kollegin, Kollege oder Chefin, Chef des Auszubildenden? Wie ist die Rolle der Ausbildungsbeauftragten vom Gesetzgeber geregelt? Wie bereitet man sich selber am besten darauf vor? Und woher kann man sich die zusätzliche Zeit für den Auszubildenden nehmen? Es gibt viele Fragen für die Ausbildungsbeauftragten. Und es gibt viele Antworten im Kurs. Mit Sicherheit.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer nehmen ihre Rolle als Ausbildungsbeauftragte mit mehr Sicherheit wahr. Sie vertiefen ihr Rollenverständnis und erarbeiten Ansatzpunkte, wie sie den Auszubildenden und ihrer „normalen Arbeit“ in der Praxis am besten gerecht werden können.

Teilnehmerkreis

Ausbildungsbeauftragte, die in den Fachabteilungen Auszubildende betreuen

Eberhard Flamm

16

550 €, wvib 395 €

02.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0506**

Der sichere Ausbilder

Ausbilderwissen von A - wie Auswahl bis Z - wie Zeugnis

Ging es noch vor wenigen Jahren darum, möglichst viele Auszubildende in ein Ausbildungsverhältnis zu bringen und aus zig Bewerbungen die richtigen Azubis auszuwählen, suchen heute bereits viele Ausbildungsbetriebe vergeblich nach geeignetem Nachwuchs. Gleichzeitig gibt es auf dem Arbeitsmarkt ständig zu wenige Fachkräfte. Die Ausbildung wird zu einem immer wichtigeren Bestandteil der Personalentwicklung und die Verantwortung der für die Ausbildung zuständigen Personen steigt ständig. Gute Bewerber finden ist das Eine. Sie gut und nutzbringend auszubilden und durch die Ausbildung zu führen, das Andere. Und wenn es dann noch gelingt, sie als Fachkräfte zu integrieren, dann sind die drei wichtigsten Ziele erreicht. Bis es soweit ist, sind viele Fragen zu klären. Wer professionell durch diese anspruchsvolle Zeit navigieren muss, braucht Sicherheit.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer gewinnen Sicherheit über ihre Rolle und die dazugehörenden Anforderungen. Sie sind sich bewusst, wie die Ausbildung das Arbeitgeberimage beeinflusst und erarbeiten praxistaugliche Ideen, wie sie ihre Aufgaben nutzbringend für alle Beteiligten erfüllen können.

Teilnehmerkreis

Betriebliche Ausbildungsverantwortliche, Ausbilder

Eberhard Flamm

16

550 €, wvib 395 €

19.05.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0507**

NEU

▣ Claudia Schmitz

▣ 12

▣ 650 €, wvib 495 €

▣ 13.04.

▣ Freiburg

Bestell-Nr. **21-0550**

Digitale Fitness für Ausbilder

Moderne Ausbildungsmethoden anwenden

Fachkräftemangel, Akademisierung und nicht zuletzt Digitalisierung stellen neue Herausforderungen an die duale Berufsausbildung. Wie wirkt sich die Digitalisierung auf die Ausbildung aus und beeinflusst sie zukünftig? Welcher Fähigkeiten und Rahmenbedingungen bedarf es in der Umsetzung? Welche Tools sind hilfreich?

In dem Seminar geht es um die Verbesserung der digitalen Fitness der Ausbilder, das Verständnis für die didaktischen Besonderheiten beim Einsatz von digitalen Medien und nicht zuletzt um das konkrete Testen und die Auswahl von geeigneten Plattformen und Tools.

▣ Marie Wesseler

☎ +49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer lernen in diesem Workshop, wie es um ihre eigene digitale Fitness steht und wie sie diese entwickeln bzw. verbessern können. Sie erfahren, wie die neue Ausbildungsgeneration Z tickt und was bei digitalen Ausbildungsmethoden zu beachten ist.

Teilnehmerkreis

Ausbildungsverantwortliche, Ausbilder, Ausbildungsbeauftragte, Personaler

▣ Eberhard Flamm

▣ 16

▣ 550 €, wvib 395 €

▣ 07.06.

▣ Freiburg

Bestell-Nr. **21-0510**

Führungswissen für Ausbilder und Ausbildungsbeauftragte

Meine Rolle als Vorgesetzter der Auszubildenden

Der bzw. die direkte Vorgesetzte ist die wichtigste Person im ganzen Unternehmen. Das ist nicht einfach eine Behauptung, das haben wissenschaftliche Untersuchungen ergeben. Wenn Sie ausbilden, dann sind Sie für die Azubis die wichtigste Person. Sie führen die Azubis in die Arbeitswelt ein. In Ihr Unternehmen, in Ihre Abteilung, in Ihr Team. Sie führen die Azubis erfolgreich zur Prüfung. Sie sind mitverantwortlich dafür, dass die Auszubildenden ihr Ziel erreichen und erreichen können. Was Sie sagen hat Auswirkungen auf die Auszubildenden. Wie Sie es auch drehen und wenden – selbst wenn Sie sonst keine Führungsverantwortung haben: Für die Auszubildenden sind Sie eine Führungskraft. Doch was bedeutet es im Einzelnen, Auszubildende zu führen? Was ist anders als sonst wenn man Führungskraft ist? Welche Führungsinstrumente kann man in der Ausbildung einsetzen? Was muss man als Führungskraft der Auszubildenden beachten? Und: Wie führt man sie „richtig“? Wichtige Fragen für alle Ausbilderinnen, Ausbilder und Ausbildungsbeauftragten.

▣ Marie Wesseler

☎ +49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer nehmen ihre Führungsrolle in der Ausbildung verantwortungsbewusst wahr. Sie kennen ihre Führungsinstrumente und wenden sie nutzbringend und wirkungsvoll an.

Teilnehmerkreis

Alle Auszubildenden, Ausbildungsverantwortlichen, Ausbilder und Ausbildungsbeauftragten

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Gesprächstraining für Ausbilder

Professionelle Kommunikation von der Einstellung bis zur Abschlussprüfung

Ausbilder begleiten die Auszubildenden vom ersten bis zum letzten Tag. An wichtigen Eckpunkten der Ausbildung finden in der Regel formelle Gespräche statt. Sie leiten einen bestimmten Abschnitt ein, dienen einer gezielten Rückmeldung oder haben erzieherischen Charakter. Weichenstellende Gespräche haben einen großen Einfluss auf den Verlauf und den Erfolg der Ausbildung. Ausbilder sollten sich deshalb gut vorbereiten, genügend Zeit einplanen und sich Gedanken machen, welche Gespräche in der Ausbildung sie zu welchen Zwecken führen, wann der geeignete Zeitpunkt dafür ist und was sie alles darauf vorbereiten sollten.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer sind sich der Bedeutung der richtungsweisenden Gespräche in der Ausbildung bewusst. Sie sind in der Lage, diese Gespräche bewusst als Führungsinstrument einzusetzen und haben Checklisten für einen möglichen Ablauf der einzelnen Gespräche erarbeitet. Einzelne Gespräche haben sie bereits im Kurs geübt oder miterlebt und beurteilt.

Teilnehmerkreis

Betriebliche Ausbildungsverantwortliche, Ausbilder

Eberhard Flamm

16

550 €, wvib 395 €

17.11.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0512**

Von der Ausbildungsordnung zum Ausbildungsplan

So optimieren Sie den Nutzen für alle Beteiligten

Die Ausbildung so zu planen, dass alle Beteiligten möglichst viel davon profitieren, ist eine Kunst. Einerseits sollen die Auszubildenden einen sinnvollen roten Faden für die Ausbildungsinhalte erkennen, andererseits liegt es im Interesse der ausbildenden Abteilungen, dass sie den Azubi nicht nur ausbilden, sondern dass er sie auch unterstützt. Hinzu kommt, dass die für die Ausbildung verantwortliche Person darauf achten muss, dass die gesetzlichen Vorschriften eingehalten werden. Das alles klingt etwas wie die Quadratur des Kreises. Deshalb ist es sinnvoll, dass man sich mit den einzelnen Wünschen und Ansprüchen auseinandersetzt und versucht, alle sinnvollen Anliegen unter einen Hut zu bekommen. Ausgangslage ist die Ausbildungsordnung. In diesem Seminar gehen wir gemeinsam den Weg von ihr bis zum Ausbildungsplan.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer kennen die Anforderungen, die auf dem Weg von der Ausbildungsordnung zum Ausbildungsplan zu erfüllen sind. Sie sind in der Lage einen für ihr Unternehmen zweckmäßigen Plan zu erstellen. Sie erhalten auf spezifische Fragen und Themenstellungen hilfreiche Lösungsansätze.

Teilnehmerkreis

Betriebliche Ausbildungsverantwortliche, Ausbilder, die sich mit der Planung der Ausbildung beschäftigen.

Eberhard Flamm

16

550 €, wvib 395 €

21.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0511**

AUSSENWIRTSCHAFT

Geschäftspraxis und Kommunikation in Indien

So meistern Sie erfolgreich Projekte

Paresh H. Patel
 16
 550 €, wvib 395 €
 20.07.
 Villingen-Schwenningen
 Bestell-Nr. **21-0020**

Worauf kommt es bei deutsch-indischen Projekten an und was sind die Erfolgsfaktoren? Die gemeinsame Beherrschung der englischen Sprache ist nicht der Schlüssel zum Erfolg, denn das indische Geschäftsleben ist nach wie vor von traditionellen Werten und Vorgehensweisen geprägt, der Umgang innerhalb von Teams weist deutliche Unterschiede zu unserem Führungsverständnis auf. Der indische Umgang mit Konflikten stellt deutsche Führungskräfte und Mitarbeiter immer wieder vor neue Herausforderungen. Eine intensive Vorbereitung und Auseinandersetzung mit den kulturellen Besonderheiten ist daher eine entscheidende Voraussetzung, um langfristig erfolgreich in internationalen Projekten arbeiten zu können.

Nutzen

In diesem Fachseminar werden wir anhand vieler Praxisbeispiele erarbeiten, wie Ihr Projekt in Indien, mit indischen Partnern und Teams zu einem erfolgreichen Projekt werden kann. Ebenso lernen Sie Missverständnisse als solche zu erkennen und zu vermeiden sowie Konfliktpotenziale zu minimieren und die Zusammenarbeit zu optimieren.

Teilnehmerkreis

Vorstände und Geschäftsführer, Import-, Export- und Projektleiter, die Indien-Aktivitäten in Unternehmen verantworten oder planen.

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Neuerungen und Trends Zoll 2021

Alles was Sie im neuen Jahr beachten müssen

Katja Seemann
Peter Bauer
 20
 550 €, wvib 440 €
 11.01.
 Villingen-Schwenningen
 Bestell-Nr. **21-0372**
 12.01.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0373**
 13.01.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0374**
 14.01.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0375**
 19.01.
 Villingen-Schwenningen
 Bestell-Nr. **21-0376**
 20.01.
 Karlsruhe
 Bestell-Nr. **21-0377**
 25.01.
 Villingen-Schwenningen
 Bestell-Nr. **21-0378**
 26.01.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0379**

Im Zoll und Außenwirtschaftsbereich gibt es über das ganze Jahr hinweg Neuerungen, die durch Unternehmen berücksichtigt werden müssen. Im Arbeitsalltag fällt es da nicht immer leicht, am Ball zu bleiben und alle Änderungen im Blick zu behalten. Das Seminar Neuerungen und Trends Zoll bietet die ideale Möglichkeit, sich über aktuelle wie auch zukünftige Änderungen und Maßnahmen zu Schwerpunkten wie etwa Unionszollkodex (UZK), Tarifierung, Präferenz- und Freihandelsabkommen, registrierter Ausführer (REX), Lieferantenerklärungen und Exportkontrolle auf den neuesten Stand zu bringen. Damit auch die praktische Umsetzung im Unternehmen gut gelingt, wird die Anwendung der Neuerungen anhand konkreter Fallbeispiele im Zollalltag aufgezeigt.

Nutzen

Ziel des eintägigen Seminars ist es, Ihnen möglichst komplett und strukturiert die relevanten Neuerungen und Entwicklungen in den Bereichen Außenhandel, Zoll und Umsatzsteuer zu vermitteln und anhand von Praxisbeispielen auch Hilfestellung für die Umsetzung zu geben.

Teilnehmerkreis

Einkauf, Verkauf, Zoll- und Versandabteilungen, Finanzbuchhaltung, Speditionen

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Vorbereiten auf China I – Kommunizieren

Kulturelle Unterschiede kennen und Missverständnisse vermeiden

China ist als Geschäftspartner nicht mehr wegzudenken. Sind Sie gerüstet für eine erfolgreiche und vor allem gewinnbringende Zusammenarbeit mit chinesischen Partnern? Manche Unternehmen verzichten auf dieses lukrative Geschäftsfeld, aufgrund von Berührungängsten und Unkenntnis. In diesem Seminar werden Ihnen die grundlegenden Kenntnisse zum Verständnis der chinesischen Kultur-, Denk- und Handelsweise vermittelt, so dass Sie sicher informiert und selbstbewusst die Geschäftsanbahnung und die darauffolgende tägliche Kommunikation bewältigen können. Teilnehmer, die die Aufgabe der Wissensvermittlung in China durchführen müssen, werden intensiv auf die bevorstehenden Problemfelder und Lösungen vorbereitet.

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Nutzen

Durch die Erarbeitung praxisbezogener Fallmodelle sind die Seminarteilnehmer in der Lage, souveräne Kommunikation mit chinesischen Gesprächspartnern zu führen. Know-how-Transfer und Schulungen nach und in China können optimal durchgeführt werden.

Teilnehmerkreis

Manager, Verkaufs- und Projektleiter, China-Entsante, Ingenieure und Techniker, Servicepersonal aus Firmen, die in Deutschland chinesische Geschäftspartner empfangen, in China arbeiten sollen, oder in Planung haben.

Jun Lin

12

650 €, wvib 495 €

08.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0370**

Vorbereiten auf China II – Managen

Erfolgreich in China führen

Die Tochterfirma in China formiert sich, die Maschinen warten in der blitzsauberen Werkhalle. Wie gehe ich mit dem wichtigsten Kapital meines Geschäfts – dem Personal – um? Wo finde ich die Fachkräfte? Wie führe ich sie? Die Verhandlung mit Ihrem chinesischen Geschäftspartner scheint erfolgreich und alle Verträge sind unterzeichnet. Zeit, sich zurückzulehnen und den Geschäften ihren Lauf zu lassen?

Lernen Sie in diesem Seminar, dass es bessere Ideen gibt, den Projekt- und Geschäftsalltag im Reich der Mitte zu meistern. Schützen Sie Ihr Unternehmen vor teuren Fehleinschätzungen durch kompetente Kundenpflege und Kommunikation aufgrund der im Seminar bearbeiteten Fallmodelle aus dem "echten Leben".

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Nutzen

Den Teilnehmern wird ermöglicht, den Geschäftsalltag mit chinesischen Mitarbeitern und Partnern ohne Irritationen zu leben, sowie Probleme frühzeitig zu erkennen und zu bewerten.

Teilnehmerkreis

Manager, Verkaufsleiter, Projektleiter, China-Entsante und andere Führungskräfte der Firmen, die mit China Geschäfte machen, in China eine Niederlassung betreiben oder dabei sind, diese Schritte gehen zu wollen.

Jun Lin

12

650 €, wvib 495 €

20.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0371**

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG

Betriebliche Altersversorgung richtig aufstellen

Neuregelungen durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz ab 2018

Sandra Mekler
 16
 550 €, wvib 395 €
 24.06.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0502**

Jeder Arbeitgeber ist verpflichtet, seinen Mitarbeitern Möglichkeiten der betrieblichen Altersversorgung anzubieten. Die bisherigen Durchführungswege werden durch das ab 2018 geltende Betriebsrentenstärkungsgesetz noch weiter ausgebaut. Erfahren Sie hier, was sich für die betriebliche Altersversorgung in Ihrem Unternehmen ändern kann oder muss.

Nutzen

Ziel des Seminars ist es, einen Überblick über die Gestaltungsmöglichkeiten betrieblicher Altersversorgung zu verschaffen und gezielt über die Neuerungen des Betriebsrentenstärkungsgesetzes zu informieren, sowie Entscheidungshilfe darüber zu geben, ob und wann notwendige Veränderungen in der betrieblichen Altersversorgung vorgenommen werden müssen.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer und Inhaber, Personalleiter und Mitarbeiter der Personalabteilung oder Entgeltabrechnung und kaufmännische Leiter sowie Betriebsräte, die sich mit betrieblicher Altersversorgung für das Unternehmen befassen.

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Chefrente richtig gemacht

für Sie selbst und Ihre Nachfolger

Ado Lehne
 16
 280 €, wvib 230 €
 26.01.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0405**

Als Geschäftsführer haben Sie eine hohe Verantwortung. Oft denkt man an das Unternehmen und seine Mitarbeiter, selten an sich selbst. Das Thema Altersversorgung für Geschäftsführer ist sehr dynamisch und bietet Ihnen bei der richtigen Gestaltung ein sicheres und steuerbegünstigtes Zusatzeinkommen im Alter. Wir zeigen Ihnen die aktuelle rechtliche und gestalterische Entwicklung auf und diskutieren mit Ihnen aus der Praxis die Möglichkeiten von moderner, bilanzneutraler, schlanker und rentabler Altersversorgung. Bei bereits bestehender Altersversorgung zeigen wir Ihnen liquiditätsschonende Wege auf, wie Sie diese zukünftig auch außerhalb Ihres Unternehmens sichern und mögliche Nachfolger entlasten.

Nutzen

Sie erfahren, wie Verträge gestaltet werden sollten, wie Versorgung kein Hindernis für die Betriebsübergabe sein muss und wie Ihre Rücklagen bestehen bleiben, auch wenn alles schiefgehen sollte. Arbeitsrechtliche, steuerrechtliche, gesellschaftsrechtliche und ganz persönliche Einflüsse sollten beachtet werden, hier werden Sie konkrete Handlungsalternativen kennen lernen.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Personalleiter, Führungspersonen aller betrieblichen Bereiche, die sich auf eine Geschäftsführerposition vorbereiten.

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de



Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Sichere Personal-Prozesse in der bAV

Auswirkungen bei Personalereignissen von Mitarbeitern

Personalabteilungen sind mit Blick auf die betriebliche Altersversorgung bei der bAV-Abwicklung von Störfällen und Veränderungen von Personalereignissen (z.B. Elternzeit, Eintritt, Austritt) in besonderem Maße gefordert. Das Betriebsrentengesetz, neue Rechtsprechung und Gesetzesanpassungen erfordern immer wieder eine Aktualisierung der unternehmenseigenen Personal-Prozesse. Die Teilnehmer erfahren in diesem Seminar anhand von Praxis-Beispielen, wo und wann sich Änderungsbedarf in der bAV ergibt und wie dieser rechtsicher durch die Gestaltung von Workflow-Prozesse im Unternehmen umgesetzt werden kann.

Heidrun Riehle

 +49 761 4567-400, ra.riehle@wwib-recht.de

Nutzen

Das Seminar schärft anhand praktischer Fälle den Blick auf die personellen Abwicklungsprozesse der bAV, um unternehmenseigene Personal-Prozesse ggf. anzupassen und Risiken aufseiten des Arbeitgebers zu minimieren.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer und Inhaber, Personalleiter sowie Mitarbeiter der Personalabteilung oder Entgeltabrechnung

Sandra Mekler

 16

 280 €, wwib 230 €

 01.12.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0503**



CONTROLLING

Bilanzen lesen und verstehen – Basiskurs

Grundlage für eine erfolgreiche Unternehmensanalyse

Dr. Carola Rinker

16

550 €, wvib 395 €

27.04.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0102**

Den Jahresabschluss erhält der Unternehmer jährlich vom Steuerberater. Er stellt den Erfolg des vergangenen Geschäftsjahres dar und sollte als Grundlage für die Steuerung des Unternehmens verwendet werden. Doch fehlt Unternehmern, Selbständigen und Mitarbeitern häufig die Expertise, sich mit den Auswirkungen bestimmter Praxisfälle auf den Jahresabschluss zu beschäftigen. Das Seminar hat das Ziel, jeden Teilnehmer in die Lage zu versetzen, den Jahresabschluss zu verstehen. Damit sollen die Teilnehmer lernen, wichtige Analysefaktoren der Bilanz zu erkennen und zu interpretieren, um die Unternehmenslage besser einschätzen zu können.

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer können ihre eigene Bilanz und die Bilanz ihrer Kunden besser lesen und verstehen. Sie können ihren Jahresabschluss interpretieren und damit als Grundlage für Entscheidungen nutzen. Sie wissen, welche Auswirkungen ihre Investitionsentscheidungen auf ihren Jahresabschluss haben. Sie verstehen den Zusammenhang zwischen Gewinn und der Liquidität.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Unternehmer und Selbständige, Manager, Führungskräfte und Fachkräfte mit Ergebnisverantwortung

Bilanzen lesen und verstehen – Aufbaukurs

Grundlage für eine erfolgreiche Unternehmensanalyse

Dr. Carola Rinker

12

650 €, wvib 495 €

18.05.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0103**

Investitions- und Finanzierungsentscheidungen sollten auf Basis des Jahresabschlusses des Unternehmens getroffen werden. Oftmals fehlt Unternehmer/innen und Selbständigen jedoch die Expertise, die Auswirkungen ihrer Entscheidungen auf den Gewinn und die Liquidität beurteilen zu können. Dieses Seminar hat das Ziel, jeden Teilnehmer in die Lage zu versetzen, die Auswirkungen von Investitionsentscheidungen auf den Jahresabschluss zu verstehen. So können Enttäuschungen vermieden werden, dass der Gewinn nicht so hoch ausfällt wie gedacht – ohne dass dies mit einem Misserfolg gleichzusetzen ist.

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Nutzen

Sie kennen die verschiedenen Finanzierungsarten und die Auswirkungen auf Bilanz, Gewinn und Liquidität. Sie kennen die Auswirkungen Ihrer Investitions- und Finanzierungsentscheidungen auf den Jahresabschluss. Sie kennen die Auswirkungen auf Gewinn und Liquidität beim Kauf oder Leasing einer Maschine. Sie können zukünftige Entscheidungen auf Basis des erworbenen Wissens treffen.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Unternehmer und Selbständige, Manager, Führungskräfte und Fachkräfte mit Ergebnisverantwortung

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Einführung eines BI-Systems

Daten werden in einem Unternehmen heute in immenser Menge und Vielfalt erzeugt. Produktionsdaten, Personaldaten, Materialdaten, jeder Vorgang erzeugt eine häufig unübersehbar große Menge von Daten. Welche dieser Daten können Sie für Ihre Unternehmenssteuerung verwenden und wie kommen Sie zu einem Steuerungssystem, das Ihre Daten zielorientiert und übersichtlich für Ihre Unternehmenssteuerung zusammenfasst und aufbereitet? Systeme, die Daten verschiedener Herkunft in einem System zusammenfassen, werden unter dem Oberbegriff „Business Intelligence Systeme (BI)“ subsummiert. Obwohl alle mit hoher Gestaltbarkeit und leichter Bedienbarkeit aufwarten, erreichen Sie den gewünschten Beitrag nur, wenn Sie vorher definieren, was das System für Sie auswerten soll.

Daniela Saam

 +49 761 4567-350, saam@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer haben ein Verständnis dafür, welche Überlegungen vor Einführung eines BI-Systems angestellt werden müssen, um den optimalen Nutzen für das Unternehmen zu erreichen.

Teilnehmerkreis

Kaufmännische Leiter, Controller, IT-Leiter/Mitarbeiter, Mitarbeiter, die ein BI-Projekt konzipieren.

Mathias Schreiber

 12

 650 €, wvib 495 €

 04.03.

 Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0099**

Christian Riffner

 04.05.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0109**

Finanzkennzahlen und Frühwarnsystem in der Praxis

Controlling-Know-how für das Rechnungswesen

Bilanzbuchhalter/innen und andere Fachkräfte im Rechnungswesen können ihre Berufsaussichten deutlich verbessern, wenn sie auch über Fachkenntnisse aus dem Bereich Controlling verfügen. Dieses Seminar vermittelt das relevante Basiswissen für die wichtigen Finanzkennzahlen und Finanzierungsregeln unter Berücksichtigung unterschiedlicher bilanzpolitischer Ansätze (sich arm/reich rechnen). Einen zweiten Themenschwerpunkt bildet die Entwicklung eines individuellen Frühwarnsystems anhand von Kennzahlen für das eigene Unternehmen mit Hilfe sog. „Muss-Kennzahlen“ aus Bilanz und GuV und weiteren möglichen nichtfinanziellen Kennzahlen.

Daniela Saam

 +49 761 4567-350, saam@wvib.de

Nutzen

Buchhaltung und Kostenrechnung bilden die Basis für ein funktionierendes Controlling. Im Seminar wird gezeigt, wie diese zu einem modernen, leistungsstarken Controlling-System weiter entwickelt werden und so langfristig das Unternehmen absichern. Anhand praxisorientierter Fallbeispiele wird die Umsetzung in die Praxis verständlich und durchführbar.

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Controlling, Rechnungs- und Finanzwesen, Führungskräfte aus anderen Bereichen, die sich einen Überblick zu Thema verschaffen wollen

Jochen Ruge

 16

 550 €, wvib 395 €

 10.05.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0166**

NEU**Reiner Schon**

12

650 €, wvib 495 €

27.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0168**

Insiderwissen für Bankverhandlungen

Finanzierungsoptionen und Verhandlung auf Augenhöhe

Immer wieder stellt die Beschaffung finanzieller Mittel die Unternehmer vor anspruchsvolle Aufgaben. Besonders wenn es um die Finanzierung durch Kreditinstitute geht, müssen für den Bankbericht viele Unterlagen zusammengestellt werden. Oft ziehen sich die Verhandlungen über eine neue Finanzierung über mehrere Wochen, bis es zur Entscheidung kommt. Daher ist es umso wichtiger, sich frühzeitig über die Gespräche mit der Bank Gedanken zu machen: Was braucht das Unternehmen an finanziellen Mitteln? Welche Finanzierungspartner gibt es neben der Hausbank? Welche Vorteile sind mit welchem Finanzierungsmodell verbunden? Welche Rolle spielt das Rating? Wie kann man bei der Finanzierung Geld sparen?

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Nutzen

Sie erhalten Insiderwissen von einem erfahrenen Banker. Sie erfahren, welche Möglichkeiten bei der Kapitalbeschaffung Sie neben Ihrer Bank haben. Wir stellen Ihnen Finanzierungsbausteine vor, die zu Ihrem Unternehmen passen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie an öffentliche Darlehen kommen. Und wir geben Ihnen wertvolle Tipps für die Kreditverhandlungen.

Teilnehmerkreis

Unternehmer, Geschäftsführer und Führungskräfte, die Finanzierungsgespräche führen

Kalkulieren Sie erfolgreich mit Deckungsbeiträgen

Grenzkosten, Fixkosten, Deckungsbeitrag, Break-Even und Gewinn ganzheitlich beurteilen**Prof. Dr. Stefan Schröder**

16

550 €, wvib 395 €

28.04.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0329**

In Ihre Preiskalkulation fließen viele verschiedene Kostenfaktoren ein. Personalkosten, Materialkosten, aber auch sogenannte kalkulatorische Kosten und viele mehr. Welche dieser Elemente bestimmen Ihre Preiskalkulation? Kann der Preis kurzfristig ein anderer sein, als langfristig? Mit welchen Produkten verdienen Sie Ihr Geld und bei welchen legen Sie drauf? Die Methode der Deckungsbeitragsrechnung ermöglicht es Ihnen, diese Fragen zu beantworten. Sie können feststellen, welche Produkte oder welche Kunden zu Ihrem Erfolg beitragen (und welche nicht).

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Nutzen

Sie verstehen das Zusammenspiel von Grenzkosten, Fixkosten, Deckungsbeitrag, Break-Even-Punkt und Gewinn bestimmen aussagefähige Preisuntergrenzen. Sie erkennen, welche Leistung welchen Wertbeitrag für das Unternehmen erwirtschaftet und wie Ihnen der Einkäufer in die Karten schauen kann. Im Seminar wird mit Echtzahlen von Unternehmen aus dem Mittelstand gearbeitet.

Teilnehmerkreis

Unternehmer, Führungskräfte, Mitarbeitende, die unter Preis- und Konkurrenzdruck Angebote erstellen müssen und moderne Kalkulationsverfahren kennen lernen wollen.

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Liquiditätsplanung und Kostenrechnung in der Praxis

Controlling-Know-how für das Rechnungswesen

NEU

Bilanzbuchhalter/innen und andere Fachkräfte im Rechnungswesen können ihre Berufsaussichten deutlich verbessern, wenn sie auch über Fachkenntnisse aus dem Bereich Controlling verfügen. Die Basis für ein funktionierendes Controlling bilden die Buchhaltung und die Kostenrechnung. Das Seminar zeigt auf, wie die Teilnehmer diese zu einem modernen, leistungsstarken Controlling-System weiter entwickeln können und dadurch langfristig ihr Unternehmen absichern. Eine gut organisierte Liquiditätsplanung und eine funktionierende Kostenrechnung unterstützt bei einer zukunfts- und zielorientierten Unternehmenssteuerung. Anhand ausführlicher praxisorientierter Fallbeispiele und diverser Übungen wird die Umsetzung in die Praxis verständlich und durchführbar.

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Nutzen

Know-how Vermittlung zu: Aufbau und Realisierung der Finanz- und Liquiditätsplanung, kurzfristige Liquiditätsplanung anhand einer Excel-Fallstudie, Berechnung von Cash-Flow- und Liquiditätskennzahlen, Working-Capital-Management – Hebel zur Verbesserung der Liquidität, Kostenrechnung und Kalkulation mit Nachkalkulation (Praxis-Übungen)

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Controlling, Rechnungs- und Finanzwesen, Führungskräfte aus anderen Bereichen, die sich einen Überblick zu Thema verschaffen wollen

Jochen Ruge

16

550 €, wvib 395 €

24.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0179**

Mit Controlling den Unternehmenserfolg sichern

Mit Fokus auf kleine und mittlere Unternehmen

Bei vielen kurz- oder langfristigen Entscheidungen ist Controlling als Entscheidungsgrundlage wichtig. Für die Unternehmenssteuerung benötigen Sie Informationen aus vielen verschiedenen Bereichen Ihres Unternehmens. Diese werden durch Controlling aufbereitet und so zusammengestellt, dass Sie bei der Entscheidungsfindung unterstützt werden. Controlling ist dabei eine Dienstleistungsfunktion für die Unternehmenssteuerung und unterstützt Sie bei der Bewertung der Erfolgspotentiale des Unternehmens und deckt Schwachstellen auf. Wie dies geschieht und warum Controlling so wichtig ist, erfahren Sie in diesem Seminar.

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Nutzen

Das Seminar befasst sich mit dem gesamten Controlling-Komplex. Es werden die einzelnen Controlling-Segmente, deren Aufgabe und Wirkung dargestellt. Es wird gezeigt, wie mit Controlling Entscheidungen unterstützt werden, und wie damit ein Unternehmen kurzfristig und langfristig gesteuert werden kann. Es werden die Zusammenhänge des Rechnungswesens insgesamt und der einzelnen Controlling-Funktionen aufgezeigt.

Teilnehmerkreis

Unternehmer, Geschäftsführer, Ingenieure und Techniker in Führungspositionen, Nachwuchskräfte für das Management

Gerhard Bill

16

550 €, wvib 395 €

08.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0180**

DATENSCHUTZ

Basis- und Aufbauwissen Datenschutzrecht

Praxisnahes Kompaktseminar zum Datenschutzrecht

Axel Saffran

16

1100 €, wvib 790 €

01.03.-02.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0110**

Die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) ist seit Mai 2018 in Kraft. Kunden, Lieferanten, Partner und auch die Öffentlichkeit sind im Hinblick auf den Datenschutz deutlich besser informiert und sensibilisiert. Aber auch zur Vermeidung von Bußgeldern sollten Unternehmen die DSGVO beachten und ein Datenschutzmanagement einführen. Dieses Kompaktseminar zum Datenschutzrecht gibt einen Überblick über die DSGVO, das BDSG und die wichtigsten Themen des Datenschutzes, um Datenschutzbeauftragte & Führungskräfte umfassend über die Anforderungen an ein Datenschutzmanagement im Unternehmen zu informieren und bei der Umsetzung zu unterstützen.

Frank Wolf

+49 761 4567-460, ra.wolf@wvib-recht.de

Nutzen

Das Seminar vermittelt Basis- und Aufbauwissen des Datenschutzrechts, hierbei werden die gesetzlichen Grundlagen mit Erfahrungen aus der Praxis hinterlegt. Die Teilnehmer erhalten umfangreiche Seminarunterlagen mit Praxisbeispielen und Leitfäden für die betriebliche Praxis.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte (insbesondere aus den Bereichen IT, Personal, Vertrieb und Marketing). Datenschutzbeauftragte, die ihre Kenntnisse auffrischen bzw. vertiefen wollen. Mitarbeiter, die neu zum Datenschutzbeauftragten bestellt wurden bzw. werden sollen.

NEU

Datenschutz und Betriebsrat

Wo, wann und wie entscheidet der Betriebsrat beim Datenschutz mit?

Thomas Zürcher

16

550 €, wvib 395 €

13.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0447**

Der Betriebsrat hat Überwachungsaufgaben und trägt aktiv zur Gestaltung der ordnungsgemäßen Verarbeitung personenbezogener Daten der im Betrieb beschäftigten Arbeitnehmer bei. Darüber hinaus ist der Betriebsrat selbst bei der Wahrnehmung seiner Aufgaben mit der Verarbeitung personenbezogener Daten beschäftigt. Er ist somit zugleich Berechtigter als auch Verpflichteter datenschutzrechtlicher Vorschriften. Die hierfür erforderlichen Kenntnisse werden im Seminar vermittelt.

Frank Wolf

+49 761 4567-460, ra.wolf@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmenden erwerben fundierte Kenntnisse über die Aufgaben und Rechte des Betriebsrates bei der Gestaltung der Datenschutzregelungen im Betrieb (z.B. über Einzelfragen und Betriebsvereinbarungen). Zusätzlich wird auf die Pflichten eingegangen, die den Betriebsrat selbst bei der Datenverarbeitung treffen.

Teilnehmerkreis

Personaler, Kaufmännische Leiter, Betriebsrat

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Datenschutz-Folgenabschätzung nach der EU-DSGVO

Neue Pflicht bei Videoüberwachungen, Leistungs- und Verhaltenskontrolle u.a.

Die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung schreibt die Durchführung von Datenschutzfolgenabschätzungen (PIA) bei besonders kritischen Verarbeitungen in Unternehmen als neues Instrument im Datenschutz vor. Eine PIA muss somit in der Zukunft Teil des „Werkzeugkastens“ eines jeden Datenschutzbeauftragten sein und muss, ähnlich wie bislang die Vorabkontrolle, in vielen Unternehmen künftig regelmäßig durchgeführt werden. Dieses Seminar zeigt Ihnen gezielt auf, wie Sie eine PIA in Ihrem Unternehmen in der Zukunft wirtschaftlich und rechtskonform durchführen.

Frank Wolf

+49 761 4567-460, ra.wolf@wvib-recht.de

Nutzen

Das Seminar stellt zunächst die Rechtsgrundlagen für die Durchführung einer Datenschutzfolgenabschätzung (PIA) dar. Es werden die Verarbeitungen, bei denen die Durchführung einer PIA in der Regel gesetzliche Pflicht sein wird, identifiziert und aufgezeigt und die Vorgehensweise bei der Erstellung sowie Inhalte einer PIA dargestellt. Die Teilnehmer sollen in die Lage versetzt werden, zukünftig PIAs selbst durchzuführen, kritische Punkte zu identifizieren und auch entscheiden zu können, ob die gesetzlich vorgeschriebene Konsultation der Aufsichtsbehörden erforderlich sein wird.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte (insbesondere aus den Bereichen IT, Personal, Vertrieb und Marketing), in deren Verantwortungsbereich personenbezogene Daten verarbeitet werden. Datenschutzbeauftragte. Mitarbeiter, die neu zum Datenschutzbeauftragten bestellt wurden bzw. werden sollen. Mitarbeiter, die personenbezogene Daten verarbeiten und nutzen.

Axel Saffran

16

550 €, wvib 395 €

28.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0441**

DSB, TOMs und Datenschutzmanagement

Aufgaben und Pflichten des DSB, Maßnahmen zum Datenschutz

Die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) und das Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) regeln den Umgang mit personenbezogenen Daten für Unternehmen und andere Organisationen. Dieses Seminar stellt die Aufgaben, Tätigkeiten und die Position des Datenschutzbeauftragten (DSB) vor. Es werden die vom Gesetzgeber für und in Unternehmen geforderten Technischen und Organisatorischen Maßnahmen (TOMs) zum Schutz personenbezogener Daten und deren praxisnahe Umsetzung in Unternehmen erörtert. Darüber hinaus werden die Umsetzung des Datenschutzes im Unternehmen und die Einführung eines Datenschutzmanagementsystems praxisnah dargestellt.

Frank Wolf

+49 761 4567-460, ra.wolf@wvib-recht.de

Nutzen

Das Seminar vermittelt das Fachwissen für Datenschutzbeauftragte und Führungskräfte. Ziel ist es, die in Unternehmen konkret und angemessen umzusetzenden Technischen und Organisatorischen Maßnahmen zu erkennen und zu beurteilen. Hierbei wird die Vorgehensweise zu einer effektiven und wirtschaftlichen Einführung des Datenschutzes im Unternehmen vermittelt. Die Teilnehmer erhalten umfangreiche Seminarunterlagen mit Praxisbeispielen und Leitfäden für die betriebliche Praxis.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte (insbesondere aus den Bereichen IT, Personal, Vertrieb und Marketing). Datenschutzbeauftragte, die ihre Kenntnisse auffrischen bzw. vertiefen wollen. Mitarbeiter, die neu zum Datenschutzbeauftragten bestellt wurden bzw. werden sollen.

Axel Saffran

16

1100 €, wvib 790 €

14.04.-15.04.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0428**

Wie Sie Ihr Marketing DSGVO-konform gestalten

Damit Sie auch in Zukunft Ihre Kunden direkt erreichen

Dr. Morton Douglas

16

€ 280 €, wvib 230 €

18.01.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0415**

23.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0423**

16.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0438**

Die DSGVO ist seit Mai 2018 geltendes Recht. Das Seminar bietet einen Überblick über die Risiken, aber auch Chancen, die für Werbetreibende aller Branchen unter Geltung des neuen Rechts sowie der hierzu ergangenen ersten Entscheidungen bestehen. Dabei werden sowohl die klassischen Werbemedien besprochen, die speziellen Gestaltungsmöglichkeiten im Online-Marketing beleuchtet als auch praktische Fragen diskutiert, etwa der Einsatz eigener Mitarbeiter in der Werbung. Von den Anforderungen von Einwilligungsklauseln bei E-Mail-Werbung, über die rechtlichen Grundlagen bei gewerblichen Social-Media-Auftritten, bis hin zur Durchführung von Gewinnspielen – hier erfahren Sie, worauf Sie achten müssen.

Nutzen

Ziel des Seminars ist es, Unternehmen eine Orientierung im Umgang mit der DSGVO im Marketing zu geben. Zudem werden Fragen um den richtigen Umgang sowohl mit Behörden als auch Geschäftspartnern und Kunden rund um die DSGVO beantwortet.

Teilnehmerkreis

Die Inhalte richten sich an Führungskräfte in Unternehmen sowie an Datenschutzbeauftragte, Marketing- und Vertriebsverantwortliche.

Frank Wolf

+49 761 4567-460, ra.wolf@wvib-recht.de



EINLADUNG zur Rechenzentrumsbesichtigung



BADEN CLOUD
Die Zukunft Ihrer Daten

Überzeugen Sie sich selbst
direkt vor Ort vom sichersten
Rechenzentrum in der Region!

Powered by:



LEITWERK AG | Im Ettenbach 13a | 77767 Appenweier-Urloffen

badencloud.de

EINKAUF

Bestandsmanagement leichtgemacht**Die Bestände minimieren bei Erhalt der Versorgungssicherheit**

Wer Bestandsmanagement verantwortet, begeht einen Weg mit Schlaglöchern. Viele Abteilungen tragen eine teils erhebliche Mitverantwortung für die Bestandshöhe. In der Praxis zeigt sich, dass viele Stellschrauben nicht bekannt sind und daher nicht eingesetzt werden können. In diesem Praxisseminar werden die Möglichkeiten und Grenzen von Konsignationslägern, Kanban und VMI konkret aufgezeigt. Auch die oft vorhandenen Schwachstellen in der eigenen Materialdisposition werden nicht verschwiegen, um hier die Bestände nachhaltig zu optimieren. Der Dozent gibt viele erprobte Hinweise um genau hier anzusetzen. So kann im Lager gebundenes Kapital gesenkt und die Liquidität gestärkt werden.

Manfred Kastel

+49 761 4567-320, kastel@wwib.de

Nutzen

Die Teilnehmer kennen die wichtigsten Einflussmöglichkeiten auf die Unternehmensbestände. Sie können Bestände analysieren, Schwachstellen erkennen und an der Behebung arbeiten. Wichtige Hinweise für die Vertragsgestaltung mit Lieferanten sowie zur Abstimmung der lästigen Soll-/Ist-Bestandsdifferenzen können im eigenen Unternehmen eingebracht werden.

Teilnehmerkreis

Einkaufsleiter, Disposition, Strategisch agierende Einkäufer, Controlling und kaufmännische Leitung.

NEU**Jürgen Simon**

16

550 €, wwib 395 €

05.05.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0017****Den operativen Einkauf meistern****Die Herausforderungen im Tagesgeschäft meistern**

Die Anforderungen an das Tagesgeschäft im Einkauf werden oft unterschätzt – doch der operative Einkäufer ist schon lange nicht mehr der typische „Besteller“. Zusätzlich zu seinen einkäuferischen Tätigkeiten hat er sich zum Disponenten entwickelt: Er soll bei Lieferanten kurzfristige Terminänderungen durchsetzen und muss bei Lieferterminverzögerungen und Reklamationen seine Rechte und Pflichten gut kennen. Genug Konfliktpotential, das operative Einkäufer nur mit entsprechendem Know-how meistern können. Mit einer praxisnahen Themenmischung für operative Einkäufer und Disponenten wird genau auf diese Anforderungen eingegangen. Die nötige Sicherheit für den Alltag im Unternehmen werden mit Rollenspielen und Videoanalyse geschult.

Manfred Kastel

+49 761 4567-320, kastel@wwib.de

Nutzen

Mit einer umfangreichen Auswahl der richtigen Werkzeuge erhalten Sie die Sicherheit, in jeder Situation eines operativen Einkäufers die richtigen Maßnahmen zu treffen und durchzuführen.

Teilnehmerkreis

Operative Einkäufer, Einkaufssachbearbeiter, Mitarbeiter in der Disposition, Materialwirtschaft.

Jürgen Simon

16

1100 €, wwib 790 €

06.05.-07.05.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0019**

15.11.-16.11.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0349**

Einkauf 4.0

Optimierung der Beschaffungsabläufe durch Digitalisierung

Armin Lupberger

16

550 €, wvib 395 €

28.04.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0021**

Was für viele Einkaufsabteilungen noch neu ist, wird sich immer mehr durchsetzen: „Einkauf 4.0“. Es geht dabei um die Entwicklung von einer dispositiven Beschaffung hin zum strategischen Einkauf. Durch automatisierte, durchgängige Arbeitsabläufe wird der Einkauf entlastet, und kann sich mehr auf strategische Arbeiten konzentrieren. Mithilfe von Software-Tools können Informationen und Daten besser genutzt werden. Ein Querfluss von Daten, deren Verdichtung und intelligente Auswertung liefern neue Erkenntnisse als Basis für strategische Entscheidungen. Die Anforderungen und Erwartungen an den strategischen Einkauf werden wachsen. Das Berufsbild des klassischen Einkäufers wird sich wandeln, er wird auch zum digitalen Schnittstellenmanager nach innen und außen. Trotzdem bleiben im Einkauf persönliche Kontakte und Beziehungen zu Lieferanten und internen Kunden wichtig und bestehen.

Nutzen

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über das Konzept Einkauf 4.0. Die Vorteile und Chancen, die sich daraus ergeben, werden aufgezeigt. Die Teilnehmer erarbeiten sich, wie weit sie schon mit der Digitalisierung im Einkauf sind. Sie erkennen Möglichkeiten, wie sie das erarbeitete in der Praxis umsetzen können.

Teilnehmerkreis

Einkaufsleiter, Führungskräfte im Einkauf und Materialwirtschaft

Manfred Kastel

+49 761 4567-320, kastel@wvib.de

Einkauf heute

Trends und Anforderungen in der Beschaffung

Armin Lupberger

16

550 €, wvib 395 €

10.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0027**

22.09.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0078**

„Einkaufen heute“ heißt, mit den aktuellen Marktbedingungen Stand zu halten und Trends zu erkennen. Dazu den heutigen Anforderungen in der Beschaffung gerecht werden und die Stärke des Einkaufs darstellen. Einkaufen ist heute mehr als nur das reine Beschaffen! Es beinhaltet das prozessorientierte, ganzheitliche, und bereichsübergreifende Denken und Handeln bis hin zum Supply-Chain-Manager. Dazu die Darstellung und Verkörperung „Einkauf als Kernkompetenz“ unter Einsatz modernster und zeitgemäßer Instrumente und Möglichkeiten.

Nutzen

Neue Methoden im Einkauf werden praxisgerecht gezeigt. Dazu Trends und Themen aufgezeigt, die aktuell sind. Prägnant und auf den Punkt gebracht, im Vortrag und in der Diskussion.

Teilnehmerkreis

Einkaufsleiter, Einkäufer, Mitarbeiter innerhalb der Materialwirtschaft/Logistik

Manfred Kastel

+49 761 4567-320, kastel@wvib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Einkaufs- und Beschaffungsmanagement

Einkaufsmethoden, Einkaufsstrategien und Verhandlungstechniken

Eine zeitgemäße Einkaufsabteilung gestaltet sich heute aktiv und selbstverantwortlich unter Ausnutzung aktueller Einkaufsinstrumente und Methoden. Schwerpunkt in diesem Seminar ist die Vermittlung von praxis- und zeitgerechter Einkaufstätigkeit. Erfahren Sie die neuesten Einkaufs- und Beschaffungsmethoden und -strategien. Verhandlungstechniken werden anhand praxisnaher Tipps trainiert, so dass Sie diese gezielt einsetzen können.

Manfred Kastel

+49 761 4567-320, kastel@wwib.de

Nutzen

Sie lernen ein modernes Beschaffungsmanagement kennen und einzusetzen, Materialwirtschaft.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter im Einkauf, ambitionierte Nachwuchseinkäufer

Armin Lupberger

16

1100 €, wwib 790 €

19.05.-20.05.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0092**

Einsparerfolge verdoppeln – Best practice im Einkauf

Signifikante Einsparungen erzielen-auch für Mittelständler und KMU

Der Einkauf in vielen mittelständischen Unternehmen arbeitet oft noch auf traditionelle Weise und erzielt oft nur geringe Einsparerfolge. Häufig glauben mittelständische Unternehmen, dass ihr Einkaufsvolumen zu klein ist, um größere Einsparungen zu erzielen. Ebenso wird oft gedacht, dass Kostensenkungen immer mit Qualitätsverlusten verbunden sind oder die Versorgungssicherheit gefährdet wird. Fehlende Methodenkenntnis, unzureichende Markttransparenz und nicht ausreichende Sprachkenntnisse sind meistens die Hauptursachen für diese Einstellung. Das muss nicht so sein, in diesem Seminar zeigen wir Möglichkeiten, mit denen gerade mittelständische Unternehmen Einsparerfolge erzielen.

Manfred Kastel

+49 761 4567-320, kastel@wwib.de

Nutzen

Die Teilnehmer lernen, wie man verborgene Einsparpotenziale über verschiedene Warengruppen hinweg schnell aufspüren und in ergebniswirksame Einsparungen umsetzen kann.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Einkaufsleiter mittelständischer Unternehmen, strategische Einkäufer, Materialwirtschaft.

Thomas Roithmeier

16

550 €, wwib 395 €

04.10.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0115**

Energiekostenmanagement praxisgerecht

Kosten reduzieren und Sicherheit erhöhen durch nachhaltiges Energiemanagement

Energie ist ein teures Gut. Die hohen Belastungen bei Energiesteuern, Abgaben, Umlagen und Netzentgelten sind nicht zu unterschätzende Kostentreiber. Zusätzlich wird der Bezug von nachhaltig erzeugter Energie für viele Unternehmen immer wichtiger. Produzierende Unternehmen müssen daher alle Register ziehen: Den Verbrauch senken, gesetzliche Entlastungstatbestände nutzen und mit modernen Beschaffungsmodellen Energie beschaffen oder Energie selbst produzieren und Zuschüsse aus Fördertöpfen einsetzen. Neben der kostengetriebenen Optimierung rückt auch die Erfüllung administrativer Vorgaben stärker in den Fokus.

Manfred Kastel

+49 761 4567-320, kastel@wwib.de

Nutzen

Das Seminar bietet einen Überblick über kaufmännische, technische und normative Voraussetzungen für die nachhaltige Senkung der Energiekosten. Die Teilnehmer erfahren, wie sie mit der richtigen Antragstellung selbständig Rückerstattungsmöglichkeiten ausschöpfen. Auch bestehende Förderprogramme zur Steigerung der Energieeffizienz werden vorgestellt.

Teilnehmerkreis

Energieeinkäufer, Controller, Energiemanagementbeauftragte, Geschäftsführer

NEU

Jörg Scheyhing

16

550 €, wwib 395 €

05.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0182**

Finanzieren und Leasen 4.0

Das Seminar für Entscheider

Friedrich Eschle

12

€ 650 €, wvib 495 €

18.03.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0094**

21.10.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0095**

Eine Produktionsmaschine kostet heute schnell 250.000,- Euro oder mehr. Geschätzt werden in Deutschland jährlich ca. 160 Mrd. Euro in mobile Anlagegüter investiert und hierbei ca. 1,8 Mio. Leasingverträge abgeschlossen. Alles ist im Wandel, nur beim Finanzieren und Leasen von Anlagevermögen werden heute noch die gleichen Fehler gemacht, wie vor 20 Jahren. Warum? Weil kaum irgendwo angewandtes Fachwissen dazu gelehrt wird, weder in der Meisterschule, noch im Betriebswirtschafts-Studium. Und meist ist das Thema Finanzieren und Leasen von mobilen Anlagegütern auch für Steuerberater ein unbearbeitetes Feld.

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer erfahren, wie bei jedem zukünftigen Abschluss eines Leasing- oder Mietkaufvertrages, 1%-2% eingespart werden können. Sie sehen, wie sie bei Ihrer nächsten Finanzierungs-Entscheidung Verluste vermeiden können, die im schlimmsten Fall bis zu 10% des Anschaffungspreises betragen. Sie sind in der Lage, sich z. B. beim Leasen der nächsten Investition, den Vertragstyp heraus zu suchen, der zum Leasingnehmer und der Investition passt. Sie lernen, welche Leasingvertragstypen es gibt, welche Besonderheiten diese haben, worauf man als Leasingnehmer besonders aufpassen muss, wo der Unterschied zwischen Leasing, Mietkauf und Finanzierung liegt und vieles mehr.

Teilnehmerkreis

Jungunternehmer, Inhaber von klein- und mittelständischen Betrieben, Einkäufer, Finanzierungsentscheider, Steuer-, Wirtschafts- und Betriebsberater

Jahresgespräche mit Lieferanten

Regelmäßiger Dialog für eine erfolgreiche Zusammenarbeit

Thomas Roithmeier

16

€ 1100 €, wvib 790 €

05.10.-06.10.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0116**

Im Rahmen langjährig bestehender Lieferantenbeziehung ist der regelmäßige Dialog zwischen Lieferant und Einkäufer ein wichtiges Instrument einer erfolgreichen Zusammenarbeit. Inhaltlich wird hierbei weit über ein reines Preisgespräch hinausgegangen. In Jahresgesprächen erfolgt periodisch eine Bestandsaufnahme der Beziehung zwischen dem Kunden/Einkauf und dem Lieferanten. Dabei werden die Aspekte der geschäftlichen Zusammenarbeit auf mögliche Verbesserungen überprüft. Grundlage ist hierzu eine Lieferantenbeurteilung aus der Sicht des Einkaufs. Die Rahmenbedingungen für das nächste Jahr werden auf Basis der Leistungsbilanz der vergangenen Periode festgelegt. Zielvereinbarungen für die weitere Geschäftsbeziehung werden ausgehandelt und vereinbart.

Manfred Kastel

+49 761 4567-320, kastel@wvib.de

Nutzen

Sie lernen, wie Jahresgespräche mit Lieferanten zielgerichtet und systematisch vorbereitet und durchgeführt werden. So können Sie Maßnahmen zur Kostensenkung bzw. Leistungssteigerung partnerschaftlich vereinbaren, kaufmännisch bewerten und konsequent nachverfolgen.

Teilnehmerkreis

Einkaufsleiter, strategische Einkäufer, Facheinkäufer, Einkäufer mit Verantwortung eigenständig Jahresgespräche durchzuführen

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Kennzahlen im Einkauf, Reporting und Einkaufscontrolling

Mit den Zahlen aus Ihrem ERP-System ein Einkaufscontrolling aufbauen und reporten

Die Beschaffungskosten stellen in vielen Branchen den größten Kostenblock im Unternehmen dar und die Kostensenkungen im Einkauf sind ein unverzichtbarer Beitrag zur Wirtschaftlichkeit des Unternehmens. Oft werden Beschaffungskosten und der Ergebnisbeitrag des Einkaufs nur unzureichend gemessen und aktiv gesteuert. Wichtige Plandaten zur Steuerung des Betriebsergebnisses und für die Wirtschaftlichkeitsberechnung einzelner Produkte, Produktfamilien oder Geschäftsbereiche fehlen. Wie gehen andere Einkäufer an diese Aufgaben? Ein Seminar von Einkäufern für Einkäufer!

Manfred Kastel

+49 761 4567-320, kastel@wwib.de

Nutzen

Das Seminar gibt einen praxisnahen Einblick in den Aufbau eines effektiven Berichtswesens im Einkauf. Außerdem werden die wesentlichen Kennzahlen des Einkaufs erarbeitet.

Teilnehmerkreis

Einkaufsleiter, Controller, Leiter Rechnungswesen, Führungskräfte im Einkauf und Geschäftsführer

Thomas Roithmeier

16

1100 €, wwib 790 €

20.04.-21.04.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0344**

Lieferantenaudits und Lieferantenentwicklung

Die Qualität zugekaufter Produkte spürbar verbessern

Die Qualität zugekaufter Produkte bestimmt wesentlich die Qualität der hergestellten Produkte und hat einen erheblichen Einfluss auf die Kosten- und Ertragssituation von Unternehmen. Nur mit qualifizierten Zulieferanten lässt sich heute dieses Thema beherrschen. Hierbei haben die Themen zertifizierte Zulieferanten und eine systematische Lieferantenentwicklung eine zentrale Bedeutung. Das Seminar zeigt, welche Qualitätsaktivitäten innerhalb der Supply Chain zielführend sind. Für Einkäufer vermittelt das Seminar in komprimierter Form fehlendes Wissen zum Thema Qualität.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wwib.de

Nutzen

Das Seminar zeigt, welche Informationen aus Zertifikaten gewonnen werden können und wie sie in die Lieferantenauswahl und Lieferantenbewertung eingebunden werden. Die Hauptforderungen der ISO 9001, die ein Unternehmen erfüllen muss, werden vermittelt. Sie erfahren, welche für den Einkauf relevant sind. Alle wichtigen Punkte für ein Lieferantenaudit werden angesprochen. Sie bereiten ein Lieferantenaudit vor. Sie lernen, welchen Nutzen Sie aus Betriebsbegehungen ziehen.

Teilnehmerkreis

Einkäufer und Qualitätsfachleute, die Lieferanten auswählen oder die Lieferantenbewertung durchführen. Supplier Quality Assurance Mitarbeiter, die für die Qualitätsentwicklung der Lieferanten verantwortlich sind und Lieferantenbesuche durchführen.

Wolfgang Oberländer

16

1100 €, wwib 790 €

01.12.-02.12.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0560**

Lieferantenmanagement kompakt

Lieferanten finden, beurteilen und weiterentwickeln

Mit einer guten Lieferantenperformance werden die Weichen für die Produktqualität und Rendite gestellt. Im unternehmerischen Alltag unterschätzen Einkäufer manchmal die Bedeutung eines aktiven Lieferantenmanagements für den Unternehmenserfolg. Dabei oder gerade deshalb ist das Optimierungspotential hinsichtlich Produktpreisen, Produktqualität und Lieferantenzuverlässigkeit sehr hoch. Die Teilnehmer lernen im Kompaktseminar anhand zahlreicher Praxisbeispiele, welches Wissen sie benötigen, um Lieferanten zu beurteilen, geeignete Lieferanten zu finden und bestehende Lieferanten kontinuierlich zu Verbesserungen anzuleiten.

Manfred Kastel

+49 761 4567-320, kastel@wwib.de

Nutzen

Die Teilnehmer kennen Faktoren und Vorgehensweisen, die das Finden von und den Umgang mit Lieferanten in vielen Situationen optimieren und erleichtern. Sie wissen, welche Instrumente Branchen mit anspruchsvollem Lieferantenmanagement (wie z.B. Automotive und Medizintechnik) anwenden und wie sie ihre Lieferanten "managen".

Teilnehmerkreis

Einkaufsleiter, Einkäufer, Mitarbeiter aus der Qualitätssicherung, die sich operativ oder strategisch mit Lieferanten auseinandersetzen.

NEU

Jürgen Simon

16

550 €, wwib 395 €

15.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0016**

Preisanalyse und partieller Preisvergleich in der Einkaufspraxis

Einsparpotenziale aufdecken und Preiserhöhungen abwehren

M Matthias Grossmann

H 16

€ 1100 €, wvib 790 €

D 20.09.-21.09.

F Freiburg

Bestell-Nr. **21-0113**

Preiserhöhungsforderungen von Lieferanten erreichen regelmäßig die Kunden. Für die Einkäufer heißt es nun, die Einkaufspreise neu zu verhandeln, diese abzuwehren und sogar umzudrehen und eine Einsparung zu erzielen. Eine fundierte Vorbereitung auf die Preisverhandlung, mit Fakten belegt, ist unabdingbar. Mit der Analyse der Preis- und Kostenstrukturen der Lieferanten erhalten Sie ein klares Verständnis über dessen Preisfindung, und so die Hebel, um in einer Preisverhandlung zu punkten. Die Einflussnahme des Einkaufs auf die Ergebnis- und Kostensituation des Unternehmens war noch nie so notwendig wie heute. Prozentuale Einsparungen im Einkauf führen zu überprozentualem Gewinnzuwachs im Vergleich zum Verkaufsgewinn und dessen progressiven Kosten.

M Manfred Kastel

T +49 761 4567-320, kastel@wvib.de

Nutzen

Sie lernen praxisbewährte Formen der Einkaufspreisanalyse und der Zielpreisfindung kennen und anwenden. Sie werden in der Lage sein, Preisverhandlungen gezielt vorzubereiten und verschaffen sich dadurch einen Vorteil gegenüber den Verkäufern. In verschiedenen Übungen werden die Erkenntnisse trainiert. Ebenso erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten Verhandlungstechniken zum Führen von Preisverhandlungen. Praxisfälle werden diskutiert sowie Verhandlungssituationen trainiert.

Teilnehmerkreis

Einkäufer mit Preisverantwortung und Teilnahme an Preisverhandlungen

Produktkosten um 10 % bis 40 % reduzieren

Einkaufskosten mit Zielpreisen signifikant senken

M Manfred Esser

H 16

€ 550 €, wvib 395 €

D 23.03.

F Freiburg

Bestell-Nr. **21-0112**

Was kostet den Lieferanten die Herstellung eines Produktes wirklich? Wo liegen die Kostentreiber, oder lässt sich das Produkt womöglich günstiger produzieren? Ist der Personalkostenanteil gerechtfertigt, oder zu hoch angesetzt? Wie wirkt sich die Losgröße auf den Einkaufspreis aus? In diesem Seminar analysieren Sie detailliert die einzelnen Kostenbestandteile und können so die wahren und gerechtfertigten Kosten eines Produktes ermitteln. Mit diesem Wissen haben Sie fundierte Argumente, um in Preisverhandlungen nachhaltig Ihre Einkaufskosten zu senken. Dabei kommt es nicht darauf an, ob es sich um große Maschinen, Maschinenbauteile, Baugruppen oder einzelne Bauteile handelt.

Bitte bringen Sie eigene Beispiele/Produkte mit, die im Seminar gemeinsam kalkuliert werden können.

M Manfred Kastel

T +49 761 4567-320, kastel@wvib.de

Nutzen

Ziel des Seminars ist es, bei den Teilnehmern das Bewusstsein für aussagekräftige Kostenstrukturanalysen zu entwickeln und wichtige Kostentreiber anhand ausgewählter Produktbeispiele aufzuzeigen.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus Einkauf, Beschaffung, Materialwirtschaft, Controlling

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Rechtssicher verhandeln in Einkauf und Vertrieb I

Einkaufs- und Lieferverträge vorteilhaft gestalten und Risiken vermeiden

Verwendet Ihr Unternehmen eigene Liefer- und Einkaufsbedingungen sowie Standard-Verträge? Wissen Sie und Ihre Mitarbeiter, dass diese Bedingungen oft gar nicht gelten, weil sie nicht richtig ausgehandelt wurden oder gar inhaltlich unwirksam sind? Konfrontieren Ihre Kunden oder Lieferanten Sie mit Verträgen, deren Ausgestaltung Sie vor Fragen stellt? Kennen Ihre Mitarbeiter den Unterschied zwischen Vertragsstrafe und Verzugshaftung? Wissen Ihre Vertriebler, was eine „Garantie“ ist? Wer nicht richtig verhandelt, stellt oft erst im Streitfall fest, dass er sich auf nachteilige Vereinbarungen eingelassen hat. Vermeintlich erzielter Gewinn löst sich im Haftungsfall schnell in Luft auf. Das Seminar zeigt, wie Sie eigene Bedingungen zu wirksamen Vertragsinhalten machen und welche rechtlichen Fallen Sie beim Abschluss von Einkaufs- und Lieferverträgen vermeiden können. Angesprochen werden u. a. Fragen zur Haftung und zu Auslandsgeschäften.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Anhand von Praxisbeispielen aus unterschiedlichen Branchen (z.B. Automobilzulieferindustrie/Maschinenbau) lernen die Teilnehmer Einkaufs- und Lieferverträge rechtssicher zu gestalten. Sie erhalten Tipps, wie Bedingungen wirksam in den Vertrag einbezogen werden und welche Fallstricke dabei zu beachten sind. Sie erhalten darüber hinaus Hinweise, welche Klauseln unverzichtbar sind und ggf. individuell vereinbart werden müssen.

Teilnehmerkreis

Geschäftsleitung, Vertriebs- und Einkaufsleitung, Sachbearbeiter sowie alle Mitarbeiter, die Verträge verhandeln und abschließen.

Beate Pikolin

Meike Kuhn

16

550 €, wvib 395 €

22.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0452**

Rechtssicher Verhandeln in Einkauf und Vertrieb II

Vertiefungsseminar mit Workshop-Charakter

Dieses Vertiefungsseminar bietet die Möglichkeit, haftungsrelevante Themen (z.B. Verzug und Mängel, Verschulden, Vertragsstrafen, Pauschalen, Rückruf) anhand von Praxisbeispielen zu erarbeiten. Klauseln zu diesen Themen werden gern als „Deal-Breaker“ bezeichnet, auch da sie die Deckung der Betriebshaftpflichtversicherung betreffen können. Umso wichtiger ist es, mit diesen Klauseln richtig umzugehen. Im Workshop können die Teilnehmer Argumente und Strategien für ihre Verhandlungen sammeln. Es werden haftungserweiternde und haftungsbeschränkende Regelungen diskutiert, auf übliche Anforderungen der Betriebshaftpflichtversicherung sowie auf Besonderheiten im internationalen Geschäft hingewiesen.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer erhalten vertiefte Kenntnisse von haftungsrelevanten Klauseln und deren geschickte Verhandlung. Sie lernen Argumentationsstrategien kennen.

Teilnehmerkreis

Geschäftsleitung, Vertriebs- und Einkaufsleitung sowie alle Mitarbeiter, die ausführliche Einkaufs- und Vertriebsverträge verhandeln.

Beate Pikolin

Meike Kuhn

16

550 €, wvib 395 €

23.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0453**

Risk Management im Einkauf

Proaktiver Umgang mit Beschaffungsrisiken

Dr. Stephan Hofstetter

16

550 €, wwib 395 €

22.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0117**

Wie relevant ist das Risiko, dass unvorhergesehene Ereignisse auf der Beschaffungsseite die Leistungsfähigkeit der Unternehmen beeinträchtigen? Wie können die Risiken klassifiziert werden? Wie geht der moderne Einkauf heute mit den Beschaffungsrisiken um? Das Risikomanagement in der Beschaffung beginnt bei der Lieferantenauswahl und setzt sich über den ganzen Lieferantenlebenszyklus fort. Das Bewusstsein für die operativen und strategischen Risiken ist heute ausgeprägter vorhanden als noch vor wenigen Jahren. In diesem Praxisseminar lernen Sie die relevanten Bausteine für ein Risk-Management kennen.

Nutzen

Ziel des Seminars ist es, bei den Teilnehmern das Bewusstsein für Risk Management in der Beschaffung zu schärfen und moderne Ansätze zum Umgang mit Risiken aufzuzeigen.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus Einkauf, Beschaffung, Materialwirtschaft, Controlling, Materialwirtschaft und Logistik.

Manfred Kastel

+49 761 4567-320, kastel@wwib.de

NEU

Savings im Einkauf – Kosten senken statt Preise drücken

Smart einkaufen - wie Sie mit Wertanalyse, Prozesskostenoptimierung und TCO dauerhaft die Kosten senken

Jürgen Simon

16

550 €, wwib 395 €

16.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0009**

Preise drücken und Machtpositionen ausnutzen: diese veralteten Instrumente wirken nur kurzfristig, wenn überhaupt. Nachhaltige Kostensenkungen sind das genaue Gegenteil. Sie wirken nicht gegen den Lieferanten, sondern werden gemeinsam mit dem Lieferanten erarbeitet und umgesetzt. Beide Seiten können dadurch Einsparungen erzielen. In diesem Seminar werden praktische Methoden vorgestellt, die erfolgreich sind und auch in schwierigen Branchen angewendet werden können. Mit vielen Praxisbeispielen demonstriert der Referent die Effizienz von wertanalytischen Methoden, der Prozesskostenoptimierung und der oft unterschätzten Gesamtkostenbetrachtung.

Nutzen

Die Teilnehmer kennen hocheffiziente Einkaufsstrategien und Methoden, mit denen sie auf vielfältige Art und Weise dauerhaft Kosten für das eigene Unternehmen senken können. Hierdurch entstehen "win-win Situationen" zwischen Einkäufern und Lieferanten. Der Schwerpunkt liegt auf Kostensenkung und nicht auf der Reduzierung des Gewinns der Lieferanten.

Teilnehmerkreis

Einkaufsleiter, strategische Einkäufer, Commodity- und Lead-Buyer

Manfred Kastel

+49 761 4567-320, kastel@wwib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wwib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Technisches Grundwissen – Fertigungsverfahren

Speziell für Einkäufer und Kaufleute

Handfeste technische Grundkenntnisse sind auch für Einkäufer und Kaufleute wichtig, um eine sachgerechte, rasche und eindeutige Verständigung zu ermöglichen. Im dritten Teil erhalten Sie einen Überblick über die gängigsten Fertigungsverfahren aus den Bereichen Urformen, Umformen, Trennen, Fügen, Beschichten und Werkstoffeigenschaften verändern. Wichtige Verfahren werden gegenübergestellt, um mögliche Alternativen zu erkennen. Auch der Einsatz und die Bezeichnungen wichtiger Kaufteile werden behandelt und ausführlich erläutert. Passend hierzu bieten wir auch folgende Seminare an: Technisches Grundwissen mit den Themen Technische Zeichnungen verstehen und Werkstofftechnik.

Manfred Kastel

+49 761 4567-320, kastel@wvib.de

Nutzen

Sie erhalten einen Überblick über die Möglichkeiten der Weiterverarbeitung und verstehen die Unterschiede.

Teilnehmerkreis

Der Inhalt der dreiteiligen Kursserie ist auf die Anforderungen von Einkäufern und Kaufleuten ohne technischen Hintergrund zugeschnitten

Holger Kohl

16

550 €, wvib 395 €

23.02.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0342**

30.11.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0111**

Technisches Grundwissen – Technische Zeichnungen verstehen

Speziell für Einkäufer und Kaufleute

Wer für Techniker ein akzeptierter Gesprächspartner sein will, benötigt nicht nur technisches Einfühlungsvermögen, sondern handfeste technische Grundkenntnisse. Vor allem Einkäufer müssen die Sprache der Techniker und Konstrukteure beherrschen, um eine sachgerechte, rasche und eindeutige Verständigung zu ermöglichen. Im ersten Teil lernen Sie die Darstellungsmethoden für Bauteile, sowie die Grundlagen der zeichnerischen Darstellung kennen, um Technische Zeichnungen lesen und interpretieren zu können. Passend hierzu bieten wir auch folgende Seminare an: Technisches Grundwissen mit den Themen Werkstofftechnik und Fertigungsverfahren.

Manfred Kastel

+49 761 4567-320, kastel@wvib.de

Nutzen

Sie lernen die Darstellungsmethoden für Bauteile und Baugruppen, sowie die Grundlagen der technischen Zeichnungen kennen.

Teilnehmerkreis

Der Inhalt der dreiteiligen Kursserie ist auf die Bedürfnisse von Einkäufern und Kaufleuten ohne technischen Hintergrund zugeschnitten

Holger Kohl

16

550 €, wvib 395 €

02.02.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0340**

16.11.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0085**

Technisches Grundwissen – Werkstofftechnik

Speziell für Einkäufer und Kaufleute

Handfeste technische Grundkenntnisse sind auch für Einkäufer und Kaufleute wichtig, um eine sachgerechte, rasche und eindeutige Verständigung zu ermöglichen. Im zweiten Teil der Kursserie erarbeiten Sie die Eigenschaften und Anwendungsbereiche verschiedener Werkstoffe wie Stähle, Eisengusswerkstoffe, Nichteisenmetalle, Kunststoffe und Verbundstoffe. Sie lernen grundlegende Merkmale der Namensgebung von Werkstoffen und den Aufbau des Werkstoffnummernsystems kennen. Abrundend werden die wichtigsten Verfahren der Werkstoffprüfung gezeigt, deren Ergebnisse Sie aus Werkprüfzeugnissen kennen. Passend hierzu bieten wir auch folgende Seminare an: Technisches Grundwissen mit den Themen Technische Zeichnungen verstehen und Fertigungsverfahren.

Nutzen

Sie erarbeiten die Eigenschaften und Anwendungsbereiche verschiedener Werkstoffe sowie deren wesentlichen Unterscheidungsmerkmale.

Teilnehmerkreis

Der Inhalt der dreiteiligen Kursserie ist auf die Anforderungen von Einkäufern und Kaufleuten ohne technischen Hintergrund zugeschnitten

Holger Kohl

16

550 €, wvib 395 €

09.02.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0341**

23.11.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0091**

Manfred Kastel

+49 761 4567-320, kastel@wvib.de

Typenorientiertes Verhandeln im Einkauf mit der Biostruktur-Analyse

Armin Lupberger

12

650 €, wvib 495 €

23.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0030**

Selbst- und Menschenkenntnisse gezielt einsetzen, um zum gewünschten Verhandlungserfolg zu gelangen

Bei Untersuchungen über Erfolgsursachen bei Verhandlungen trat immer wieder ein Faktor in den Vordergrund, der erfolgreich Verhandlende von weniger erfolgreichen unterscheidet: ihre „Authentizität“, das heißt die „Stimmigkeit“ zwischen ihrer veranlagten Persönlichkeits-Struktur und ihrem erlernten Verhalten. Erfolgreiche Menschen haben einen ganz persönlichen Stil und wenden Verhandlungs-Techniken und Methoden an, die genau zu ihnen bzw. zum Verhandlungspartner „passen“. Dadurch werden Selbst- und Menschenkenntnisse zur entscheidenden Voraussetzung für eine bewusste Verhandlungs-Strategie. Es ist bewiesen, dass wesentliche Persönlichkeits-Merkmale und Verhaltensweisen des Menschen von der individuellen Arbeitsweise des Gehirns abhängen. Diese Erkenntnisse sind in der Biostruktur-Analyse umgesetzt und können gezielt in Verhandlungen eingebracht werden.

Nutzen

Sie wissen mehr über sich selbst und Ihren Verhandlungspartner, setzen Ihre Stärken gezielt in Verhandlungen ein, schaffen die Voraussetzungen, erfolgreich zu verhandeln.

Teilnehmerkreis

Alle, die mit Verhandeln zu tun haben, ob im Verkauf oder Einkauf, Materialwirtschaft.

Manfred Kastel

+49 761 4567-320, kastel@wvib.de

Verhandlungen im Einkauf selbstsicher führen

Kommunikationsfehler erkennen und vermeiden

Matthias Grossmann

12

1300 €, wvib 990 €

15.04.-16.04.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0015**

11.10.-12.10.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0114**

Zielgerichtete, sichere Verhandlungsführung ist die Grundlage eines erfolgreichen Einkaufsgespräches. Das Seminar verhilft Ihnen zu größerer Sicherheit in Gesprächen und Verhandlungen und zeigt auf, wie Sie Kommunikationsfehler erkennen und vermeiden. Die bessere Vorbereitung von Gesprächen ermöglicht es Ihnen, auf Dialektik und Taktik von Gesprächspartnern schnell und sicher zu reagieren. Die entscheidenden Schritte des Gesprächs werden an Praxisbeispielen geübt.

Nutzen

Stufenweise Bearbeitung eines 7-Punkte-Leitfadens zur Vorbereitung und Durchführung von Einkaufsverhandlungen. Selbstsicheres Auftreten und zielorientierte mentale Ausrichtung als Voraussetzung für den Verhandlungserfolg. Bewusstmachung der Verhandlungstaktiken, um diese jederzeit situativ abrufen und anwenden zu können. Souveräner Umgang auch mit schwierigen Verhandlungspartnern.

Teilnehmerkreis

Einkaufsleiter, Einkäufer und Mitarbeiter im Einkauf, Materialwirtschaft

Manfred Kastel

+49 761 4567-320, kastel@wvib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Vertragsrecht für Einkäufer I

Grundlagen: Vertragsabschluss mit/ohne Einbeziehung von AGB und wichtige Vertragsarten

Die Arbeit mit Verträgen ist unumgänglich, auch wenn gute Geschäftsbeziehungen zu Lieferanten und Dienstleistern bestehen. Ein Verlass alleine auf das Gesetz und die dort aufgeführten Rechte und Pflichten der Vertragsparteien reicht nicht. Oftmals sind sie nicht im Detail bekannt. Außerdem gibt es genügend Regelungsbedarf, der es erforderlich macht, sich mit den Inhalten wichtiger Vorschriften vertraut zu machen und ihre Umsetzung in Texten zu erkennen. Die Weichen für einen rechtsgültigen Vertragsabschluss werden bereits im Stadium der Ermittlung der Bedarfe, der Lieferantenauswahl, Angebotseinholung und Abstimmung der Inhalte der gewechselten Erklärungen bis hin zur Auftragsbestätigung gelegt. Bei Jahresbestellungen, Mengenkontrakten oder Verträgen über längere Laufzeiten muss an Besonderheiten gedacht werden, die nicht vom Gesetz abgebildet werden. Auch der Einfluss von Handelsklauseln und Allgemeinen Geschäftsbedingungen ist auf Inhalte einer Rechtsbeziehung von großer Bedeutung. Rechtsanwältin Claudia Zwilling-Pinna vermittelt schon seit vielen Jahren in der wvib-Akademie das notwendige Wissen rund um diese Themenbereiche fundiert und auf keinen Fall trocken.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Durch die Vermittlung der Grundlagen mit Fallbeispielen und Übungen lernen die Teilnehmer die Hintergründe ihrer gelebten Praxis auf dem Weg zu Verträgen rechtlich zu bewerten. Sie erkennen, warum es für wirtschaftliches Handeln notwendig sind, vertragliche Rechtsbindungen zu schaffen. Gleichzeitig werden sie damit vertraut gemacht, welche Bedeutung in Verträgen festgelegte Lieferbedingungen sowie Preisregelungen für die Ermittlung der eigenen Rechtsposition haben. Die Einschätzung der Interessenslage der Einkaufsseite steht im Vordergrund der Darstellung.

Teilnehmerkreis

Einkaufsleiter, Einkäufer sowie alle Mitarbeiter, die im Unternehmen bei der Vorbereitung, dem Abschluss und der Abwicklung von Einkaufsverträgen mitarbeiten.

Claudia Zwilling-Pinna

16

1100 €, wvib 790 €

10.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0458**

Vertragsrecht für Einkäufer II

Vertiefung: Vorgehensweise und Rechtsfolgen bei Störungen in der Vertragsabwicklung

In heiklen Situationen nach Vertragsabschluss ist es wichtig, seine Rechte zu kennen, aber gleichzeitig auch bedacht von diesen Gebrauch zu machen. Hierzu ist es unerlässlich, sich verständlich und korrekt in der Kommunikation auszudrücken und nicht Rechtsfolgen herbeizuführen, die nicht gewollt sind oder Rechte und Ansprüche zu verlieren, weil wegen einer falsch eingeschätzten Rechtslage Fehler begangen werden. Bei Lieferverzug oder Mängeln und hieraus resultierenden Mehrkosten und anderen Schäden müssen ebenso wie bei Nichterfüllung die gesetzlichen Vorschriften unter Umständen durch individuelle Vertragstexte oder Inhalte von Allgemeinen Geschäftsbedingungen modifiziert werden. Dieses Gefüge gilt es zu erkennen und zu bewerten, wenn die richtigen Maßnahmen eingeleitet werden sollen. Hat der Vertragspartner seinen Geschäftssitz im Ausland, sind frühzeitige Weichenstellungen für das anwendbare Recht und den Gerichtsstand unumgänglich und die Möglichkeiten einer Absicherung der Risiken beim Auslandsbezug kritisch zu evaluieren.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Durch die Vermittlung von Rechtsregeln an Fallbeispielen und Übungen gewinnen die Teilnehmer eine größere Sicherheit bei der Bewertung ihrer eigenen Rechtsposition, der Verwendung von Rechtsbegriffen und im sprachlichen Umgang und der eigenen Gestaltung von Texten, die Rechtswirkungen auslösen sollen.

Teilnehmerkreis

Einkaufsleiter, Einkäufer sowie alle Mitarbeiter, die im Unternehmen bei der Vorbereitung, dem Abschluss und der Abwicklung von Einkaufsverträgen mitarbeiten.

NEU

Claudia Zwilling-Pinna

16

550 €, wvib 395 €

12.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0464**

Warengruppenmanagement in der Praxis

Wie die weltbesten Einkaufsorganisationen Warengruppenmanagement erfolgreich umsetzen

Thomas Roithmeier

16

550 €, wvib 395 €

19.04.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0345**

Sie kommen aus dem Mittelstand und glauben, nur Konzerne könnten Warengruppenmanagement erfolgreich umsetzen? Ein weit verbreiteter Irrtum. Auch im Mittelstand ist es möglich, die ergebniswirksamen Einsparerfolge zu verdoppeln oder zu verdreifachen. Ziel eines Warengruppenmanagements ist es, Synergien zu schaffen und diese im Einkauf zu nutzen. Im Seminar erfahren die Teilnehmer, wie sie ihr Einkaufsvolumen analysieren und mit Hilfe der Warengruppen individuelle Einkaufsstrategien entwickeln. Hierdurch können nachhaltige Einkaufserfolge erzielt werden. Im Fokus steht auch die organisatorische Einbindung in das Unternehmen, um Schnittstellen zur Technik oder anderen Bereichen zu optimieren.

Manfred Kastel

+49 761 4567-320, kastel@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer erhalten praxisorientiertes Wissen zur Umsetzung eines professionellen Warengruppenmanagement. Sie lernen, wie man auf Warengruppenebene Bedarfe analysiert, Einsparpotenziale identifiziert und diese mit warengruppenorientierten Ausschreibungs- und Vergabestrategien in ergebniswirksame Einsparungen umsetzt.

Teilnehmerkreis

Strategische Einkäufer, Einkaufsleiter, Geschäftsführer

INHOUSE –
WEITERBILDUNG
ZUGESCHNITTEN AUF
IHRE FIRMENINTERNEN
WÜNSCHE UND
FRAGESTELLUNGEN.

Holen Sie sich
die Akademie
direkt ins Haus!
Alle unsere
Seminarthemen
sind auch Inhouse
buchbar.



Kontakt:
Julia Jauch
Tel. 0761 4567-501
jauch@wvib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

ENTWICKLUNG UND KONSTRUKTION

Aktuelle Längen- und Winkelmaßtolerierung nach ISO 14405

Es gibt wichtige Änderungen bei den ISO-GPS-Normen

Globalisierung und Outsourcing erfordern vollständig und eindeutig tolerierte Zeichnungen, weil die Fertiger die Funktion des Teiles oft nicht kennen. Die aktuellen GPS-Normen ermöglichen die Erstellung von Zeichnungen, die auch haftungsrechtlich ihre Anforderungen erfüllen. Die Normen der ISO 14405-1/-2/-3 regeln die Tolerierungs-Möglichkeiten neu. Die aktuellen Regeln und Symbole ermöglichen jetzt eine genaue Beschreibung der Funktionserfordernisse, der Fertigungs-, Prüf- und Messvorgaben. Nur mit dieser Tolerierung ist eine reproduzierbare Qualitätssicherung möglich. Oft wissen Mitarbeiter aus Konstruktion, Fertigung und Qualitätssicherung nicht, dass sie ein Wissensdefizit haben und dadurch Fertigung und Qualitätssicherung unter ihren Möglichkeiten bleiben.

Berthold Maier

+49 761 4567-220, maier@wvib.de

Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie die wesentlichen aktuellen Anforderungen aus dem ISO-GPS-System kennen, die Einfluss auf die Auslegung, Spezifikation, Längen- und Winkelmaßtolerierung von Teilen haben. Sie werden mit den neuen möglichen Eintragungsregeln der DIN EN ISO 14405-1 für Größenmaße, DIN EN ISO 14405-2 für Nicht-Größenmaße und DIN EN ISO 14405-3 für Winkelmaße vertraut gemacht. Sowohl Anfänger als auch erfahrenes Personal werden sicherer im Umgang mit den neuen Vorgaben aus dem ISO-GPS-System.

Teilnehmerkreis

Facharbeiter, Meister, Techniker und Ingenieure aus den Bereichen Entwicklung und Konstruktion, Planung, Fertigung, Qualitätssicherung, Prüf- und Messtechnik.

Manfred Weidemann

16

1100 €, wvib 790 €

12.04.-13.04.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0212**

18.10.-19.10.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0242**

CE in der Praxis

Praktische Handlungshilfen rund um die CE-Kennzeichnung

Die CE-Kennzeichnung der selbst hergestellten Produkte ist gesetzlich verpflichtend, unabhängig ob für den Verkauf an Dritte bestimmt oder als Arbeitsmittel für die eigene Fertigung hergestellt. Dies ist inzwischen weitgehend bekannt. In der Praxis gibt es aber bei der CE-Konformitätsbewertung von Produkten immer wieder vermeintliche Detailfragen, die sich tatsächlich als „harte Nuss“ herausstellen. Um praktische Handlungshilfen für den Umgang mit diesen Fragen zu vermitteln, werden in dem Seminar zunächst die CE-Grundlagen aufgefrischt. Im Anschluss wird auf die in der Praxis regelmäßig auftauchenden Probleme bei der Anwendung und Auslegung von einzelnen Regelungen eingegangen.

Berthold Maier

+49 761 4567-220, maier@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die rechtlichen Anforderungen an den CE-Konformitätsbewertungsprozess. Sie wissen, wie man mit problematischen Einzelfällen umgeht und können ihre Kenntnisse dazu verwenden, den CE-Konformitätsbewertungsprozess in die bestehenden Unternehmensprozesse zu integrieren. So wird doppelte Arbeit vermieden.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an alle, die in ihrem Arbeitsalltag Bezugspunkte zur CE-Kennzeichnung haben (CE-Beauftragte, Konstrukteure, Sifas etc.).

NEU

Dr. Oliver Kirchwehm

16

550 €, wvib 395 €

11.05.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0215**

Der Forschungs- und Entwicklungsvertrag

Rechtssichere Gestaltung von neuen Projektvorhaben

Dr. Lorenz Kaiser

16

550 €, wvib 395 €

20.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0517**

Das Seminar gibt eine umfassende Übersicht zur Vertragspraxis von Forschungs- und Entwicklungsvorhaben. Anhand von praktischen Beispielen werden Hinweise zur rechtlichen Gestaltung von F&E-Verträgen gegeben und entsprechende Musterklauseln besprochen. Alle relevanten rechtlichen Themen aus dem Vertragsrecht, Patentrecht, Arbeitnehmererfinderrecht und EU-Recht werden, zumindest in den Grundzügen, behandelt.

Nutzen

Das Seminar soll Sicherheit bei der Gestaltung von F&E-Verträgen in verschiedenen Konstellationen vermitteln und einen Überblick über die relevanten Rechtsvorschriften dieser Thematik geben.

Teilnehmerkreis

Das Seminar eignet sich für Personen, die mit der Gestaltung von F&E-Projekten befasst sind. Das sind vor allem Entwicklungsleiter, Konstruktionsleiter, Technische Leiter, Patent- und Schutzrechtsbearbeiter und -anwälte, Personalleiter, Einkaufsleiter

Tobias Kern

+49 761 4567-410, ra.kern@wvib-recht.de

EMV-Grundlagen – Geräte, Maschinen, Steuerungen

Rechtliche und messtechnische Grundlagen für Einsteiger

Bernhard Reichenbach

16

550 €, wvib 395 €

11.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0207**

Die europäische Richtlinie und deren Umsetzung als deutsches EMV-Gesetz betreffen praktisch alle Geräte und Maschinen sowie deren Steuerungen. Jedes CE-Kennzeichen von elektrisch betriebenen Geräten schließt auch die EMV-Konformität und damit die Einhaltung der relevanten Normen ein. Das Seminar beleuchtet die Grundlagen der EMV aus rechtlicher Sicht und geht auf die wesentlichen Änderungen durch die EU-Richtlinie ein. Vor allem aber zeigt es die Grundlagen der EMV in messtechnischer Hinsicht auf.

Nutzen

Die Teilnehmer erfahren die rechtlichen und messtechnischen Grundlagen der EMV bezogen auf ihre Anwendungen. Sie kennen die Grundbegriffe der Emission über Leitungen und durch Strahlung, wie auch der Robustheit gegen EMV Störungen. An Beispielen wird die Anwendung der relevanten Normen erklärt. Sie wissen, in wieweit sie Datenblätter von Unterbaugruppen nutzen können und wann sie selbst EMV-Messungen durchführen müssen. Ebenso werden Grundlagen der Messmethoden sowie der Bewertung der Messergebnisse vermittelt.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter, die im Unternehmen mit der Einhaltung von EMV-Forderungen zu tun haben und an der Umsetzung beteiligt sind, Mitarbeiter in Entwicklung und Elektrokonstruktion, in der Prototypen- und Baumusterprüfung, CE-Koordinatoren und im Qualitätsmanagement.

Klaus Heuberger

+49 761 4567-210, heuberger@wvib.de

18.11.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0246**

NEU

Faszination 3D Druck – erfolgreiche Konstruktionen

Vorsprung durch 3D Druck gerechtes Konstruieren

Jörg Willmann

16

550 €, wvib 395 €

17.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0219**

Das können wir so nicht fertigen, das ist nicht montierbar, wir brechen uns die Finger. Kennen Sie diese Aussage aus AV, Fertigung, Montage, Service? Die Entwickler und Konstrukteure kennen das alle und sind darauf konditioniert, fertigungs- und montagegerecht zu konstruieren. Diese Leitlinie ist Grundlage in jeder Ausbildung und wird bei Entwicklern und Konstrukteuren täglich eingefordert. Um die Vorteile der additiven Fertigung vollumfänglich zu nutzen, muss man sich von diesen Fesseln lösen. Als Konstrukteur und Entwickler muss man umdenken. Erkennen Sie die Möglichkeiten und Chancen und konstruieren Sie zukünftig faszinierende und kostengünstige 3D Druck Teile.

Nutzen

Die Teilnehmer lernen die Möglichkeiten und Grenzen der additiven Fertigung kennen. Sie erlernen so zu konstruieren, dass die Vorteile dieser Fertigungsgart vollumfänglich zum Tragen kommen, insbesondere auch für Serienteile. Sie lernen Bauteilkosten zu reduzieren, Kundennutzen einfach zu erhöhen und wie richtig konstruierte 3D Druck Teile aussehen.

Teilnehmerkreis

Entwickler, Konstrukteure, Technische Leiter, Geschäftsführer und alle, die 3D Druck und deren Vorteile, insbesondere als Serienteile, nutzen möchten

Berthold Maier

+49 761 4567-220, maier@wvib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

FMEA – Grundlagen

Fehlermöglichkeit erkannt - Kosten gebannt

Die Fehlermöglichkeits- und Einflussanalyse (FMEA) ist ein Methodikwerkzeug zur Optimierung von Produkten und Prozessen. Eine systematisch durchgeführte FMEA bietet optimale Möglichkeiten zur Vermeidung von teuren Fehlern bei der Produkt- und Prozessentwicklung. Für eine erfolgreiche Durchführung von FMEAs sind geschulte Mitarbeiter unerlässlich.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer sind in der Lage, eine FMEA vorzubereiten, aktiv an der FMEA mitzuwirken und nachfolgende Maßnahmen durchzuführen bzw. zu koordinieren.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus Konstruktion und Entwicklung, Arbeitsvorbereitung/Prozessplanung und Produktion, Qualitätsplanung und Qualitätsmanagement

Karl Löffler

16

550 €, wvib 395 €

15.03.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0278**

07.12.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0320**

Form- und Lagetoleranzen – Zeichnungserstellung und Messtechnik

Nach ISO-GPS-Normen konstruieren und prüfen

Die Erfahrung zeigt, dass Themen wie Tolerierungsgrundsätze, Hüllprinzip, Unabhängigkeitsprinzip (ISO 8015, ISO 14405, DIN 7167 ...), vollständige Bezugssysteme (ISO 5459), Maximum-Material-Bedingung (ISO 2692) und viele weitere Angaben in technischen Zeichnungen sowohl bei Ingenieuren als auch bei Technikern und Zeichnern in der Ausbildung zu kurz kommen. Trotzdem sind sie in der Praxis, insbesondere auch bei Zeichnungen von Kunden oder für Lieferanten von elementarer Bedeutung. Das Seminar vermittelt die korrekte Gestaltung von Form- und Lagetoleranzen, deren Berücksichtigung bei der Fertigung sowie die messtechnische Erfassung.

Berthold Maier

+49 761 4567-220, maier@wvib.de

Nutzen

Sie lernen die korrekte Gestaltung von Form- und Lagetoleranzen, deren Berücksichtigung bei der Fertigung und die messtechnische Erfassung kennen. Die theoretische und normgerechte Grundlage von Toleranzen und deren praxismgerechte Umsetzung wird anhand von Beispielen behandelt. Das Seminar spricht verschiedene Normen (ISO 8015, ISO 14405, ISO 1101, ISO 5459 ...) und Zeichnungskonventionen an. Der Dozent geht gezielt auf konstruktive und messtechnische Probleme anhand von ausgewählten Zeichnungen der Seminarteilnehmer ein.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus Entwicklung und Konstruktion, der Fertigungsplanung und aus dem Werkzeugbau, der Prüfplanung und der Qualitätssicherung sowie dem Qualitätsmanagement, die sich mit Form- und Lagetoleranzen befassen.

Manfred Weidemann

16

1100 €, wvib 790 €

23.02.-24.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0199**

22.06.-23.06.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0221**

20.10.-21.10.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0243**

Lean Development in der Produktentwicklung

Schnell und effizient zur Marktreife

Die Produktentwicklung entscheidet zunehmend über den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens. Nur wem es gelingt, Kundenanforderungen schnell und effizient in marktfähige Produkte zu überführen, kann sich nachhaltige Wettbewerbsvorteile sichern. »Lean Development« ermöglicht es, diese Anforderungen zu erfüllen, indem die Entwicklung nach konkreten Prinzipien den Kundennutzen optimiert und der Aufwand reduziert wird. Das Unternehmen wird optimal auf den Unternehmenszweck, sowie relevante externe Einflussfaktoren, ausgerichtet – dabei steht der Mensch stets im Mittelpunkt.

Klaus Heuberger

+49 761 4567-210, heuberger@wvib.de

Nutzen

Sie erlernen in diesem Seminar, wie Sie Ihre Entwicklung nach der Lean-Methode »schlank« gestalten, und wie Sie den Erfolg in der FuE mit klaren Kennzahlen messen können. Es werden die Handlungsfelder des Lean Developments und der darauf abgestimmten prozessorientierten Organisation als Basiswerkzeug betrachtet und praxisbewährte Methoden vermittelt.

Teilnehmerkreis

Inhaber, Geschäftsführer, Entwicklungsleiter, Konstruktionsleiter, Produktmanager und Führungskräfte, die Erfolgchancen ihres Unternehmens mit Neuprodukten noch besser nutzen wollen.

Dr. Christoph Dill

16

550 €, wvib 395 €

07.10.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0235**

Shopfloor Management in der Produktentwicklung

Mehr Transparenz bei den Entwicklungsressourcen, schnellere Reaktion auf Veränderungen

Jan Haug
Tihamer Vendeg
 16
 550 €, wvib 395 €
 17.03.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0208**

14.09.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0228**

Führungsexzellenz im Sinne von Shopfloor Management (SFM) ist bereits seit Jahren ein wesentlicher Erfolgsfaktor schlanker Produktionssysteme. Doch wie lassen sich die Prinzipien auf das komplexe Umfeld einer Produktentwicklung übertragen, in der Prozesse parallel verlaufen und Aufgaben projektindividuell abgearbeitet werden müssen? Ein wirksames Führungssystem erzeugt hier die notwendige Passung zwischen der Ablauf- und Aufbauorganisation und sorgt für höheren Projektdurchsatz und optimalen Ressourceneinsatz. Dabei berücksichtigt der Ansatz die spezifischen Anforderungen von Führungsaufgaben in der Linienorganisation hinsichtlich Kommunikation, Steuerung, Problemlösung, Prozessverbesserung und Mitarbeiterbefähigung.

Klaus Heuberger
 +49 761 4567-210, heuberger@wvib.de

Nutzen

Lernen Sie die Zusammenhänge zwischen notwendigen Führungsinstrumenten und dem geforderten Führungsverhalten im Shopfloor Management kennen und erfolgreich auf Ihre Produktentwicklung anzupassen.

Teilnehmerkreis

Entwicklungsleiter, Produktmanager, Führungskräfte und Lean Manager im Umfeld der Produktentwicklung

mywvib@wvib.de – MITGLIEDERPORTAL

Mit Ihrer Veranstaltungsbestätigung erhalten Sie **kostenfreien Zugang** zu unserem **wvib-Mitgliederportal**. Dort sehen Sie Ihre persönliche Welt der Schwarzwald AG – Ihre Gruppen, Inhalte und Termine. **Vor, während oder nach Ihrer Veranstaltung – mit der neuen App sind Sie sofort vernetzt.** Sie können sich mit den anderen Teilnehmern in Ihrer Gruppe austauschen und mit Ihrem Trainer kommunizieren.

Sie haben technische Fragen und Anregungen an das wvib-Team? Wir sind nur einen „Swipe“ entfernt (oder ganz analog: mywvib@wvib.de).



INDIVIDUAL-ARBEITSRECHT

Arbeitsrecht 2021

Neue Entscheidungen und Entwicklungen in der Rechtsprechung

Im Arbeitsrecht kehrt keine Ruhe ein. Viele neue Entscheidungen und Entwicklungen durch die Rechtsprechung, insbesondere des Bundesarbeitsgerichts und des Europäischen Gerichtshofs, sind von den Arbeitgebern zu berücksichtigen. Auch vom Gesetzgeber ist in absehbarer Zeit Neues zu erwarten. Unternehmensleitungen und Mitarbeiter, die Personalverantwortung tragen, sind gezwungen, sich fortlaufend auf dem neuesten Stand zu halten, um erhebliche Risiken zu vermeiden.

Dr. Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Nutzen

Vermitteln aktueller Tendenzen der Rechtsprechung und Gesetzgebung sowie Gestaltungsmöglichkeiten im Arbeitsrecht, Up-grade.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Personalleiter und sonstige Führungskräfte, die immer wieder mit arbeitsrechtlichen Problemen konfrontiert werden.

Dr. Christian Arnold

16 Tag

€ 280 €, wvib 230 €

02.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0139**



Arbeitsrecht für Vorgesetzte und Führungskräfte

Was Sie unbedingt wissen müssen

Die Vorgesetzten haben per se auch die Aufgabe, Personal zu führen. Das Tretminnenfeld „Arbeitsrecht“ wird dann brisant, wenn bei Führungskräften wichtige Grundlagen z.B. zur Weisungsbefugnis, zu Schadensabwendungspflichten oder zur Haftung fehlen. Sich neben den eigenen Fachthemen vorsorglich auch mit den arbeitsrechtlichen Fragen auseinander zu setzen, vermeidet simple handwerkliche Fehler, die bei Unkenntnis einigen Schaden vor dem Arbeitsgericht anrichten können. Ein erfahrener Arbeitsrichter vermittelt das wenig geliebte Thema so aufbereitet, dass es zum anwendbaren Werkzeug für Führungskräfte wird und letztlich Sicherheit gibt.

Angelika Flügel

+49 761 4567-420, ra.fluegel@wvib-recht.de

Nutzen

Die Unterschiede zu "normalen" Arbeitnehmern erkennen und Kenntniserlangung der besonderen Rechte und Pflichten sowie deren rechtlichen Konsequenzen.

Teilnehmerkreis

Personaler, Geschäftsleitung, leitende Angestellte, Führungskräfte

erfahrener Arbeitsrichter

16 Tag

€ 550 €, wvib 395 €

19.04.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0429**

11.11.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0462**

Arbeitsrecht von A–Z

Alles Wichtige zur Durchführung des Arbeitsverhältnisses

Das deutsche Arbeitsrecht ist komplex und zudem unübersichtlich. Umso wichtiger ist es, dass jeder im Unternehmen, der in das Einstellen von Mitarbeitern involviert ist, die Grundlagen zu Themen wie Stellenausschreibung, Arbeitsvertrag, Urlaub aber auch zur Abmahnung oder Kündigung kennt. Hat Ihr Unternehmen eine entsprechende Größe erreicht, ist auch die Kenntnis rund um den Betriebsrat wichtig. Das Seminar behandelt alle im typischen Unternehmensalltag anfallenden Sachverhalte und deren rechtliche Lösungen.

Angelika Flügel

+49 761 4567-420, ra.fluegel@wvib-recht.de

Nutzen

Gültige Arbeitsverträge abschließen. Richtiger Umgang mit den Mitarbeitern: Welche Rechte und Pflichten ergeben sich aus dem Arbeitsverhältnis. Aufhebungsverträge und die verschiedenen Kündigungsarten richtig einsetzen. Abmahnungen gerichtsfest verfassen.

Teilnehmerkreis

Alle Personen im Unternehmen, die mit Personalfragen zu tun haben - auch Betriebsräte.

Dr. Peter H. Rambach

16 Tag

€ 1100 €, wvib 790 €

14.06.-15.06.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0437**

20.09.-21.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0460**

Arbeitsverträge vorteilhaft und rechtssicher gestalten

Professionelle Personalarbeit

Max Fahr
 16
 550 €, wvib 395 €
 23.04.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0430**

Sie erhalten einen Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen von Arbeitsverträgen, insbesondere AGB- Kontrolle, Gestaltung von Widerrufs- und Freiwilligkeitsvorbehalten, Vertragsstrafen und Versetzungsklauseln unter Berücksichtigung der aktuellen Rechtsprechung, arbeitsvertragliche Bezugnahmeklauseln sowie Hinweise zur Gestaltung von Wettbewerbsverboten.

Nutzen

In diesem Seminar werden Kenntnisse zur rechtssicheren Gestaltung bzw. Änderung von Arbeitsverträgen anhand vieler Praxisbeispiele vermittelt.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Personalleiter, Personalverantwortliche und Führungskräfte, die Arbeitsverträge ausarbeiten bzw. anwenden.

Angelika Flügel

+49 761 4567-420, ra.fluegel@wvib-recht.de

Arbeitszeugnisse richtig schreiben und den Code verstehen

Rechtssicher formulieren

Dr. Peter H. Rambach
 16
 550 €, wvib 395 €
 06.07.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0442**

Zeugnisse schreiben zu müssen, ist immer wieder eine besondere Herausforderung, insbesondere wenn die Beurteilung unerfreulich ist. Nicht selten wird viel Arbeitszeit für ausgefeilte Formulierungen eingesetzt, die dann vom Beurteilten beanstandet werden. Auch die Interpretation von Zeugnissen ist oft schwierig. Die meisten positiven Formulierungen, mit denen versucht wird, auf Mängel hinzuweisen, sind mittlerweile auch "Lieschen Müller" bekannt. Andererseits können Sie von späteren Arbeitgebern in Anspruch genommen werden, wenn Sie nicht darauf hinweisen. Im Seminar erfahren Sie, wie Sie diese Herausforderung meistern können.

Nutzen

Sie lernen, Zeugnisse richtig zu formulieren und den Zeugniscode entsprechend zu verstehen.

Teilnehmerkreis

Alle Personen im Unternehmen, die selbst Zeugnisse schreiben oder interpretieren.

Angelika Flügel

+49 761 4567-420, ra.fluegel@wvib-recht.de

Haftungsprobleme bei Dienstfahrten

Vorschriften, Rechtsprechung und Versicherungsfragen



Marco Schulz
Stephanie Mayer
 12
 400 €, wvib 250 €
 09.03.
 09:00–12:00 Uhr
 Bestell-Nr. **21-0010**

Bei Kfz-Unfällen im dienstlichen Bereich und im Zusammenhang mit erlaubter Privatnutzung treten häufig Haftungsprobleme, auch für die Arbeitnehmer als Fahrer, auf. Dabei kann es um Schäden an Mitarbeiterfahrzeugen gehen, die bei Dienstfahrten eingesetzt werden, um Schäden am Firmen-Kfz und um Schäden Dritter.

Nutzen

Aktuelle Informationen zu den Themen: Schäden bei Dienstfahrten am Firmenfahrzeug. Kann die betroffene Firma für die entstandenen Schäden Ersatzansprüche gegen den fahrenden Mitarbeiter geltend machen? Bei Schäden an Mitarbeiterfahrzeugen, die für die Firma eingesetzt werden, stellt sich die Frage, ob, unter welchen Voraussetzungen und inwieweit der Mitarbeiter Ersatz für den entstandenen Schaden verlangen kann.

Teilnehmerkreis

Fuhrparkleiter, Fuhrparkverantwortliche, Versicherungsverantwortliche im Unternehmen (auch und gerade für Schadenfälle)

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Rechte und Pflichten als Prokurist

Rechte kennen, Risiken vermeiden

Die Ernennung zum Prokuristen eines Unternehmens ist häufig nicht nur ein Karrieresprung, sondern die Erreichung eines Karriereziels. Die Position des Prokuristen ist allerdings nicht nur mit besonderen Rechten, sondern auch mit besonderen Pflichten und Haftungsrisiken verbunden. Arbeitgeber und Prokuristen sind daher gut beraten, sämtliche Rechte aber auch die Risiken zu kennen und letztere insbesondere durch eine entsprechende Organisationsstruktur zu verhindern.

Dr. Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Nutzen

Ziel des Tagesseminars ist es, die rechtlichen Grundlagen der Prokura und die Pflichten und Risiken des Prokuristen darzulegen. Anhand von Fallbeispielen werden alle praxisrelevanten Probleme angesprochen, insbesondere werden Tipps zur Vermeidung von Haftungsfällen gegeben.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Vorstände, Personalleiter und Mitarbeiter mit Führungsverantwortung

Dr. Thomas Daum

12

€ 650 €, wvib 495 €

29.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0457**

Rechtssichere Beendigung von Arbeitsverhältnissen

Kündigung - Aufhebungsvertrag - Abfindungsregelungen

Fehler bei der Beendigung von Arbeitsverhältnissen verursachen häufig beim Arbeitgeber vermeidbare Kosten. Die rechtswirksame Vereinbarung von Befristungsabreden, der Ausspruch formal und inhaltlich korrekter Kündigungen und der rechtssichere Abschluss von Aufhebungsvereinbarungen vermeiden oder verringern das Risiko zusätzlicher Kosten wie Abfindungen etc. Die Rechtsgrundlagen für die Beendigung von Arbeitsverhältnissen ändern sich durch gesetzgeberische Reformen sowie die höchst richterliche Rechtsprechung ständig. Ziel des Seminars ist es, den aktuellen Stand von Gesetzgebung und Rechtsprechung darzustellen, ohne die arbeitsrechtlichen Grundlagen zu vernachlässigen.

Dr. Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Nutzen

Ziel des Seminars ist es, neues Wissen zu vermitteln und Bekanntes zu vertiefen. Die vorhandenen Kenntnisse werden nach dem neuesten Stand von Gesetzgebung und Rechtsprechung aktualisiert. Insbesondere prozessuale Risiken werden diskutiert und Hinweise und Tipps für die Praxis gegeben.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Personalleiter

Dr. Thomas Daum

16

€ 550 €, wvib 395 €

21.05.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0456**

Werkstatt für befristete Arbeitsverhältnisse und Teilzeitverträge

Besondere Arbeitsverträge selbst erarbeiten und erstellen

Befristete Arbeitsverträge und Teilzeitverträge sind für Arbeitgeber in Zeiten, in denen Arbeitsverhältnisse möglichst flexibel gestaltet werden sollen, von großem Interesse. Ganz gleich, ob es sich um Befristungen mit oder ohne Sachgrund, Brückenteilzeit, Arbeit auf Abruf oder Minijobs handelt: Alle Beschäftigungsformen weisen gegenüber gewöhnlichen Anstellungsverträgen rechtliche Besonderheiten auf, die es zu kennen gilt. Das Seminar soll einen praktischen und praxisnahen Leitfaden für alle Personalverantwortlichen liefern, die im Unternehmensalltag regelmäßig befristete Arbeitsverträge abschließen oder Teilzeitbeschäftigte – insbesondere geringfügig Beschäftigte – einstellen wollen.

Dr. Tobias Kern

+49 761 4567-410, ra.kern@wvib-recht.de

Nutzen

Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie befristete Arbeitsverträge mit und ohne Sachgrund rechtskonform gestalten können. Sie lernen zudem die Besonderheiten von verschiedenen Formen der Teilzeitarbeit kennen und erfahren dabei, was hinter der Brückenteilzeit steckt.

Teilnehmerkreis

Geschäftsleitung, Personalleiter, Personalreferenten

NEU

Dr. Richard Rummel

16

€ 550 €, wvib 395 €

09.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0545**

NEU

Werkstatt: Standardarbeitsverträge auf Ihr Unternehmen anpassen

Jean-Martin Jünger

12

650 €, wvib 495 €

22.11.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0465**

Arbeitsverträge passgenau erarbeiten und gestalten

Haben Sie sich schon einmal geärgert, dass Sie einem Mitarbeiter nach Kündigung den vollen Jahresurlaub gewähren mussten oder ein anderer sich erfolgreich geweigert hat, ins neue Werk im Nachbarort versetzt zu werden? Solche Situationen können Sie sich in Zukunft ersparen. Im Workshop lernen Sie die Bedeutung der gängigen arbeitsvertraglichen Regelungen kennen. Diese werden auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens angepasst und in einen Grundmusterarbeitsvertrag eingefügt. Damit können Sie Ihre rechtlichen Möglichkeiten besser ausschöpfen und ganz legal zu Ihrem Vorteil nutzen.

Nutzen

Die Teilnehmenden lernen die verschiedensten Regelungsmöglichkeiten in Arbeitsverträgen kennen, um sie zum Vorteil für das Unternehmen besser gestalten zu können. Der Werkstattcharakter des Seminars ermöglicht, die bestehenden Klauseln und Regelungen individuell anzupassen und sie nach Bedarf in einen Mustervertrag einzufügen.

Teilnehmerkreis

Personaler, Geschäftsleitung, Personalverantwortliche und Führungskräfte, die Arbeitsverträge ausarbeiten

Angelika Flügel

+49 761 4567-420, ra.fluegel@wvib-recht.de

Zielvereinbarung und Bonus

Dr. Daniel Hund

12

550 €, wvib 395 €

16.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0533**

Vergütungsrelevante Ziele im Arbeitsverhältnis sind Mittel des Personalmanagements, die heute kaum mehr aus der betrieblichen Praxis wegzudenken sind. Damit gehen aber auch viele arbeitsrechtliche und daraus folgende praktische Probleme einher. Diese zu kennen und, wenn möglich, zu antizipieren bzw. zu vermeiden, erleichtert das Leben von Personalverantwortlichen sowie arbeitsrechtlichen Praktikern ungemein.

Nutzen

Ziel des Seminars ist es, verschiedene arbeitsrechtliche und daraus folgende praktische Probleme im Zusammenhang mit vergütungsrelevanten Zielen darzustellen und gemeinsam zu vertiefen. Den Seminarteilnehmern soll dadurch insbesondere ermöglicht werden, Probleme durch entsprechende Gestaltungen zu vermeiden.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Leiter von Personalabteilungen, Mitarbeiter von Personalabteilungen und Justiziar

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

INNOVATIONSPROZESS

Erfolgreich innovieren mit Design Thinking

Wie Sie mit Hilfe der nutzerzentrierten Innovation erfolgreich neue Lösungen in den Markt bringen

Wie können für komplexe Kundenanforderungen und Marktentwicklungen erfolgreiche Lösungen entwickelt werden? „Design Thinking“ als Methode und Denksatz stellt den Kunden in den Mittelpunkt des Innovationsprozesses. Durch interdisziplinäre Teams, schnelles Prototyping, Empathie für den Kunden und iterative Prozesse können innovative Ideen und Lösungen entwickelt werden, die sich an den Bedürfnissen des Nutzers orientieren. Das Seminar führt Sie interaktiv in die Denk- und Handlungsweise von Design Thinking ein. Im Laufe eines Tages werden Sie durch den mehrstufigen Prozess geführt und lernen die einzelnen Phasen und Methoden durch eigenes Erleben kennen.

Dr. Petra Ruder

+49 761 4567-240, rud@wwib.de

Nutzen

Sie erlernen in diesem Seminar, wie Sie mit den Methoden des Design Thinking, mit Empathie für den Kunden, schnellen Rohkonzepten und einfachen Prototypen gezielt neue Produkte und Dienstleistungen entwickeln können, die die Bedürfnisse des Endanwenders in den Mittelpunkt stellen. Die praxisbewährte Vorgehensweise im Seminar ermöglicht es Ihnen, den Design Thinking Prozess selbst zu erleben, auf Aufgabenstellungen zu übertragen und nachhaltig anzuwenden.

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Entwicklung, Produktmanagement, Marketing, Business Development, IT und Innovation, die Erfolgchancen ihres Unternehmens mit kundenorientierten Methoden noch besser umsetzen zu wollen.

Dr. Christoph Dill

16

550 €, wwib 395 €

23.09.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0050**

Nationale Fördermittel nutzen – Praxis mit Online-Recherche

Von der korrekten Antragsstellung bis zum Verwendungsnachweis

Innovative Projekte und Verfahren werden jährlich mit Milliarden Euro von den Ländern, Bund und der EU unterstützt. Die Vielfalt der Förder- und Finanzierungsprogramme ist von Seiten der Unternehmen jedoch nur sehr schwer zu durchschauen. Zudem ändern sich Fördervorhaben, einige fallen weg, neue kommen dazu. Dabei kann auch Ihr Unternehmen bzw. Ihr aktuelles Projekt gefördert werden! Lernen Sie im "Fördermitteldschungel" den Durchblick zu haben. Holen Sie sich Geld für Ihre Forschungs- und Investitionsvorhaben. Bringen Sie Ihren Laptop für die Recherche mit.

Dr. Petra Ruder

+49 761 4567-240, rud@wwib.de

Nutzen

In diesem Seminar werden Sie anhand konkreter Beispiele praxisnah mit den Möglichkeiten zur Inanspruchnahme von Förderprogrammen vertraut. Sie lernen die wesentlichen Förderinstrumente und Förderprogramme kennen. Sie erhalten wertvolle Tipps für eine erfolgreiche Antragstellung und lernen die Möglichkeiten für eine effiziente und kostensparende Projektdokumentation kennen. In einem Praxisteil recherchieren Sie online aktuelle Fördervorhaben für Ihr Unternehmen oder Ihr aktuelles Projekt.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich sowohl an Geschäftsführer von kleinen und mittleren Unternehmen als auch an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Finanzierung und F&E, die für die Auswahl, Beantragung und Abwicklung von (staatlichen) Fördermitteln zuständig sind. Individuelle Praxisbeispiele helfen aktuelle Projekte zu bearbeiten.

Wolfgang Müller

16

550 €, wwib 395 €

19.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0076**

Speed Innovation

Schneller innovieren mit System

Dr. Christoph Dill

16

550 €, wvib 395 €

20.10.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0088**

Alles redet von Agilität. Alles soll schneller und einfacher werden. Hört sich gut an. Doch so richtig glauben kann man es noch nicht. Geht es Ihnen auch so? Verständlich. Schließlich gehört zu Agilität und Geschwindigkeit eine andere Kultur. Ganz vorne weg ein anderer Umgang mit Fehlern und Rückschlägen. Hier haben wir in Deutschland sicher noch ein großes Lernfeld. Jetzt ist ein solcher Wandel nicht einfach gemacht, die Gefahren sind schließlich nicht unerheblich, wenn man es falsch macht. Daher ist die sprichwörtliche „Operation am offenen Herzen“ sicher nicht immer die richtige Vorgehensweise. Angenommen Sie wollten Pilot werden, dann würden Sie sicher nicht einfach mit 600 Passagieren an Bord loslegen, sondern wahrscheinlich mit Simulatoreinheit starten. Erste Erfahrungen, Eindrücke und Aha-Erlebnisse sammeln und die größten Fehler lieber hier machen als in der Luft. In ähnlicher Art und Weise tauchen wir in die Methodik und Gesetzmäßigkeiten der Speed Innovation ein.

Petra Ruder

+49 761 4567-240, rud@wvib.de

Nutzen

Sie erleben an einem Tag Speed Innovation in einem konkreten Projekt. Sie sind Teil des Innovationsteams und machen Ihren ersten Simulatorflug. Vorweg bekommen Sie natürlich ein gutes Briefing, die nötigen Methoden und Werkzeuge an die Hand und wir führen Sie durch den Tag, wie im Flugzeugsimulator. Vom Start bis zur Landung, mit Sonne, Regen und Seitenwind.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Forschung & Entwicklung, Konstruktion, Produktmanagement, Business Development, die Erfolgchancen Ihres Unternehmens mit schnellen und dennoch qualitativ hochwertigen Innovationen noch besser nach vorne bringen wollen.

TRIZ – die Methode des systematischen Erfindens

Durchbruchsideen, innovative Problemlösungen und Alleinstellungsmerkmale systematisch kreieren

Dr. Oliver Wagner

16

550 €, wvib 395 €

15.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0080**

Ob in der Produktentwicklung, bei Prozessstörungen oder bei Qualitätsproblemen, immer wird die "zündende" Idee benötigt. TRIZ bietet effiziente und pragmatische best-practice-Vorgehensweisen zur strukturierten Analyse und zum systematisch geführten Problemlösen und Erfinden. Mit reproduzierbarem Erfolg werden leistungsfähige Ideen erzeugt und branchenfremde Lösungen gefunden und adaptiert.

Petra Ruder

+49 761 4567-240, rud@wvib.de

Nutzen

Sie erlernen die Kernelemente von TRIZ – besonders die funktionalen Analyse-Werkzeuge, die Evolutionsgesetze technischer Systeme, die innovativen Lösungsprinzipien und die TRIZ-eigenen Effekte- und Lösungsdatenbanken. Sie arbeiten an Musterbeispielen oder eigenen Aufgabenstellungen aus der Praxis. Sie lernen die Kombination verschiedener Methoden kennen. Diese finden Anwendung im Erkennen von Kundenbedürfnissen und Verbesserungspotentialen, in der Ideengenerierung sowie in der Konzeptbewertung.

Teilnehmerkreis

Forschungs- und Entwicklungsleiter, Konstruktionsleiter, Qualitätsmanager und Qualitätsbeauftragte, Produktionsleiter, Technische Leiter.

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Veränderungen nachhaltig gestalten

Professionelles Change Management in der operativen Praxis

Die meisten Firmen haben ein gemeinsames Thema: „Wir haben kein Erkenntnisproblem, wir haben ein Umsetzungsproblem!“ Zwischen dem bekannten „wir müssten mal ...“ und einer nachhaltigen Veränderung liegen Welten. Nachhaltige Veränderungen sind Optimierungen, die auch unter Belastung stabil sind, d.h. von der Belegschaft gelebt werden. In unserem Seminar werden die methodischen Grundlagen erklärt und in die Praxis überführt. Konkret geht es auch um Interventionstechniken, die alltagstauglich sind. „Was muss ich tun, damit dieser optimale Prozess zukünftig auch so von der Belegschaft gelebt wird?“ – eine einfache Frage mit besonderen Antworten.

▣ Petra Ruder

☎ +49 761 4567-240, ruder@wvib.de

Nutzen

Den Seminarteilnehmern werden Methoden und Werkzeuge des Change Managements vermittelt – Anwendung auf Arbeitsebene in Produktion, indirekten Bereichen und Administration. Vermittlung von praxistauglichen Konzepten, Modellen, Interventionstechniken, unterstützt durch Beispiele und Live-Experimenten.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte (Geschäftsführer, Abteilungsleiter, Meister), LEAN-Verantwortliche, Gruppensprecher.

▣ Prof. Dr.-Ing. Bernd Langer

▣ 16

€ 550 €, wvib 395 €

▣ 16.04.

▣ Freiburg

Bestell-Nr. **21-0071**

Wie robuste Prozesse Innovation ermöglichen

Innovation neu buchstabiert

Erfolgreiche Innovationen sind die Voraussetzung für nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg. Sie können das Produkt, die Prozesse, das Geschäftsmodell oder den Service betreffen. Was haben Innovationen mit robusten Prozessen zu tun? Wenn wir Robustheit als Reifegrad verstehen, fördern standardisierte Prozesse, verbindliche gelebte Regeln sowie die transparente Kommunikation von Zielen Innovation. Die Teilnehmer lernen im Seminar, wie sie robuste Prozesse gezielt nutzen und darauf abgestimmte Führungs- und Kommunikationskultur etablieren. So wird Robustheit zum Fundament und zur Ressource für Kreativität und Innovation.

▣ Petra Ruder

☎ +49 761 4567-240, ruder@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer lernen, wie robuste Prozesse, die dazu passenden Methoden sowie die darauf abgestimmte Führungs- und Kommunikationskultur etablieren. Sie erhalten Impulse, wie Sie eigene Prozesse, Vorgehensweisen und Führungstechniken weiterentwickeln und damit den nötigen Raum für Innovation zu schaffen. Sie nehmen die konkrete Umsetzung mit.

Teilnehmerkreis

Forschungs- und Entwicklungsleiter, Technische Leiter, Qualitätsmanager und Prozessmanager, Produktionsleiter

NEU

▣ Dr. Christoph Dill

▣ Prof. Dr. Andreas Schrenk

▣ 16

€ 550 €, wvib 395 €

▣ 25.02.

▣ Freiburg

Bestell-Nr. **21-0022**



mywvib

IT

Das ERP-Audit

Mit dem ERP-Audit Ihre ERP-Prozesse optimieren

Bei vielen Unternehmen liegt die ERP-Einführung schon Jahre zurück. Da gleichzeitig die Märkte und die Unternehmen einem ständigen Wandel unterliegen bauen sich dadurch Optimierungspotenziale in den ERP-gestützten Geschäftsprozessen auf. Über ein ERP-Audit werden diese identifiziert, indem die folgenden Fragen gestellt werden: Unterstützen die ERP-Prozesse die Ziele Ihres Unternehmens noch optimal? In welchen Prozessen arbeiten Sie (nach wie vor) außerhalb des ERP-Systems? Ist die ERP-Lösung in die Arbeitsabläufe durchgängig integriert? Untersuchungen zum ERP-Nutzen in Unternehmen zeigen, dass hier starke Unterschiede bestehen – selbst bei Unternehmen die das gleiche ERP-System eingeführt haben. Dies belegt, wie viel davon abhängt, wie die aktuelle ERP-Landschaft eingeführt wurde. In Zusammenhang mit zu geringem ERP-Nutzen gibt es oft eine große Kundenzufriedenheit und die Zusammenarbeit mit dem ERP-Lieferanten funktioniert nicht richtig.

Klaus Heuberger

+49 761 4567-210, heuberger@wvib.de

Nutzen

Lernen Sie in diesem Seminar Methoden zur Identifikation der Potentiale kennen und etablieren Sie, wie in anderen Bereichen erfolgreich praktiziert, ein regelmäßiges ERP-Audit.

Teilnehmerkreis

Leiter IT / CIO, ERP-bzw. IT-Verantwortliche, Fach- und Führungskräfte aus IT bzw. den ERP-Bereichen.

Alfred Gänslar

16

550 €, wvib 395 €

15.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0225**

Ganzheitliches Dokumentenmanagement

Der schnelle und lückenlose Zugriff auf alle Informationen

Ganzheitliches Dokumentenmanagement ermöglicht den schnellen und lückenlosen Zugriff auf alle benötigten Informationen im Unternehmen, z.B. über Geschäftspartner (Kunden, Lieferanten usw.), Geschäftsvorgänge (Anfragen, Angebote, Aufträge, Projekte etc.) oder Produkte (Zeichnungen, Stücklisten, Arbeitspläne usw.), unabhängig davon, in welcher „Dokumenten“-Form (Papier, Email, Fax, Telefon/Gesprächsnotiz) einzelne Teilinformationen zur Verfügung stehen.

Klaus Heuberger

+49 761 4567-210, heuberger@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer lernen alle grundlegenden Aspekte aus organisatorischer, betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Sicht für den Aufbau eines ganzheitlichen Dokumentenmanagements im eigenen Unternehmen kennen.

Teilnehmerkreis

Unternehmer, Führungs- und Fachkräfte, die sich über die Vorteile informieren bzw. die Realisierung eines ganzheitlichen Dokumenten-Managements angehen möchten.

Christoph Altenhofen

16

550 €, wvib 395 €

19.05.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0216**

IT-Projekte rechtssicher gestalten

IT-Verträge aus Kundensicht prüfen, bewerten und verhandeln

Dr. Oliver Meyer-van Raay

16

550 €, wvib 395 €

06.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0525**

Das Seminar bietet dem Praktiker einen Überblick über Rechtsfragen zu IT-Projekten. Zunächst werden rechtliche Fallstricke von Projektverträgen aus Kundensicht praxisnah erläutert, z.B. die Wahl des richtigen Vertragstyps für meine Anforderungen, rechtliche Aspekte bei der Formulierung von Leistungsbeschreibungen, Besonderheiten bei agilen Projekten und beim Einsatz von Cloud-Lösungen. Aktuelle Themen rund um Digitalisierung und Industrie 4.0 runden das Seminar ab, u. a. die Fragen nach dem Eigentum an durch eine Software generierten (Maschinen-)Daten und ob ein bloßer Datenaustausch bereits eine lizenzierungspflichtige „indirekte“ Nutzung darstellt.

Nutzen

Ziel ist die Hilfe zur Selbsthilfe: Die Teilnehmer erhalten in verständlicher Form eine praxisnahe Übersicht über die wichtigsten rechtlichen Fallstricke bei der Prüfung und Verhandlung von IT-Verträgen sowie einen Überblick über best practices beim rechtlichen Projektmanagement und über aktuelle Rechtsfragen im Kontext von Industrie 4.0.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter in Rechts- und Einkaufsabteilungen, IT-Leiter (CIOs), Geschäftsführer und andere Entscheidungsträger (CEOs).

Tobias Kern

+49 761 4567-410, ra.kern@wvib-recht.de

Lean Management für IT-Leiter (2 Teile)

Transformation der Erfolgsmodelle aus der Produktion

Frank Krüger

Sven Fischer

16

1100 €, wvib 790 €

Teil 1

21.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0230**

Teil 2

05.10.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0231**

Teil 1

24.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0200**

Teil 2

10.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0202**

Die IT-Abteilung ist eine der wenigen Einheiten im Unternehmen, die mit allen anderen übrigen Bereichen eng verbunden ist. Die gestellten Anforderungen sind aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs, der kürzer werdenden Innovationszyklen und des stetig steigenden Digitalisierungstempos hoch. Erschwerend kommt hinzu, dass sich IT-Abteilungen oftmals dem Vorwurf ausgesetzt sehen, lediglich Kosten zu verursachen und nicht zur Wertschöpfung beizutragen. Die Gewährleistung eines sicheren, zuverlässigen und kostengünstigen Geschäftsbetriebs sowie die Befähigung zur Digitalisierung und deren schnellen Umsetzung stellt zwei Themen in den Fokus: Kundenorientierung und Verschwendungseliminierung (Teil 2 im Preis inbegriffen).

Nutzen

In diesem interaktionsorientierten Seminar lernen Sie die Basis eines schlanken IT-Managements kennen. Lean Management in der IT schärft Ihren Blick für Verschwendung, und hilft Ihnen, sich noch stärker auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden zu fokussieren. Methoden und Werkzeuge helfen bei der sicheren Bewertung der Ausgangssituation, Identifikation und Umsetzung der Handlungsbedarfe, eingebettet in ein effizientes Führungssystem.

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte aus IT-Abteilungen, Treiber von Digitalisierung sowie Projektverantwortliche und -mitarbeiter, die bei der Umsetzung der IT-Strategie unterstützen. Auch für Personen geeignet, die sich auf eine entsprechende Rolle vorbereiten.

Klaus Heuberger

+49 761 4567-210, heuberger@wvib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

So geht Stammdaten-Management

So sichern Sie die Qualität Ihrer Unternehmensdaten

Unternehmerische Entscheidungen und Prozesse werden heute maßgeblich von Daten und Informationen bestimmt. Das Stammdatenmanagement bzw. Data Governance bietet dabei einen elementaren Ordnungsrahmen. Es ermöglicht, Produktinformationen digital anzulegen, zu ordnen, auszugestalten und verlässlich zu dokumentieren. So können Risiken vermieden und Kosten gesenkt werden.

Klaus Heuberger

+49 761 4567-210, heuberger@wvib.de

Nutzen

Den Teilnehmenden werden im Seminar die wichtigsten Gestaltungsbereiche und Aspekte für den Einsatz von Stammdatenmanagement aufgezeigt. Sie lernen Methodiken und Maßnahmen kennen, um die Datenqualität zu verbessern. Ihnen wird ein Vorgehen dargestellt, wie sie diesbezüglich erfolgreich Projekte meistern, und sie testen ihr neu erlerntes Wissen direkt an einem anwendungsorientierten Fallbeispiel.

Teilnehmerkreis

Führungs- und Fachkräfte aus IT, Prozess- und Digitalmanagement sowie Controlling (auch für Einsteiger geeignet)

Johannes Sautter

16

550 €, wvib 395 €

08.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0224**



KOLLEKTIV-ARBEITSRECHT: BETRVG

Arbeitsrechtliche Gestaltungschancen in Betrieben ohne Tarifbindung

Mit und ohne Betriebsrat Spielraum gezielt nutzen

erfahrener Arbeitsrichter

16

550 €, wvib 395 €

24.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0440**

Tarifverträge regeln das betriebliche Miteinander weitgehend abschließend. Unternehmen ohne Tarifbindung haben dagegen einen weiteren Gestaltungsspielraum, den sie aber auch ausfüllen müssen. Gesamtzusagen, betriebliche Übung, zulässige Arbeitsvertragsklauseln und Vereinbarungsspielraum mit dem Betriebsrat unterscheiden sich zum Teil erheblich. Diesen Spielraum können Betriebe ohne Tarifbindung gezielt nutzen.

Nutzen

Aufzeigen des rechtlichen Gestaltungsspielraumes im Arbeitsrecht für Betriebe ohne Tarifbindung mit Anbieten von Lösungen

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Personalleiter

Angelika Flügel

+49 761 4567-420, ra.fluegel@wvib-recht.de

Betriebsverfassungsrecht für Personaler und Geschäftsleitung

Grundlagen zum Umgang mit dem Betriebsrat

erfahrener Arbeitsrichter

16

550 €, wvib 395 €

07.12.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0475**

Unternehmen mit Betriebsrat müssen die Besonderheiten des Betriebsverfassungsgesetzes kennen. Ohne Beteiligung des Betriebsrates sind manche Beschlüsse sogar unwirksam. Dieses Seminar bietet einen prägnanten Überblick über die wichtigsten Mitbestimmungsrechte des Betriebsrats. Schwerpunkt ist das Betriebsverfassungsrecht, mit dem die Personalabteilung konfrontiert wird. Die Betriebsräte werden gleich nach der Wahl geschult und kennen ihre Rechte genau. Um die "Waffengleichheit" wieder herzustellen, erhalten Sie den gleichen Wissensstand und erfahren die Grenzen der Betriebsratsrechte.

Nutzen

Sie erwerben Kenntnisse des Betriebsverfassungsrechts, um rechtssicher mit dem Betriebsrat verhandeln zu können.

Teilnehmerkreis

Personalverantwortliche und Geschäftsführer aus Unternehmen mit Betriebsrat

Angelika Flügel

+49 761 4567-420, ra.fluegel@wvib-recht.de

Jugend- und Auszubildendenvertretung

Rechte, Pflichten, Einflussmöglichkeiten

erfahrene Arbeitsrichter

16

1100 €, wvib 790 €

13.01.-14.01.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0414**

Die Jugend und Auszubildendenvertretung ist gewissermaßen der "Betriebsrat" der jugendlichen Arbeitnehmer und der Auszubildenden und hat deshalb besondere Rechte, aber auch Einflussmöglichkeiten. Dieses Seminar gibt einen Überblick über die Rechte und Pflichten der Gewählten. Die Durchführung ihrer Wahl gehört zu den Pflichten des Betriebsrats.

Nutzen

Das Seminar vermittelt Grundkenntnisse des Rechts der Jugend- und Auszubildendenvertretung, angefangen von der Wahl bis hin zu den Beteiligungsrechten der JAV und ihrer Möglichkeiten, die Entscheidungen des Betriebsrats zu beeinflussen.

Teilnehmerkreis

Betriebsräte, um ihnen einen Überblick über die Beteiligung der JAV im Rahmen der Beschlussfassung des Betriebsrats zu geben, JAV-Mitglieder

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Angelika Flügel

+49 761 4567-420, ra.fluegel@wvib-recht.de

Vorbereitung auf die Betriebsratswahl

Vorbereitung von Betriebsräten und Wahlvorständen für den Ablauf und die Durchführung der Betriebsratswahlen

Die Betriebsratswahl folgt strengen Regeln, und diese zu kennen und zu beachten sichert allen Beteiligten die Grundlage für eine erfolgreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Aus der Presse sind genügend Beispiele bekannt, die aufgrund von Formfehlern zu viel Ärger geführt haben. Das Seminar vermittelt alle Kenntnisse, um eine Betriebsratswahl ordnungsgemäß durchzuführen: von den möglichen Wahlverfahren über den Wahlvorstand, den Fragen zur Wahlberechtigung und Wählbarkeit bis hin zur Stimmauszählung und der Konstituierung des Betriebsrats.

Angelika Flügel

 +49 761 4567-420, ra.fluegel@wvib-recht.de

Nutzen

Das Seminar vermittelt die für eine erfolgreiche Durchführung der Betriebsratswahlen erforderlichen Grundkenntnisse aus dem Betriebsverfassungsrecht und der Wahlordnung.

Teilnehmerkreis

Betriebsräte und Wahlvorstände.

erfahrener Arbeitsrichter

 24

 550 €, wvib 395 €

 13.12.

 Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0469**

 14.12.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0471**

 16.12.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0473**

LEAN, KVP

NEU

Prof. Dr.-Ing. Theo Lutz

Michael Kunz

16

550 €, wvib 395 €

10.03.

Gengenbach

Bestell-Nr. **21-0206**

Prozessoptimierung durch RFID & Co

Automatische Identifikation in Logistik, Produktion und Instandhaltung

Wissen Sie wie viele Behälter oder Ladungsträger Sie im Umlauf haben und welche davon noch funktionsfähig sind? Haben Sie die notwendige Transparenz über Ihre Lieferketten? Wie hoch ist Ihr Dokumentationsaufwand für die Rückverfolgung? Können Sie Ihre Produkte im Service eindeutig identifizieren und Wartungsarbeiten zweifelsfrei nachweisen? Die Identifikation und Nachverfolgung von Objekten stellt Produktion, Logistik und Instandhaltung häufig vor Herausforderungen. Mit Technologien zur automatischen Identifikation wie Barcode oder RFID (Radiofrequenzidentifikation) können Geschäftsprozesse in der Logistik, der Produktion und der Instandhaltung effizienter gesteuert werden.

Klaus Heuberger

+49 761 4567-210, heuberger@wvib.de

Nutzen

Im kompakten Seminar lernen die Teilnehmer an einem praktischen Beispiel wie sie strukturiert Prozesse analysieren können, um Potenziale und Anwendungsfälle von Identifikationstechnologien zu identifizieren. Sie lernen verschiedene Technologien kennen und können abwägen, welche dieser Technologien sich für die Umsetzung des Anwendungsfalls anbieten.

Teilnehmerkreis

Logistik, Lean, IT

Infos und Anmeldung unter
www.automotive-gipfel.de



SCAN ME

Automotive-Gipfel 2020

Krise meistern.
Transformation gestalten.

10.12.2020 | Donauhallen Donaueschingen

Der kontinuierliche Verbesserungsprozess (KVP)

Mehr Erfolg durch Mitarbeiterideen

Der kontinuierliche Verbesserungsprozess (KVP), ist eine hocheffiziente Methode, um mitarbeitergetragen Verbesserungen zu generieren. Besonders im Hinblick auf die Kosten in Produktion und Verwaltung lassen sich durch die konsequente Vermeidung von Verschwendungen und Blindleistungen sowie die Definition von Standards deutliche finanzielle Effekte erzielen. Die Verbesserungen durch Mitarbeiter stärken die Motivation und entwickeln sich zu einer gelebten Verbesserungskultur im Unternehmen. Hierzu braucht es verlässliche Rahmenbedingungen und ein wertschätzendes, unterstützendes Führungsverhalten, damit die drei Erfolgsfaktoren des KVP – Schnelligkeit, Transparenz und Plausibilität – in der Umsetzung ihre volle Wirkung entfalten können.

Petra Ruder

 +49 761 4567-240, ruder@wvib.de

Nutzen

Das Seminar vermittelt praxisnah anhand vieler Beispiele das umfangreiche Spektrum des KVP Einsatzes heute. Dabei reicht der thematische Bogen von der Zielsetzung und Planung über die Einführung und Aufrechterhaltung bis zur Evaluation eines KVP Prozesses. Nach dem Seminar sind die Teilnehmer in der Lage, Aufwand und Nutzen einer KVP Einführung für ihr Unternehmen abzuschätzen.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und Fachleute aller Bereiche eines Unternehmens, wie z. B. aus Produktion, Arbeitsvorbereitung, Prozessbegleiter, Projekt- und Verbesserungswesen, Qualitätsmanagement, Managementbeauftragte

Frank Menzel

 16

 550 €, wvib 395 €

 15.06.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0153**

Die Lean Königsdisziplin des Hoshin Kanri

Ressourcenoptimiert Ziele erreichen

Eine Organisation effizient auf ein gemeinsames Ziel auszurichten ist eine strategische Herausforderung. Wie können einzelne Teams und Abteilungen einer Produktion effizient auf gemeinsame Ziele fokussiert werden? Wie kann sichergestellt werden, dass das aggregierte Gesamtziel der Organisation erreicht wird? Beim Aufbau eines Hoshin-Systems, werden Jahresziele konsequent bis auf den Shopfloor heruntergebrochen. Dabei bilden die hochfrequenten Rückmeldeprozesse (Shopfloor Management) ein aktives Führungsinstrument. Ressourcenkonflikte können vermieden und Ziele erreicht werden.

Petra Ruder

 +49 761 4567-240, ruder@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer verstehen die Vorteile der Hoshin Struktur und deren Anwendung in der Praxis. Darüber hinaus entwickeln sie bereits im Seminar einen eigenen Implementierungsansatz für ihr Unternehmen und ihre Problemstellung.

Teilnehmerkreis

Bereichsleiter, Fertigungsleiter, Technische Leiter, Produktionsleiter, Logistikleiter, Lean Manager

NEU

Maik Mußler

 12

 650 €, wvib 495 €

 09.07.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0031**

NEU

Lean Leadership: KATA und KAIZEN

So etablieren Sie eine Wachstumskultur

Prof. Dr.-Ing.
Bernd Langer

16
550 €, wvib 395 €
15.04.
Freiburg
Bestell-Nr. **21-0058**

Kaizen (=KVP, der kontinuierliche Verbesserungsprozess) sagt sich so einfach – aber es ist nicht einfach. Eigentlich doch! Wenn die Kultur stimmt, wenn der Rahmen passt, wenn der Sinn verstanden wird. Viele Werkzeuge „tummeln“ sich im LEAN- und Kaizen-Umfeld. Richtig installiert kann sich nach und nach Ihre spezifische Kaizen-Kultur entwickeln. Nicht jeder wird (sofort) mitmachen, nicht jeder wird (sofort) überzeugt sein, nicht jeder wird (sofort) aktiv mitmachen. Und, es muss auch nicht jeder mitmachen. Aber stellen Sie sich einmal vor, alle (=viele) würden permanent das Unternehmen, die Abläufe und Prozesse, die Produkte und Zusammenarbeit verbessern. Nun ja, natürlich nicht unkoordiniert und beliebig, sondern transparent und nachvollziehbar. Wie würde Ihr Unternehmen dann aussehen? Kaizen kann nicht verordnet werden, Kaizen muss unternehmensspezifisch entwickelt und kann nachhaltig implementiert werden. Willkommen auf dieser atemberaubenden Reise. Besonders interessant auch für jene, die einen Kaizen-ReStart anstreben.

Petra Ruder

+49 761 4567-240, ruder@wvib.de

Nutzen

Sie entwickeln Ihre Kaizen-Roadmap: Sie lernen kennen, wen Sie in welcher Form wann einbinden sollten. Sie verstehen, was dem Kaizen-Gedanken hilft und was extrem schädlich ist. Sie entwickeln Ihre Strategie und Umsetzungsmöglichkeiten. Sie klären, wie Sie Kaizen für Ihr Unternehmen verstanden wissen wollen und (mal wieder?) zum Laufen bringen.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer und Entscheider aus dem Bereich Produktion, Technische Leiter, Betriebsleiter, Produktionsleiter, Logistikleiter, Segmentleiter, Lean Manager etc.

Lean Logistik – das Rückgrat der schlanken Produktion

Effiziente und effektive Logistik ist Basis einer reibungslos funktionierende Produktion

Michael Kunz

16
1100 €, wvib 790 €
03.11.-04.11.
Freiburg
Bestell-Nr. **21-0244**

Der Fokus von Lean Aktivitäten konzentriert sich oft auf den Ort der direkten Wertschöpfung in der Produktion. Die Problematik von Fehlteilen und Lieferrückständen zum Kunden ist aber oft nicht gelöst, trotz vieler Anstrengungen, weil es die Produktion alleine nicht lösen kann.

Insbesondere die Auftrags- und Kleinserienfertiger tun sich schwer, die richtigen Stellhebel zu finden, das Material im Fluss zu halten. Für diese Herausforderung gibt es aber wirkungsvolle Prinzipien, Methoden und Werkzeuge durch die optimale Versorgungssysteme geschaffen werden können. Wer den Produktionsprozess effizienter gestalten will, der kommt an „Lean Logistics“ nicht vorbei.

Berthold Maier

+49 761 4567-220, maier@wvib.de

Nutzen

Das Seminar vermittelt einen praxisbezogenen Blick auf den Logistikprozess und geht auf typische Besonderheiten der Auftrags- und Kleinserienfertiger ein. Die Teilnehmer lernen Möglichkeiten zur Optimierung durch Anwendung verschiedener Werkzeuge und Methoden in der Materialversorgung und in der Steuerung der Logistikprozesse kennen.

Teilnehmerkreis

Verantwortliche & Prozessverbesserer in Logistik & Produktion, z.B. Logistik-, Produktions- & Werkleiter, Supply Chain Manager, Lean Multiplikatoren

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

LEAN Management Grundlagen

Basiswissen an einem Tag

Viele Unternehmen haben bereits erfolgreich LEAN Management eingeführt. Hohe Flexibilität bei geringen Beständen, kurze Lieferzeiten bei geringen Kosten, motivierte Mitarbeiter und hoch zufriedene Kunden. Sie wollen die „LEAN-Basics“ lernen und verstehen? Sie wollen wissen, wo Sie und Ihr Unternehmen stehen? Die Grundlagen sind recht einfach, auch wenn die Einführung nicht einfach ist. Doch was ist LEAN? Kurz, es geht um die permanente Reduzierung von Verschwendung auf dem Kaizen-Weg, dem Weg der permanenten Verbesserung. Dazu muss man Verschwendung „sehen lernen“. Die richtige Vorgehensweise wird standardisiert und visualisiert, Mitarbeiter werden qualifiziert und trainiert. LEAN ist eine Philosophie, eine Denkhaltung, eine Kultur. Es sind also nicht nur Werkzeuge und Methoden wie z.B. 5S, Shadow-Boards und Kanban, sondern ein schlüssiges System – ein sogenanntes Produktionssystem. Es geht letztlich nicht nur um eine schlanke Produktion, sondern um schlanke Prozesse in einem Unternehmen.

▣ Petra Ruder

☎ +49 761 4567-240, ruder@wvib.de

Nutzen

Den Seminarteilnehmern werden die Grundlagen und Prinzipien der LEAN-Welt vermittelt. Die Teilnehmer lernen, Verschwendung zu sehen. Die Teilnehmer können danach exemplarisch bessere Lösungen entwickeln, standardisieren, visualisieren und nachhaltige Umsetzungen initiieren. Eine eigene Standortbestimmung ist die Basis für die Beschreibung von realistischen Einführungsszenarien und nächsten aufbauenden Schritten. Dies wird unterstützt durch Best-Practice-Beispiele und Live-Experimente.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer und Führungskräfte im Produktionsumfeld: Abteilungsleiter, Meister, Gruppensprecher, LEAN-Verantwortliche

▣ Prof. Dr.-Ing. Bernd Langer

▣ 16

€ 550 €, wvib 395 €

▣ 31.03.

▣ Freiburg

Bestell-Nr. **21-0060**

▣ 03.12.

▣ Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0481**

OEE – Produktionsverluste sichtbar machen

Steigern Sie Ihre Anlageneffizienz mit Kennzahlen

Nur wer seine Verluste kennt, kann auch zielgerichtet an einer Verbesserung arbeiten. OEE ist ein datenorientierter Ansatz zur Erfassung von maschinen- und anlagenbezogenen Verlusten in der Produktion. OEE steht für englisch: Overall Equipment Effectiveness (Gesamtanlageneffektivität). Die Stärke von OEE besteht darin, sämtliche Verluste systematisch zu identifizieren und anschaulich in nur einer Kennzahl auszuweisen. Die OEE stellt dabei die übergeordnete Größe aus Verfügbarkeits-, Leistungs- und Qualitätsgrad dar. Das Seminar umfasst eine Einführung in die kennzahlgestützte Überwachung von Produktionsprozessen und versetzt die Teilnehmer in die Lage, OEE im eigenen Unternehmen mit einfachen Werkzeugen zu erfassen, auszuwerten und damit die Grundlage für Produktivitätssteigerung zu schaffen.

▣ Petra Ruder

☎ +49 761 4567-240, ruder@wvib.de

Nutzen

Die Seminarteilnehmer kennen die Grundlagen von OEE und verstehen diese als zentrales Werkzeug im Shopfloor-Management. Sie können die OEE Kennzahlen mit einfachen Werkzeugen ermitteln und wissen welche Voraussetzungen bei der Einführung im eigenen Unternehmen zu schaffen sind und kennen Werkzeuge & Methoden, um die Produktivität ihrer Anlagen zu erhöhen und Verluste nachhaltig zu reduzieren.

Teilnehmerkreis

Werkleiter, Produktionsleiter, sowie Führungskräfte in der Produktion, Fertigungsprozessverantwortliche, Verantwortliche für die Anlagenwartung und -instandhaltung, Qualitätslenker, Produktionscontroller und Lean Manager.

▣ Michael Kunz

▣ 12

€ 650 €, wvib 495 €

▣ 08.11.

▣ Freiburg

Bestell-Nr. **21-0086**

Schlanke Verwaltung durch Lean Administration

Komplexität reduzieren und effizienter arbeiten

Oliver Grösgen

16

550 €, wwib 395 €

05.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0158**

Lean Administration bildet die Grundlage dafür, Verschwendungspotenziale und Verbesserungsmöglichkeiten in den Geschäfts-, Dienstleistungs- und Serviceprozessen zu identifizieren, diese zu optimieren und ggf. zu automatisieren. Das Seminar vermittelt einen praxisorientierten Gesamtüberblick über den Lean-Administration-Methodenbaukasten. Der Schwerpunkt des Seminars liegt auf der praktischen Durchführung von Prozessoptimierungen in indirekten Unternehmensbereichen. Neben der Methodik und deren Anwendung werden Chancen und Risiken sowie die Absicherung der Nachhaltigkeit von Prozessveränderungen thematisiert.

Petra Ruder

+49 761 4567-240, ruder@wwib.de

Nutzen

Neben einem Überblick über den Lean Administration Ansatz besteht das Ziel des Seminars darin, anhand von Tools, Praxisbeispielen aus anderen Unternehmen sowie praktischen Übungen alle relevanten Phasen einer Geschäftsprozessoptimierung kennen zu lernen und anwenden zu können.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und Prozessverantwortliche aus den indirekten Unternehmensbereichen, Mitarbeiter und Projektmanager aus dem Umfeld des Prozessmanagements, KVP-Verantwortliche aus den indirekten Unternehmensbereichen.

NEU

Schulungen mit dem Flipchart in der Produktion

Mitarbeitern einfach und schlank Wissen vermitteln

Philipp Scholz

16

550 €, wwib 395 €

08.12.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0062**

In der Produktion ist es wichtig, Wissen sofort und direkt zugänglich zu machen. Oft reicht eine rein mündliche Weitergabe oder ein Aushang nicht aus. Einen Schulungsraum zu buchen, ist zu umständlich. Mit einem einfachen Flipchart und den passenden Methoden erhöhen Sie die Aufmerksamkeit und die Nachhaltigkeit für die Inhalte. Sie erreichen die Mitarbeiter dort, wo das Wissen gebraucht wird.

Petra Ruder

+49 761 4567-240, ruder@wwib.de

Nutzen

Sie können mit einem einfachen standardisierten Format eine kurze Schulung auf 1-2 Flipcharts gestalten und in 15 Minuten durchführen. Durch den hohen Praxisbezug und den entsprechenden Anwendungsübungen können Sie das Erlernte direkt im Anschluss in ihrem Unternehmen anwenden.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte im Produktionsumfeld, Abteilungsleiter, Meister, Gruppensprecher, LEAN-Verantwortliche, Arbeitsvorbereitungsleiter, Logistikleiter

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wwib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

LOGISTIK

Der professionelle Lagerleiter

Funktionen und Aufgaben einer bestandsminimierten Lagerhaltung

Der Aufgabenbereich des Lagerleiters wird ständig erweitert und steht somit im Spannungsfeld zwischen ständiger Rationalisierung und Bestandsminimierung einerseits, sowie der Forderung nach flexibler und insbesondere kurzfristiger Lieferbereitschaft andererseits. Dies bedeutet neue und höhere Anforderungen, hinsichtlich Disposition und Kontrolle. Basis hierfür ist ein fundiertes Grundwissen über organisatorische und betriebswirtschaftliche Zusammenhänge, sowie technische und organisatorische Lösungen, die zur verbesserten Rationalisierung und Abwicklung innerhalb des Lagers beitragen, bei gleichbleibend hoher Datenqualität.

Berthold Maier

 +49 761 4567-220, maier@wvib.de

Nutzen

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer, Methoden- und Umsetzungskompetenzen zur Weiterentwicklung eines effizienten Lagers in technischer und organisatorischer Hinsicht: (Realisierung des Just-in-time Gedankengutes), E-Business, Maßnahmen zur Qualitätssteigerung, Betrachtung der ergonomischen Anforderungen, Führungsaufgaben im Lagerbereich im Team zu lösen, Vorschläge zu machen, wie Bestände gesenkt und die Lieferbereitschaft erhöht werden kann.

Teilnehmerkreis

Logistikleiter, Lagerleiter

Detlef Spee

 12

 650 €, wvib 495 €

 13.10.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0240**

Lageroptimierung

Bestände - Abläufe - Organisation - Datenqualität - Stellplätze

Bei einer bestandsarmen Logistik mit schlanken Distributionsprozessen steht das Lager immer mehr im Fokus. Ein-/Auslagerprozesse, Transportvorgänge sollen immer schneller, flexibler und kostengünstiger, bei steigender Artikelzahl und Datenqualität gehandhabt werden.

In diesem Seminar finden Sie umsetzbare Methoden, Werkzeuge und praktische Tipps, wie Lager effizienter gestaltet, geführt und eingerichtet werden können.

Berthold Maier

 +49 761 4567-220, maier@wvib.de

Nutzen

Der erfahrene Seminarleiter vermittelt Ihnen, wie Sie Verschwendung an Zeit und Kapital erkennen und mittels bewährter Maßnahmen eliminieren können.

Teilnehmerkreis

Leiter und Mitarbeiter des Lagers und der Lagerverwaltung, Fach- und Führungskräfte aus Fertigung, Materialwirtschaft, Logistik, Arbeitsvorbereitung und Organisation

Detlef Spee

 16

 550 €, wvib 395 €

 06.07.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0223**

Lean Logistics im Wareneingang

Methodisches Vorgehen und praktische Anwendung von Lean Logistics Ansätzen im Wareneingang

Im Wareneingang finden die ersten Prozessschritte der Wertschöpfungskette statt. Bereits schon hier können Verschwendungen auftreten, welche die weiteren Geschäftsprozesse maßgeblich beeinflussen. Im logistischen Teilbereich WE können Effizienzverluste mit den bewährten Lean- Werkzeugen reduziert oder sogar vollständig eliminiert werden. In diesem Seminar werden Möglichkeiten aufgezeigt, wie mit einfachsten Methoden und Werkzeugen Verschwendungen identifiziert und in der Folge auch nachhaltig abgestellt werden können, um erfolgreich eine Lean-Logistic-Entwicklung zu animieren.

Berthold Maier

 +49 761 4567-220, maier@wvib.de

Nutzen

Zielbild der Lean Logistic ist es u. a. Stellflächen zu gewinnen sowie Such-, Stillstands und Wartezeiten zu erkennen und Anpassungen einleiten zu können. Die Teilnehmer werden nach diesem Seminar eine Lean-Implementierung verstehen und können Methoden im eigenen Bereich erfolgreich anwenden und eine "Lean-Leuchtturmfunktion" übernehmen.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus den WE-Bereichen und Peripherieabteilungen. Fach- und Führungskräfte aus Produktion, Materialwirtschaft, Logistik und Administration wie z.B., Abteilungsleiter, Meister, Schichtführer, Lean-Koordinatoren, sowie auch Sachbearbeiter aus allen LOG-Bereichen.

Michael Meyerhoff

 16

 550 €, wvib 395 €

 21.01.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0194**

Logistik heute

Weit mehr als Waren von A nach B

Prof. Dr.-Ing.

Bernd Langer

16

550 €, wvib 395 €

05.05.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0213**

Die Logistik befasst sich mit den Prozessen entlang der Wertschöpfungs- und Lieferkette. Der Anspruch der Kunden an eine hohe Lieferperformance steigt ständig und damit auch die Anforderungen an Ihre Logistik. Begriffe wie Supply Chain Management, Milk Run, Supermarktprinzip KANBAN, Warehousemanagement, Vendor Managed Inventory, Lean, Bestandsmanagement sind allgegenwärtig. Dieses Seminar vermittelt praxisnah den Überblick, welche Faktoren und Konzepte die Logistik heute prägen und beeinflussen.

Berthold Maier

+49 761 4567-220, maier@wvib.de

Nutzen

Die Seminarteilnehmer bekommen einen kompakten Überblick über Grundlagen, Anwendung, Messung, Planung und Optimierung rund um den Themenkomplex Logistik. Die Bausteine des Logistikmanagements werden vermittelt.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte, Mitarbeiter, Projektbeteiligte aus den Bereichen Logistik, Produktion, Industrial Engineering und Beschaffung

Smarte Kommissionier- und Lagersysteme

Mit der richtigen Strategie zu mehr Effizienz

Detlef Spee

12

650 €, wvib 495 €

02.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0196**

Eine Vielzahl von „Verschwendungen“ landen heutzutage durch Lean in der Logistik! Die Anforderung an die Logistik als moderner Dienstleister der Produktion und Vertrieb steigen immens! Kleinstmengen bei einer hohen Variantenvielfalt gilt es bei einem sehr hohen Lieferservicegrad zu kommissionieren. „Viele Wege führen bekanntlich nach Rom!“, aber vor allem bei der Kommissionierung stellt sich die Frage, welcher ist der effektivste und effizienteste Weg unter Berücksichtigung der Prozess- und Unternehmensanforderungen? Welche Kommissionierungsstrategien sollen verfolgt werden? Welche Lagertechnik ist die richtige? Wie kann das Lagersystem auf das Kommissionierungssystem abgestimmt werden, um einen möglichst hohen Durchsatz sicherzustellen?

Berthold Maier

+49 761 4567-220, maier@wvib.de

Nutzen

Vermittlung von Methoden und Umsetzungskompetenz zum Aufbau effizienter und anforderungsgerechter Kommissionier- und Lagersysteme. Insbesondere mit Blick auf Materialfluss, Organisations- und Informationssysteme und Nutzung geeigneter Kennzahlen. Die Teilnehmer können die vermittelten Inhalte anwenden und Optimierungen umsetzen.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte, die Verantwortung für logistische Prozesse tragen und/oder die Leistungsfähigkeit der eigenen Unternehmenslogistik steigern wollen (Logistikleiter, Leiter Supply Chain Management, Logistikplaner Produktions- und Werkleiter Prozessmanager, etc.).

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

MITARBEITERFÜHRUNG, MOTIVATION, KONTROLLE

Das Mitarbeiter-Jahresgespräch

Ein wichtiges Instrument in der Mitarbeiterführung

Das Mitarbeiter-Jahresgespräch ist ein wesentliches Motivations- und Führungsinstrument, das die Führungsarbeit, die das Jahr über geleistet wird, idealerweise abrundet und ergänzt. Damit diese Gespräche ihre positive Wirkung entfalten können und es nicht zu „Überraschungen“ kommt, bedarf es eines Leitfadens und Gesprächsbogens, der die Mitarbeiter einbezieht, einer gezielten Planung, einer klaren Abgrenzung der Gesprächsarten und der strukturierten Einbindung der Führungskräfte im Haus.

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wwib-recht.de

Nutzen

Sie erfahren in diesem Seminar, wie Sie die Jahresgespräche im Unternehmen effektiv einführen bzw. optimieren. Anhand eines Beispiel-Gesprächsbogens erkennen Sie die wesentlichen Phasen dieses Gesprächs: Insgesamt positives Feedback bei der Rückschau, Weiterentwicklung der Mitarbeiter (und damit des ganzen Unternehmens), Fokus auf Zusammenarbeit im gesamten Haus, Vereinbaren von (gerade auch „weichen“) Zielen und Maßnahmen fürs kommende Jahr. Sie können die verschiedenen Gesprächsarten voneinander abgrenzen und damit ein für Ihr Unternehmen individuelles Vorgehen wählen.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich vor allem an Geschäftsführer, Personalleiter und Führungskräfte, die das Instrument ‚Jahresgespräch‘ im Unternehmen verantworten.

Andrea Münzer

12

650 €, wwib 495 €

15.04.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0170**

Ute Binder-Kissel

12

650 €, wwib 495 €

10.05.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0135**

Ute Binder-Kissel

12

650 €, wwib 495 €

15.11.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0136**

Führen ohne Macht

Mitarbeiter-Führung ohne Personalverantwortung

Die Arbeitswelt verändert sich – und mit ihr die Organisationsstrukturen. Fachliche Führung ohne disziplinarische Einflussmöglichkeiten, Kollegen gewinnen, Experten überzeugen – laterale Führung setzt auf Verständnis und Vertrauen. Verständnis einer Führungsrolle entsteht über zwischenmenschliche Kommunikation und zielgruppengerechte Information, Vertrauen in klare Rollen und Regeln. Projektleiter als Personen mit geliehener Macht arbeiten als Netzwerker und üben Einfluss auf die Projektteilnehmer aus. Teamübergreifend tätige Führungskräfte erleben, wie klare Rollen und eine Kommunikation auf Augenhöhe erfolgreich die Balance zwischen fremden und eigenen Interessen herstellen und die Teammitglieder in die richtige Richtung lenken.

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wwib-recht.de

Nutzen

Das Seminar vermittelt Grundlagen erfolgreicher Führung, ohne ein Machtmandat zu haben. Sie lernen Führungstechniken und wichtige Führungsinstrumente kennen und wenden diese im Training an. Kurze Inputs wechseln mit Übungen ab, gefolgt von Ableitungen für die spezifischen Führungsaufgaben der Teilnehmer.

Teilnehmerkreis

Projektleiter und neue Führungskräfte

Elke Mowat

12

1300 €, wwib 990 €

25.01.-26.01.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0330**

Führen von Teams

Gemeinsam erfolgreich die Ziele erreichen

Eberhard Flamm
 12
 1300 €, wvib 990 €
 08.03.-09.03.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0527**

08.06.-09.06.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0528**

Erfolgreiche Techniker, Meister oder Schichtführer werden dank ihrer fachlichen Kompetenzen und ihrer Qualifikation zu Führungskräften befördert. Nun sind sie gefordert, ihr Team auf Erfolgskurs zu halten – eine Tätigkeit, die sie in dieser Art in der Regel nie erlernt haben. Es ist verständlich, dass sie zunächst unsicher sind und dass diese Unsicherheit sich auf das Teamergebnis negativ auswirken kann. In diesem Seminar geht es um das Vermitteln praxisgerechter Vorgehensweisen für das Vorankommen mit dem Team, um gegenseitige Erwartungen, zeitgemäßes Führungsverhalten und ein förderndes wie forderndes Miteinander, damit letztlich das eintritt, was erwartet wird: das gemeinsame Erreichen der vereinbarten Ziele und damit der Erfolg.

Marie Wesseler
 +49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Was sind meine konkreten Aufgaben als Führungskraft? Mit welchen Erwartungen bin ich konfrontiert? Welche Fehler sollte ich auf jeden Fall vermeiden? Wie hole ich meine Mitarbeiter ins Boot? Wie bekomme ich zeitlich alles unter einen Hut? Wie gehe ich mit möglichen Konflikten um? Wie führe ich erfolgreich und gerecht? Das sind einige der wichtigen Fragen des Seminars. Sie gewinnen im Seminar Sicherheit darüber, wie Sie Ihre neue Herausforderung am besten anpacken, damit Sie den gewünschten Erfolg erzielen und Ihre Mitarbeiter Sie als kompetente Führungskraft wahrnehmen, Sie schätzen und Ihre Vorgesetzten von Ihren erzielten Ergebnissen beeindruckt sind.

Teilnehmerkreis

Meister, Techniker, Vorarbeiter und Schichtführer, die Teams und Gruppen führen.

Führen von Teams – Refreshertag

Mitarbeitergespräche, Berichte, Diskussionen und Meetings professionell und zielgerecht vorbereiten bzw. durchführen

Eberhard Flamm
 12
 650 €, wvib 495 €
 15.11.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0137**

Seit dem Teil 1 des Seminars sind einige Wochen vergangen, Praxiserfahrungen aus dem Umsetzen des Erlernten werden besprochen, Erfolgsfaktoren analysiert, Kompetenzen gefestigt, Inhalte vertieft. Übungen dienen dem Vorbereiten auf kritische Situationen in der Praxis, die mit Tipps und Erfahrung erfolgreich zu meistern sind.

Marie Wesseler
 +49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Am Refreshertag haben Sie die Zeit, herausfordernde Situationen aus dem Führungsalltag zu besprechen, Knackpunkte des Führungsalltags im Team zu analysieren und sich auf das erfolgreiche Meistern solcher Situationen in Ihrem Führungsalltag vorzubereiten. Damit sind sie nicht nur fit in der Theorie, sondern auch gut gewappnet für das zielgerichtete Umsetzen in der Praxis.

Teilnehmerkreis

Meister, Techniker, Vorarbeiter und Schichtführer, die Teams und Gruppen führen.

Führungs-Kommunikation

Konstruktive Gesprächsführung mit Mitarbeitern

Ute Binder-Kissel
 12
 650 €, wvib 495 €
 13.10.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0137**

Mitarbeiter sind das wichtigste Gut eines Unternehmens. Doch Mitarbeiter brauchen interessante, anspruchsvolle Aufgaben, Transparenz durch Information, Unterstützung und Anerkennung. Zudem sollten Mitarbeiter auch regelmäßig erfahren, wie sie von Ihnen als ihrem Vorgesetzten eingeschätzt werden. Hier hilft vor allem die Kommunikation mit Ihren Mitarbeitern, also die verschiedenen Mitarbeitergespräche, um Sachthemen zu besprechen, zu delegieren, zu motivieren (statt manipulieren), um zu loben oder auch konstruktiv zu kritisieren.

Heidrun Riehle
 +49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Nutzen

Sie erfahren in diesem Seminar, wie Sie die wesentlichen Grundlagen der Kommunikation für die Gespräche mit Ihren Mitarbeitern nutzen und wie Sie Kommunikationsstörungen von vornherein vermeiden können. Ziel des Seminars ist, die verschiedenen Formen der Mitarbeitergespräche kennenzulernen und gezielt einzusetzen. Dadurch fördern Sie die Motivation und Weiterentwicklung Ihrer Mitarbeiter.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Im digitalen Wandel führen

Zusammenarbeit neu gestalten

Zunehmende Komplexität betrieblicher Einflüsse und neue Technologien verlangen ein Umdenken in der Zusammenarbeit. Nicht der Dienst nach Vorschrift, sondern eine Belegschaft aus sich verantwortlich fühlenden Mitarbeitern wird zukünftig den Erfolg eines Unternehmens bestimmen. Mitarbeiter, die interessiert sind am Gestalten und Wahrnehmen, was an Bedeutung gewinnt. Die Rolle der Führungskraft wird sich damit grundlegend verändern. Sie wird sich wandeln vom Anweiser hin zum Erlauber, der es schätzt, nutzt und fördert, dass sich Mitarbeiter Gedanken machen und gestalten wollen.

▣ Heidrun Riehle

☎ +49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Nutzen

In diesem Seminar werden Konzepte des Führens veranschaulicht, vertieft und diskutiert, die den sich wandelnden Anforderungen an Führungskräfte in der Industrie 4.0 gerecht werden.

Teilnehmerkreis

Firmenchefs, Geschäftsführer, Abteilungsleiter

▣ Peter Vogel-Dittrich

▣ 12

€ 650 €, wvib 495 €

▣ 04.05.

▣ Freiburg

Bestell-Nr. **21-0146**

Kontrolle als Motivationsinstrument

Wichtiges Führungsinstrument konstruktiv anwenden

Nehmen Sie Ihre Kontrollaufgaben als Führungskraft wahr? Oder geht es Ihnen wie vielen: Sie getrauen sich nicht, Ihre Mitarbeitenden zu kontrollieren, weil Sie Angst haben, die Kontrolle wird als ein Akt des Misstrauens verstanden? Wenn Sie richtig kontrollieren und nach den Kontrollen richtig handeln, dann motivieren Sie Ihre Mitarbeitenden. Damit gehören Sie zu den hervorragenden Führungskräften, die ihr Handwerk verstehen und das Potenzial Ihrer Mitarbeitenden für Ihr Unternehmen einsetzen. Möchten Sie dieses Potenzial in Zukunft auch nutzen? Im Seminar lernen Sie, wie einfach Sie Kontrolle als Motivationsinstrument einsetzen können.

▣ Marie Wesseler

☎ +49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer kennen das riesige Motivationspotenzial der professionellen Kontrollen und erarbeiten Möglichkeiten, wie sie es bewusst in der Praxis anwenden können.

Teilnehmerkreis

Alle Führungskräfte, die ihre Kontrollaufgaben sicher und motivierend durchführen wollen.

▣ Eberhard Flamm

▣ 16

€ 550 €, wvib 395 €

▣ 03.05.

▣ Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0034**

▣ 06.10.

▣ Freiburg

Bestell-Nr. **21-0509**

Neu in der Mitarbeiterführung

Erfolgreich als Führungskraft und im Team

Die perfekte Führungskraft gibt es nicht. Mitarbeiterführung ist kein angeborenes Talent – Mitarbeiterführung kann erlernt werden. Mitarbeiterführung muss aber auch erlernt werden wie jeder andere Beruf, da sonst eine Art Hobby daraus wird. Grundlage ist die Kenntnis von Werkzeugen und Regeln, die ein effektives und professionelles Führen ermöglichen, und die die Voraussetzung dafür schaffen, dass aus Mitarbeitern engagierte Mitarbeiter werden.

▣ Heidrun Riehle

☎ +49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Nutzen

Als Teilnehmer soll Ihnen am Ende des Seminars bewusst sein, mit welchen Führungsinstrumenten und Verhaltensweisen Sie sich den heutigen Herausforderungen stellen können. Die Bestandsaufnahme Ihrer Führungsaufgaben und Ihres Führungsstils gibt Ihnen die Möglichkeit, Ihr bisheriges Tun zu reflektieren. Im Mittelpunkt steht die Fähigkeit, als Führungskraft die Mitarbeiter zu motivieren, aus jedem das Beste herauszuholen und bei Störungen und Konflikten als Problemlöser zu fungieren. Das Seminar gibt Ihnen Raum für aktive Teilnahme und Interaktion, z.B. durch das Vorstellen eigener Praxisbeispiele.

Teilnehmerkreis

Personalleiter, Führungskräfte der unteren und mittleren Führungsebene

▣ Ute Binder-Kissel

▣ 12

€ 650 €, wvib 495 €

▣ 10.03.

▣ Freiburg

Bestell-Nr. **21-0133**

▣ Andrea Münzer

▣ 24.06.

▣ Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0169**

▣ Ute Binder-Kissel

▣ 10.12.

▣ Freiburg

Bestell-Nr. **21-0134**

NEU**▣ Kerstin Frey**

▣ 12

€ 1300 €, wvib 990 €

▣ 15.03.-16.03.

▣ Freiburg

Bestell-Nr. **21-0541****Souverän und selbstbewusst als Führungs-Frau****Impulse zur Persönlichkeitsentwicklung**

Möchten Sie mit einer Gruppe an Ihrer persönlichen Entwicklung arbeiten? Ein persönliches Handlungsziel erarbeiten? Möchten Sie Möglichkeiten zur inneren Selbststärkung und Tipps für einen souveränen und gelassenen Auftritt kennenlernen? Dann sind Sie in diesem Seminar genau richtig. Das Seminar richtet sich an alle Frauen in herausfordernden Berufen mit Führungsrolle, die in einer Gruppe vertrauensvoll in Reflexion gehen möchten und Interesse an Persönlichkeitsentwicklung haben. Sie erfahren, wie Sie sich in die richtige Haltung bringen, Ihre Stimme bewusst einsetzen und schlauer kommunizieren. Wachsen Sie mit uns über Ihre Rolle hinaus!

▣ Marie Wesseler

☎ +49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

In persönliche Entwicklung kommen. Praktische und persönliche Auseinandersetzung mit der eigenen Rolle in Bezug auf die inhaltlichen Themen des Seminars. In Kontakt kommen mit den eigenen Ressourcen, der eigenen Spontaneität und Kreativität.

Teilnehmerkreis

Frauen in herausfordernden Berufen mit Führungsrolle

▣ Mareike Mohr

▣ 12

€ 1300 €, wvib 990 €

▣ 25.10.-26.10.

▣ Freiburg

Bestell-Nr. **21-0519****Stärke durch Führungskompetenz in der Produktion****Vorbeugung von und der Umgang mit Konflikten im Alltag**

Auch in der Produktion gehören Spannungen und Meinungsverschiedenheiten zum betrieblichen Alltag. Dies stellt zwar eine tägliche Herausforderung dar, jedoch sind Konflikte auch Motor für Veränderungen und Weiterentwicklungen. Sie können Missstände beseitigen, Energie freisetzen und zu besseren Problemlösungen führen. Aber wie geht man konstruktiv damit um? Meister oder Vorarbeiter sind in ihrer Führungskompetenz gefragt und müssen sich mit Mitarbeitern und Kollegen kritisch auseinandersetzen. Dazu gehört auch das Know-how zur Vorbeugung von Konflikten und das Wissen darüber, wie ein Team durch eine entsprechende Organisation der Zusammenarbeit harmonisch geführt werden kann.

▣ Marie Wesseler

☎ +49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer schärfen ihre Wahrnehmung hinsichtlich der Ursachen von Konflikten. Sie erkennen deren Auslöser und wie sie diesen vorbeugen können. Neben dem Erlernen entsprechender einfacher Konzepte und Modelle wird das Konfliktverhalten anhand praktischer Beispiele aus dem eigenen betrieblichen Alltag oder mit Hilfe von Rollenspielen geschult.

Teilnehmerkreis

Meister, Vorarbeiter, Schichtführer, Gruppen- oder Teamleiter

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Umgang mit Low Performern oder leistungsschwachen Mitarbeitern

NEU

Gezielter strategischer Managementprozess als Schlüssel zum Erfolg

Low Performer – Mitarbeiter mit Schlecht- oder Minderleistung – sind ein Thema für jedes Unternehmen und jede Führungskraft. Lösungen erscheinen oft schwierig, manchmal unmöglich. Es dauert erfahrungsgemäß lange, bis ein Unternehmen reagiert. Oft entstehen dadurch nicht nur dem Unternehmen, sondern auch den Mitarbeitern in der Arbeitsumgebung massive Belastungen und Schäden. Es kann langwierig sein, den Nachweis über Schlechtleistung zu führen. Prozessuale Auseinandersetzungen können sehr teuer werden. Daher ist es wichtig, frühzeitig zu handeln. Die klare Anwendung eines gezielten Managementprozesses in Verbindung mit dem Arbeitsrecht kann helfen, Fehler zu minimieren und Kosten zu senken.

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wwib-recht.de

Nutzen

Sie erfahren, wie Sie mit Low Performern umgehen, um im konkreten Fall einen strategisch geeigneten Lösungsansatz zu entwickeln. Ein ganzheitlich aufgesetzter Managementprozess zeigt, welche arbeitsrechtlichen Mittel angebracht sind, um wieder eine Leistungssteigerung oder aber eine Trennung zu erreichen.

Teilnehmerkreis

Personalleiter, Kaufmännische Leiter, Teamleiter Produktion, Führungskräfte mit Personalverantwortung

Dr. Susanne Giesecke

12

€ 650 €, wwib 495 €

23.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0554**

Umgang mit Low Performern oder leistungsschwachen Mitarbeitern



Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wwib-recht.de

Dr. Susanne Giesecke

12

€ 400 €, wwib 250 €

23.09.

09:00–12:00 Uhr

Bestell-Nr. **21-0555**

Unbequeme Führungssituationen lösen

Handeln bei komplexen Führungsthemen

Wie gut gelingt es Ihnen, beispielsweise unangenehme Nachrichten zu überbringen oder Akzeptanz für ungewollte Veränderungen zu schaffen oder Widerstände aufzulösen? Von Führungskräften wird erwartet, dass sie in jeder Situation souverän agieren. Dennoch gibt es auch nach Jahren Erfahrung als Führungskraft Konstellationen, in denen wir am liebsten warten würden, bis sich die Situation in Luft auflöst oder wir jemand anderem die Verantwortung übertragen können. Das Abwarten oder Aussitzen hat jedoch meist gravierende Auswirkungen, denn ungelöste Situationen holen uns oft zu einem späteren, ungeeigneten Zeitpunkt wieder ein. Und Führungsaufgaben sind nicht delegierbar. Also gilt es zu handeln. Um in solchen Fällen situativ passend zu agieren, ist es erforderlich, sich selbst gut zu kennen, Ressourcen zu aktivieren und sich mit der Situation lösungsorientiert auseinanderzusetzen. Denn wie Sie eine Situation lösen, hängt primär von Ihrer inneren Haltung ab.

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wwib-recht.de

Nutzen

Im Seminar werden Sie sich und Ihr Handeln reflektieren. Anhand der Praxisfälle der Teilnehmer werden wir kontextangemessene Lösungsansätze entwickeln.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte, die eine unangenehme Führungssituation lösen oder reflektieren wollen.

Marita Karle

12

€ 1300 €, wwib 990 €

18.10.-19.10.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0323**

Wie Motivation im Team gelingt

Erfolgreiche Kommunikation im Team

Monika Herzog

16

550 €, wvib 395 €

04.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0470**

07.10.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0036**

Gegenseitige Wertschätzung, miteinander an einem Strang ziehen und Spaß an der Zusammenarbeit, das wünscht sich jeder. Dennoch klafft oft eine Lücke zwischen dem Wunsch und der Realität. Worin liegen die Ursachen, was kann aktiv getan werden, um besser mit einander zu kommunizieren, sich auf den Anderen einzustellen und dabei auch mehr über sich und andere zu erfahren?

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie, wie gute Zusammenarbeit im Team gelingt, wie typgerechte Kommunikation funktioniert und welchen Mehrwert das bessere Verständnis füreinander mit sich bringt.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Bereichs-, Projekt- und Abteilungsleiter, Teams

INHOUSE –
WEITERBILDUNG
ZUGESCHNITTEN AUF
IHRE FIRMENINTERNEN
WÜNSCHE UND
FRAGESTELLUNGEN.

Holen Sie sich
die Akademie
direkt ins Haus!
Alle unsere
Seminarthemen
sind auch Inhouse
buchbar.



Kontakt:
Julia Jauch
Tel. 0761 4567-501
jauch@wvib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

PERSONALMANAGEMENT

Arbeitsrechtliche Gestaltungsmöglichkeiten bei Rentennähe

Arbeitsrechtliche Aspekte – Voraussetzungen und Gestaltungsspielräume

Die neueren Entwicklungen im Rentenrecht, die einen flexibleren Übergang vom Erwerbsleben in den Ruhestand ermöglichen sollen, können dem Fachkräftemangel entgegenwirken. Die Möglichkeiten früher in Rente zu gehen unter bestimmten Voraussetzungen und der demographische Wandel verstärken den Fachkräftemangel. Häufig fehlen Betrieben ältere Mitarbeiter, die gerne länger weiterarbeiten würden – aufgrund der Rentenkürzungen aber bisher auf eine weitere Tätigkeit verzichtet haben. Mit der Flexirente werden neue Anreize zur Weiterbeschäftigung von Rentnern geschaffen. Viele Beschäftigte fragen mittlerweile aktive in Personalabteilungen nach Beschäftigungsmöglichkeiten über die Altersgrenze hinaus. Die Personalverantwortlichen müssen hierfür einen Überblick über die Gestaltungsmöglichkeiten kennen- und nutzen lernen.

Angelika Flügel

+49 761 4567-420, ra.fluegel@wvib-recht.de

Nutzen

Das Seminar erläutert Personalverantwortlichen die (arbeitsrechtlichen) Rahmenbedingungen bei vorzeitigem Ausscheiden aus dem Erwerbsleben aber auch bei Weiterarbeit über das Renteneintrittsalter hinaus. Diese Kenntnisse können von Personalverantwortlichen zielführend bei der Betreuung rentennaher Arbeitnehmer und bei der Weiterbeschäftigung und Bindung älterer Arbeitnehmer und Rentner an das Unternehmen genutzt werden.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter, die Personal betreuen; Personalleiter und Personalreferenten.

Maria Dimartino

16

550 €, wvib 395 €

26.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0424**

Bewerbungsgespräche professionell führen

Bewerbersauswahl durch zielgerichtete Interviewführung

Sind Sie sich Ihrer Entscheidung "für" oder "gegen" einen Kandidaten immer ganz sicher? Stellen Sie zielführend die richtigen Interviewfragen? Und hinterfragen Sie erfolgreich, ob der Kandidat in Ihr Unternehmen und ins Team passt? Im dem praxisorientierten Seminar lernen Sie, wie Sie Ihre Interviewkompetenz weiter professionalisieren, um Fehlentscheidungen zu vermeiden und zielsicher die passenden Mitarbeiter für ihr Unternehmen auszuwählen.

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Nutzen

Das Bewerbungsgespräch ist auch für erfahrene Interviewer komplex und stellt hohe Anforderungen. Sie lernen in dem Seminar, wie Sie die passenden Mitarbeiter durch zielgerichtete Interviewführung gewinnen. Aufbauend auf dem Seminar "Gute Bewerbungsgespräche führen" steht die Analyse der Persönlichkeitsstruktur im Vordergrund. Wir vertiefen intensiv die Fragetechnik, theoretisch wie praktisch. Dadurch erhöhen Sie Ihre Wahrnehmung und somit die Sicherheit für die richtige Kandidatenauswahl.

Teilnehmerkreis

Personalleiter, Mitarbeiter der Personalabteilung und Führungskräfte mit Interviewerfahrung

Michaela Allert

12

650 €, wvib 495 €

15.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0389**

Thomas Zürcher

16
 550 €, wvib 395 €
 01.02.
 Karlsruhe
 Bestell-Nr. **21-0422**

09.06.

Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0436**

Datenschutz für Personaler nach der EU-DSGVO

Rechte und Pflichten von Arbeitgebern, Arbeitnehmern, Betriebsrat

Der Datenschutz nimmt im Arbeitsverhältnis eine zunehmend wichtige Stellung ein. Nahezu jeder Arbeitsplatz ist heute mit modernen EDV-Anlagen und Internet ausgestattet. Alle Ihre Mitarbeiter sind mit Daten und Photos im Netz präsent. Sie beteiligen sich in sozialen Netzwerken etc. Dies wirft in der arbeitsrechtlichen Praxis bei der Begründung, Durchführung und Beendigung von Arbeitsverhältnissen zahlreiche Fragen auf. Aus der seit dem 25.05.2018 verbindlichen EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) resultieren – teilweise neue – datenschutzrechtliche Herausforderungen für Arbeitgeber.

Frank Wolf

+49 761 4567-460, ra.wolf@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer erfahren, wer Adressat datenschutzrechtlicher Verpflichtungen ist, und wer welche Daten erheben darf. Dabei werden die Rechte der Arbeitgeber, der Arbeitnehmer und des Betriebsrates erläutert. Darüber hinaus werden die Auswirkungen der EU-Datenschutz-Grundverordnung auf datenschutzrechtliche relevante Sachverhalte im Arbeitsverhältnis vermittelt und den Teilnehmern aufgezeigt, wie die Arbeitgeberpflichten im Arbeitsverhältnis umgesetzt werden können.

Teilnehmerkreis

Inhaber, Geschäftsführer, Führungs-Fachkräfte, Personalleiter, Datenschutzbeauftragte, Betriebsrat

Digitales Arbeiten

Arbeitsrechtliche Herausforderungen

Die Digitalisierung der Arbeitswelt schreitet unaufhaltsam voran. Es entstehen nicht nur neue Beschäftigungsformen (z.B. Crowdwork) und neue Formen der Zusammenarbeit (z.B. in Projekthäusern). Auch in klassischen Arbeitsverhältnissen stellen technischer Fortschritt einerseits und herkömmliches Arbeitsrecht andererseits die Verantwortlichen vor Herausforderungen. Erste Reformvorschläge liegen auf dem Tisch. Unternehmensleitungen und Personalverantwortliche müssen sich hier auf dem aktuellen Stand halten, damit arbeitsrechtliche Entwicklungen frühzeitig in die Digitalstrategie und deren Umsetzung einfließen können.

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Nutzen

Den Teilnehmern wird aufgezeigt, welche arbeitsrechtlichen Herausforderungen sich bei der Digitalisierung stellen. Dabei werden Gestaltungstipps nach geltendem Recht und ein Überblick über Reformvorschläge und jüngste Entwicklungen gegeben.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Personalleiter und sonstige Führungskräfte, die mit der Digitalisierung und ihrer operativen Umsetzung im Unternehmen beschäftigt sind.

Dr. Jens Günther

16
 280 €, wvib 230 €
 08.06.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0476**



Digitalisierung in Human Resources erfolgreich umsetzen

Konsequenzen für Unternehmenssteuerung, Organisation und Führung

Dr.-Ing. Janka Krings-Klebe

12
 650 €, wvib 495 €
 13.04.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0327**

Digitalisierung stellt Unternehmen vor ganz neue Herausforderungen. Geschäftsfelder, interne Abläufe, Organisationsformen und Unternehmenssteuerung müssen sich immer schneller an ein geändertes Umfeld anpassen. Die wenigsten Unternehmen sind darauf vorbereitet. Gerade das Human Resource-Management (HRM) spielt in diesem Wandel eine wichtige Rolle. Führungskräfte benötigen neues Handwerkszeug. Neue digitale Fachkompetenzen werden erforderlich. HR-interne Abläufe müssen schneller und flexibler, veränderte gesetzliche Bestimmungen rasch und möglichst nutzbringend umgesetzt werden. Damit kann sich die HR stärker als strategischer Partner im Business positionieren.

Nutzen

Dieses Seminar zeigt praxisnahe Lösungsansätze für die Weiterentwicklung der HR als strategischer Geschäftspartner im Themenfeld der Digitalisierung. Sie verstehen die strukturellen Auswirkungen der Digitalisierung auf Unternehmen und wesentliche Stellhebel, mit denen die HR den digitalen Wandel erleichtern und beschleunigen kann.

Teilnehmerkreis

Leiter HR, Organisationsentwicklung

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Einer fehlt, und jeder braucht ihn

Fehlzeitenmanagement

Die Arbeitsfähigkeitsquote steigt wieder an. Arbeitsunfähig sein hat nicht nur Auswirkungen für den Mitarbeiter sondern auch für das Unternehmen und die Kollegen. Im Durchschnitt kostet ein Fehltag 400 EUR. Daher ist es von Bedeutung zu wissen, wo die Fehlzeiten im Unternehmen entstehen und welche Ursachen diese haben, um so gezielt Maßnahmen einzuleiten. Es gilt zu differenzieren zwischen „nice to have“ und individuell passenden Maßnahmen, die zur langfristigen Erhöhung des Gesundheitsstandes beitragen. Die Unternehmenskultur und das Führungsverhalten sind dabei von Bedeutung.

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Nutzen

Im Seminar erarbeiten wir, wie Sie Ihre Fehlzeiten analysieren und überlegen, mit welchen Maßnahmen Sie dauerhaft Ihre Arbeitsunfähigkeitszeiten reduzieren können.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführung, Führungskräfte, Personalleiter und Mitarbeiter Personalabteilung

Marita Karle

12

650 €, wvib 495 €

13.04.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0322**

Employer Branding Strategie

Mitarbeiter nachhaltig gewinnen, binden und begeistern

Der deutschen Wirtschaft stehen demographisch bedingt künftig immer weniger Arbeitskräfte zur Verfügung. Employer Branding ist deshalb zur überlebenswichtigen Notwendigkeit für jedes Unternehmen geworden. Es reicht nicht länger aus, Mitarbeiter zu gewinnen. Das neue Ziel heißt: Mit einer starken Unternehmenskultur und einer starken Arbeitgebermarke die gewonnenen Mitarbeiter langfristig zu halten. Eine starke Arbeitgebermarke ist ein strategischer Wettbewerbsvorteil und schafft ein Gefühl der Zugehörigkeit und Verbundenheit unter ihren Mitarbeitern. Sie senkt nebenbei nachweislich ihre Fluktuationsrate und ihre Rekrutierungskosten.

Isabel Lais

+49 761 4567-310, lais@wvib.de

Nutzen

Sie lernen die unternehmerische Bedeutung einer starken Arbeitgebermarke kennen und das Zusammenspiel zwischen Unternehmens- und Employer-Branding Strategie. Sie identifizieren die für Sie relevanten Zielgruppen sowie Ihre Attraktivitätsfaktoren und erarbeiten Ihre Ziele, Positionierung, Eigenschaften und Leistungsversprechen als Arbeitgeber.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Personalverantwortliche, Marketingverantwortliche

Andreas Seltmann

12

550 €, wvib 395 €

09.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0104**

Employer Branding Praxis

Arbeitgebermarketing konkret und nachhaltig professionalisieren

Oft sind Stellenanzeigen vollgepackt mit teilweise absurden Versprechungen, die in der Realität keine Anwendung finden können. Doch Bewerber erwarten heute eine eigenständige Karriere-Website und wünschen sich immer häufiger einen digitalen Kontakt. Sie vertrauen immer weniger allgemeinen Bewertungs-Portalen, sondern suchen stattdessen gezielt nach konkreten Inhalten und Informationen über Sie als Arbeitgeber. Lernen Sie, wie Sie pragmatisch und umsetzbar ein passendes Arbeitgebermarketing in der Praxis aufbauen und dieses durch den gezielten Einsatz über die verschiedensten Kommunikationsmedien hinweg, von Print bis Social Media, Schritt für Schritt professionalisieren.

Isabel Lais

+49 761 4567-310, lais@wvib.de

Nutzen

Sie lernen die wichtigsten Maßnahmen, die Sie im Personalmarketing einsetzen können kennen, und erarbeiten, basierend auf dem was Sie heute schon tun, einen pragmatischen Employer Branding Marketing-Mix. Sie lernen den Unterschied zwischen internem und externem Personalmarketing kennen und erarbeiten Ideen und Konzepte wie Sie beides kombinieren.

Teilnehmerkreis

Personalverantwortliche, Marketingverantwortliche, Mitarbeiter mit Personalmarketing-Aufgaben

Andreas Seltmann

12

650 €, wvib 495 €

28.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0101**

Entsendung von Mitarbeitern ins Ausland

Nadja Roß-Kirsch
 16
 550 €, wvib 395 €
 17.05.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0433**

Aufgrund der Globalisierung nehmen sowohl die Entsendung eigener Mitarbeiter in das Ausland als auch die Beschäftigung von Ausländern in Deutschland ständig zu. Dieses Seminar beschäftigt sich mit den arbeitsvertraglichen und sozialversicherungsrechtlichen Grundlagen.

Nutzen

Das Seminar vermittelt einen Überblick über die rechtlichen und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen für den grenzüberschreitenden Einsatz von Arbeitnehmern und gibt anhand von Beispielen und Fallstudien aus der Praxis Gestaltungshinweise.

Teilnehmerkreis

Unternehmer, Personalleiter und sonstige Mitarbeiter, die mit Fragen des grenzüberschreitenden Einsatzes von Arbeitnehmern befasst sind.

Frank Wolf
 +49 761 4567-460, ra.wolf@wvib-recht.de

Meldepflichten bei Mitarbeiterentsendungen nach Frankreich

Frank Wolf
 +49 761 4567-460, ra.wolf@wvib-recht.de



www.wvib.de/akademie/elearning

Fachkräfte aus dem Ausland erfolgreich integrieren

Interkulturelle Kompetenz und Integrationsstrategien

Dr. Gertraud Kinne
 16
 550 €, wvib 395 €
 21.04.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0450**

Sie haben Fachkräfte aus dem Ausland für Ihr Unternehmen gewonnen? Der Schlüssel für eine erfolgreiche und langfristige Integration internationaler Fachkräfte sind interkulturelle Kompetenz und eine überlegte Integrationsstrategie. So werden interkulturelle Konflikte im betrieblichen Alltag verringert und die Chance erhöht, die Potenziale von Fachkräften aus dem Ausland optimal zu nutzen.

Nutzen

Kulturelle Sensibilisierung. Bedeutsame kulturelle Unterschiede und die Herausforderung von Kulturwechsel kennen lernen. Interkulturelle Kompetenz erweitern. Strategien zur Integration entwickeln, um die Potenziale einer multikulturellen Belegschaft besser zu nutzen.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich vor allem an Geschäftsführer, Personalleiter und Führungskräfte, die Potenziale internationaler Fachkräfte nutzen möchten.

Marie Wesseler
 +49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Grundlagen der Personalarbeit

Bewährte Werkzeuge und neue Impulse für Ihr Tagesgeschäft

Michaela Allert
 12
 1300 €, wvib 990 €
 05.07.-06.07.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0388**

Wie schätzen Sie selbst oder auch Ihr Vorgesetzter Ihre Kenntnisse der Personalarbeit ein? Wie auch immer diese Einschätzung ausfällt, eines ist sicher: Die Personalabteilung leistet eine äußerst vielseitige Arbeit, die Kenntnisse in diversen Bereichen erfordert. Ob schon länger verantwortlich für Personal oder neu in dieser Position – es ist immer wieder hilfreich, weiterführende Tipps zu erhalten sowie Checklisten zu bekommen, um künftig noch wirksamer zu sein. Auch der Austausch über die Handlungsfelder und über aktuelle Praxisfälle machen Sie sicherer in Ihrem Tagesgeschäft. Damit bringen Sie sich noch versierter in Ihr Team ein und gewinnen mehr Sicherheit, Arbeitsqualität und Spaß.

Nutzen

Durch die praxisbezogene Darstellung der Thematik erhalten Sie einen guten Überblick über die wichtigsten Felder der Personalarbeit. Die Kombination der Inhalte und Methoden befähigt Sie, Ihre Aufgaben qualifiziert, effizient und sicher auszuführen und auch Ihr Team und Ihren Vorgesetzten erfolgreich und kompetent zu unterstützen.

Teilnehmerkreis

Alle Mitarbeiter der Personalabteilung, die ihr Wissen aktualisieren und vertiefen wollen, an neue Mitarbeiter sowie an Quer- und Wiedereinsteiger in der Personalarbeit – auch in kleineren Unternehmen, in denen die Personalarbeit in Doppelfunktion mit erledigt wird.

Heidrun Riehle
 +49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Gute Bewerbungsgespräche führen

Fehlentscheidungen bei der Bewerberauswahl sind teuer. Um das zu vermeiden, lohnt es sich, die Vorbereitung und Durchführung von Bewerbungsgesprächen zu verbessern. Häufig wird diese Aufgabe von Führungskräften wahrgenommen, teilweise unterstützt durch die Personalabteilung. In diesem Seminar lernen die Teilnehmer Aspekte zur Professionalisierung der Personalauswahl kennen.

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie, den Auswahlprozess professionell zu gestalten. Sie wissen, wie Sie Anforderungen für die jeweilige Tätigkeit erarbeiten und für das Gespräch nutzen können. Im Zentrum des Seminars steht dabei das Training der Interviewkompetenz und der Beurteilungs- und Entscheidungsfähigkeit. Damit Sie die für Ihr Unternehmen passenden Mitarbeiter auswählen.

Teilnehmerkreis

Personalleiter und Mitarbeiter der Personalabteilung

Michaela Allert

12

€ 650 €, wvib 495 €

12.01.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0387**

Job-Strukturen als Anker für HR-Instrumente

Funktionsstrukturen zur Entlohnung

Nachvollziehbare und transparente Funktions- oder Stellenstrukturen (Grading) basieren auf einer fundierten Bewertung von Stellen. Sie bilden Strukturen im Unternehmen ab und sind ein zentraler Anker für nahezu alle personalwirtschaftlichen Instrumente. Das so geschaffene Ordnungssystem bildet nicht nur die Grundlage für systematisches Benchmarking und leistungsgerechte Vergütungsmodelle inklusive Nebenleistungen. Es ist auch Ausgangspunkt für Organisationsentwicklung sowie Personalentwicklungskonzepte und kann aufzeigen, welche Perspektiven für bestehende Mitarbeiter vorhanden sind und welche Mitarbeiter Sie zukünftig benötigen.

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Nutzen

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie nachhaltig von Funktionsstrukturen profitieren können. Anhand von Übungen lernen Sie praxisnah die verschiedenen Bewertungsmethoden von Stellen kennen. Besonderes Augenmerk wird darauf gelegt, wie die Schaffung von Job-Strukturen mit einem agilen Ansatz vereinbar ist und Sie dies individuell einsetzen können.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Inhaber, kaufmännische Leiter, Personalleiter

Susann Müller

12

€ 650 €, wvib 495 €

26.01.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0140**

Konfliktmanagement

Konstruktiver Umgang mit schwierigen Situationen

Kennen Sie das: Schwierige Kollegen? Reibereien und Ärger mit Vorgesetzten? "Psychospielchen" und Stress mit Mitarbeitern? Nervenzehrende Auseinandersetzungen? Dabei sind Konflikte normal: sie entstehen überall, wo Menschen zusammen arbeiten. Fehlendes Konfliktmanagement hat für Unternehmen fatale Folgen: Schwelende Konflikte führen zu Anspannung, Spekulation und gestörter Kommunikation. So kam das Herstein Management Institut in einer Studie zum Ergebnis, dass Mitarbeiter in Unternehmen rund 12% ihrer Arbeitszeit damit verbringen, Konflikte auszutragen.

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Nutzen

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Konflikte frühzeitig erkennen und analysieren können. Hauptbestandteil ist der konstruktive Umgang mit Konflikten, d.h. diese nicht zu vermeiden, sondern aktiv, sachlich und für beide Seiten positiv zu lösen. Sie erkennen dabei, welche Konfliktstrategien zielführend sind. Mit Hilfe der Transaktionsanalyse steigern Sie Ihre Konfliktlösungskompetenz, d.h. Sie finden gute Wege, um bestehende Konflikte konstruktiv zu bewältigen. Damit können Sie nicht nur notwendige Konflikte anpacken, sondern auch überflüssigen Konflikten vorbeugen. Die Folge: Sie können in schwierigen Situationen die Ruhe bewahren und damit gelassener und erfolgreicher arbeiten.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte

Ute Binder-Kissel

12

€ 1300 €, wvib 990 €

28.09.-29.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0138**

Leistungsorientierte Entgeltsysteme

Lohn und Gehalt mit Aufgaben, Leistungen und Marktgegebenheiten in Einklang bringen

Michael Lender
 12
 650 €, wvib 495 €
 09.11.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0399**

Moderne Entgeltsysteme orientieren sich vor allem an der Aufgabenstellung und der Leistungserbringung des Mitarbeiters. Die Ertragslage des Unternehmens kann eine zusätzliche Einflussgröße sein. Darüber hinaus sind die Einflüsse des Arbeitsmarktes zu berücksichtigen. Für die Mitarbeiter ist neben der absoluten Höhe der Aspekte der fairen Anerkennung für geleistete Arbeit relevant.

Nutzen

Sie lernen den „Stand der Technik“ (methodisch, rechtlich und anhand von Praxisbeispielen) bei der Gestaltung von modernen Entgeltsystemen kennen. Auf dieser Grundlage können Sie kompetent ihre personalpolitische Entscheidung für die Umsetzung in Ihrem Unternehmen treffen.

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Inhaber, kaufmännische Leiter, Personalleiter

NEU

Mitarbeiter für Veränderungen gewinnen

Erfolgsfaktoren, damit Mitarbeiter und Teams engagiert mitwirken

Marita Karle
 12
 650 €, wvib 495 €
 28.07.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0547**

Für den Erfolg von Change Projekten und Prozessen sind die Menschen verantwortlich. Ein Projekt wird in der Umsetzung nur gelingen, wenn die betroffenen Mitarbeiter Ihnen vertrauen und Sie den Change so vermitteln, dass es überzeugend für diese ist. Essentiell ist, dass die Mitarbeitenden an der Veränderung beteiligt sind und möglichst von Anfang an mitgenommen werden. Es geht darum, eine intrinsische Veränderungsmotivation bei den Beteiligten auszulösen. Doch wie gelingt das? Worauf ist zu achten? Diese Themen bearbeiten wir an Ihren Praxisfällen und zeigen, wie Sie Sicherheit und Orientierung zwischen Wandel und Stabilität geben.

Nutzen

Sie werden sensibilisiert und befähigt so zu kommunizieren und auf Ihre Mitarbeitenden einzugehen, dass diese engagiert an Veränderungsprozessen mitwirken.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführung, Führungskräfte, Projektleiter und Personalleiter

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Personalentwicklung – neu gedacht

Den Wandel auf allen Ebenen in die PE integrieren

Michaela Allert
 12
 1300 €, wvib 990 €
 27.10.-28.10.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0390**

Die Arbeitswelt verändert sich – und mit ihr auch die Anforderungen an eine moderne Personalentwicklung. „Right person – right job“ gilt zwar immer noch, doch was heißt das in Zeiten sich laufend wandelnder Unternehmensstrukturen, sich verändernder Rollen, einer stetig wachsender Komplexität auf allen Ebenen sowie häufigerer Wechsel in der Berufsbiografie? An diesen zentralen Fragen muss sich eine moderne Personalentwicklung messen lassen und zeitgemäße, pragmatische Lösungen finden. Dies gilt insbesondere für zentrale Instrumente der PE, wie eine realistische Karriere- und Laufbahnplanung (z.B. Fachkarrieren), die Potenzialidentifikation sowie die Führungskräfteentwicklung und ein umfassendes Talent Management. Aber auch „klassische“ Aufgaben wie das Performance Management, Skillaufbau, Feedbacksysteme und Fragen der Kulturentwicklung müssen vor diesem Hintergrund neu überdacht werden.

Nutzen

Das Seminar vermittelt hierzu Instrumente und Methoden einer modernen Personalentwicklung und möchte anhand der Praxisfragen aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmer sowie existierender Best Practices neue Ansätze für eine wirkungsorientierte und nachhaltige Personalentwicklung vorstellen.

Teilnehmerkreis

Personalleiter, Personalreferenten

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Personalgewinnung 4.0

Wirksames, erfolgreiches und innovatives Recruiting

Der Fachkräftemangel stellt Unternehmen vor neue Herausforderungen: Unternehmen sind von Umworbenden zu Werbenden geworden. Sie wollen Fachexperten und Führungskräfte ausfindig machen, anziehen und offene Positionen besetzen? Gehen Sie neue Wege und setzen Sie ein innovatives Recruiting ein, um die besten Köpfe effizient und effektiv zu suchen, zu finden und zu binden. In diesem Seminar erfahren Sie, welche Methoden und Tools die Grundlage für die Personalgewinnung 4.0 bilden und inwieweit automatisierte Datenanalyse und künstliche Intelligenz Anwendung finden kann.

Tobias Kern

 +49 761 4567-410, ra.kern@wvib-recht.de

Nutzen

Sie lernen, innovative Methoden effizient und effektiv einzusetzen und sich durch ein gesamtheitliches und zukunftsorientiertes Recruiting-Konzept von der Konkurrenz abzuheben.

Teilnehmerkreis

Geschäftsleitung, Personalleiter, Personalreferenten, Recruiter

NEU

Dr.-Ing. Katharina Knaisch

 12

 650 €, wvib 495 €

 19.07.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0546**

Personalwissen und rechtliche Grundkenntnisse für die Assistenz

Was kann ich? Was darf ich? Was muss ich wissen?

Aufgrund der stetigen Zunahme rechtlich relevanter Sachverhalte müssen in fast jedem Tätigkeitsfeld eines Unternehmens Fälle beurteilt und Entscheidungen getroffen werden, die der rechtlichen Einordnung und Bewertung bedürfen. Bereits vermeintlich einfache Aufgaben können rechtlich komplexe Probleme und „Stolperfallen“ bergen. Die Aufgabe einer Stellenausschreibung, Bestellungen für das Unternehmen, einfache Vertragsabschlüsse oder der Entwurf eines Werbeschildes: Dies alles beinhaltet Fallstricke, welche zu hohen Forderungen gegen das Unternehmen führen können. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie mit Personalfragen besser umgehen und alltäglich auftretende Rechtsprobleme im Unternehmen sicher erkennen sowie bei der Lösung solcher Fälle unterstützen können.

Angelika Flügel

Nutzen

In dem Seminar werden praxisnah rechtliche Fachkenntnisse vermittelt, mit denen Sachbearbeiter, Assistenzen und Sekretariatsmitarbeiter in ihrer täglichen Arbeit bei Unterstützung der Geschäftsleitung konfrontiert werden. Daneben wird ein fundiertes Verständnis für Personalfragen aufgebaut.

Teilnehmerkreis

Sachbearbeiter, Assistenzen, Sekretariatsmitarbeiter in den kaufmännischen Abteilungen, der kaufmännischen Leitung, der Geschäftsführung/Vorstand sowie aus dem Bereich Personal

Thomas Zürcher

 16

 550 €, wvib 395 €

 30.09.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0449**

 +49 761 4567-420, ra.fluegel@wvib-recht.de

Praktische Umsetzung des Betrieblichen Eingliederungsmanagements

Mit erkrankten Mitarbeitern richtig umgehen

Das betriebliche Eingliederungsmanagement (BEM) ermöglicht es, bei Arbeitsunfähigkeit eines Mitarbeiters frühzeitig und professionell zu handeln. Das BEM fördert die Gesundheit und Leistungsfähigkeit aller Beschäftigten, Fehlzeiten werden reduziert, bewährte Mitarbeiter bleiben dem Unternehmen erhalten – in Zeiten des Fachkräftemangels ein bedeutender Faktor! Unternehmen, die das BEM durchführen, präsentieren sich nach innen wie nach außen als fairer und weitblickender Partner. Das BEM klärt aber auch die Voraussetzungen von krankheitsbedingten Kündigungen. Zahlreiche positive Erfahrungen in Unternehmen sprechen für eine zügige Umsetzung der gesetzlichen Vorgabe.

Angelika Flügel

Nutzen

Vermittlung von Grundlagenwissen, Schaffen von Rahmenbedingungen für ein erfolgreiches BEM. Die Erarbeitung von Mustern für die Betriebspraxis wie u.a. einer Betriebsvereinbarung über die Einführung und Umsetzung des betrieblichen Eingliederungsmanagements werden besprochen.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter der Personalabteilungen, Betriebsräte, Schwerbehindertenvertretungen, Betriebsärzte, Betriebliches Integrationsteam

Jean-Martin Jünger

 16

 550 €, wvib 395 €

 25.01.

 Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0418**

 23.06.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0439**

 +49 761 4567-420, ra.fluegel@wvib-recht.de

Praktischer Umgang mit Lohnpfändung und Gehaltsabtretung

Haftungsfehler bei der Berechnung vermeiden!

erfahrene Rechtsanwältin

 16

 550 €, wvib 395 €

 26.03.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0531**

Die zunehmende Verschuldung privater Haushalte und damit vieler Arbeitnehmer hat in den letzten Jahren zu einem rasanten Anstieg an Lohnpfändungen geführt. In der täglichen Arbeit treten immer wieder Sonder- und Problemfälle bei der Pfändung und Abtretung des Arbeitsentgelts auf. Um hohe Kosten und eventuelle Haftungsrisiken zu vermeiden, ist es für Arbeitgeber unerlässlich, über Rechte und Pflichten bei Pfändung und Abtretung des Entgelts genau informiert zu sein.

Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Entgeltpfändungen und -abtretungen rationell sowie kostengünstig abwickeln und sowohl Routine- als auch Sonderfälle der Pfändung effizient erledigen.

Teilnehmerkreis

Personalleiter, Personalsachbearbeiter, Lohnbuchhaltung

Angelika Flügel

 +49 761 4567-420, ra.fluegel@wvib-recht.de

Rechtssicherer Fremdpersonaleinsatz

Vermeidung von Scheinwerkverträgen, verdeckter Arbeitnehmerüberlassung oder Scheinselbständigkeit

Dr. Robert Bauer

 16

 550 €, wvib 395 €

 31.03.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0443**

Der Einsatz von Fremdpersonal ist einer der am stärksten reglementierten Bereiche des deutschen Rechts. Seien es Werkverträge, Arbeitnehmerüberlassung oder der Einsatz von Freelancern. Verstöße werden streng geahndet, und regelmäßig zieht ein neuer „Skandal“ weitere Verschärfungen nach sich. Gleichwohl ist der Einsatz von Fremdpersonal ein wichtiges und legitimes Flexibilisierungswerkzeug – wenn es richtig eingesetzt wird.

Nutzen

Das Seminar behandelt alle Durchführungsformen für einen Fremdpersonaleinsatz im Betrieb, beleuchtet Abgrenzungs- und Umsetzungsfragen und erläutert anhand konkreter Beispiele, wie eine rechtssichere Flexibilisierung externer Personalressourcen ausgestaltet werden kann.

Teilnehmerkreis

Unternehmer, Geschäftsführer, Kaufmännische Leiter, Unternehmensjuristen, Personalleiter/-referenten und Mitarbeiter, die über die Umsetzung von integrierten Personaleinsätzen entscheiden; Mitglieder, die über eine („Vorrats“-) Erlaubnis zur Arbeitnehmerüberlassung verfügen.

Marie Wesseler

 +49 761 4567-470, ra.wessler@wvib-recht.de

Social Media im Personalmarketing

XING, Facebook, Twitter & Co.

Ursula Heyden

 12

 650 €, wvib 495 €

 21.07.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0145**

Facebook, Twitter, XING und andere sozialen Netzwerke werden nicht nur privat genutzt, sie gewinnen zunehmend auch für die Unternehmen an Bedeutung. Im Personalmarketing ist Social Media derzeit der wichtigste Trend. Der Arbeitgeber wird transparenter. Personalleiter und Recruiter führen mit den relevanten Zielgruppen einen Dialog auf Augenhöhe und treten unmittelbar in Kontakt mit potenziellen Kandidaten. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Social Media das Recruiting revolutioniert und welche Rolle es für das Personalmarketing spielt. Anhand von Praxisbeispielen wird gezeigt, worauf es bei der Nutzung von Social Media im Personalmarketing ankommt und wie man die notwendigen Tools einsetzt. Darüber hinaus sensibilisiert das Seminar für die Risiken und wie man diesen begegnen kann.

Nutzen

Nutzung von sozialen Netzwerken im Personalmarketing; Möglichkeiten eines zielgruppenorientierten Recruitings; Was ist wichtig beim Einsatz von Social Media; Risiken minimieren mit Social Media Guidelines

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus Personalmarketing und Recruiting von Unternehmen

Heidrun Riehle

 +49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Stellen- und Funktionsbeschreibungen

Nutzen, Möglichkeiten und Grenzen von Anforderungsprofilen in der neuen Arbeitswelt

Anforderungsprofile – braucht man die überhaupt noch in der Welt von agilem Projekt-Management, new work und Industrie 4.0? Das kommt darauf an. Wo eine Stellen- oder Funktionsbeschreibung angebracht und sinnvoll ist (und wo auch nicht) und was bei deren Erstellung zu beachten ist, lernen Sie in diesem Seminar.

Angelika Flügel

+49 761 4567-420, ra.fluegel@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmenden haben zum Seminarende exemplarisch eine Stellenbeschreibung erarbeitet bzw. aktualisiert, sich über die Praxis in anderen Unternehmen ausgetauscht, einen Überblick über die wichtigsten Führungsinstrumente im Zusammenhang mit der Stellenbeschreibung bekommen.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Inhaber, Führungskräfte, Personalleiter, Assistenz GL

Michael Schmidt

16

550 €, wvib 395 €

28.04.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0523**

Teilzeit, Befristung, Elternzeit und Pflegezeit

Fallstricke vermeiden

Es gilt in schwierigen Situationen nicht nur sozial, sondern auch juristisch kompetent zu handeln. Unkenntnis führt in einigen Fällen zu ungewollt gerichtlichen Auseinandersetzungen. Eine Vielzahl an Vorschriften und Gesetzen sind im Arbeitsrecht zu beachten. Die Teilnehmer gewinnen an arbeitsrechtlicher Sicherheit und Kompetenz. Das Seminar setzt sich zum Ziel, ein Leitfaden für die rechtliche Bewertung einzelner Maßnahmen zu sein, um so eine produktive Zusammenarbeit zu fördern.

Angelika Flügel

+49 761 4567-420, ra.fluegel@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer lernen die rechtlichen Besonderheiten von atypischen Arbeitsverhältnissen sowie von gesetzlich geregelten Freistellungsphasen kennen und erhalten Tipps für deren richtige Umsetzung in der Personalarbeit.

Teilnehmerkreis

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Personalabteilung

Jean-Martin Jünger

16

550 €, wvib 395 €

08.11.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0516**

Vergütungssysteme gestalten und steuern

Gehaltsbänder und Vergütungspakete

Vergütungssysteme sollten sich nicht nur an der wirtschaftlichen Situation eines Unternehmens orientieren, sondern auch den Markt und (potentielle) Mitarbeiter im Fokus haben. In einer sich immer schneller verändernden Welt ist die Flexibilität und Anpassbarkeit ebenso relevant wie der Aspekt der Anerkennung für erbrachte Leistung von Mitarbeitern. Insbesondere Unternehmen ohne Tariffindung müssen die Gestaltung des Vergütungssystems in die eigene Hand nehmen.

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer lernen die Möglichkeiten sowie neuesten Trends in der Gestaltung von Vergütungssystemen kennen und erfahren, wie sie diese auf ihr Unternehmen übertragen können. Anhand von praktischen Beispielen werden ihnen Tipps und Tricks bei der Entwicklung und Umsetzung eines neuen Vergütungssystems und dessen Steuerung näher gebracht.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Inhaber, kaufmännische Leiter, Personalleiter, Referent Personalpolitik

Susann Müller

12

650 €, wvib 495 €

20.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0403**

PRODUKTION

NEU

Dr. Jürgen Heydecke

12

650 €, wvib 495 €

13.01.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0024**

Batterie-Technologie

Einführung in die Batterietechnik mit Fokus auf Lithium-Batterien

Lithium-Batterien finden ihren Einsatz in immer mehr Anwendungen, mit einer hohen Diversifikation von Anforderungen. Für Geräte-Designer, Ingenieure und Mitarbeiter in der Produktion sind daher Kenntnisse über die Eigenschaften und Risiken von Lithium-Batterien zunehmend wichtig. Im Seminar werden ausgehend von den Batterie-Materialien und ihren Unterschieden primäre Systeme, insbesondere Rundzellen, erörtert. Der Schwerpunkt liegt bei wieder aufladbaren Lithium-Ionen- und Lithium-Polymer-Zellen und -Batterien. Diese werden im Detail vorgestellt, ausgehend von ihren Eigenschaften, der Sicherheit, über Produktion, Assemblierung und Transport, bis hin zur Anwendung und Zertifizierung.

Nutzen

Den Teilnehmern werden fundierte Kenntnisse über Lithium-Batterien vermittelt, so dass sie Potenziale und Grenzen der Batterie-Technologie einschätzen oder selbst Batterie-Designs für eigene Anwendungen entwickeln können.

Teilnehmerkreis

Entwickler, Produzenten, Qualitätsmanager, Vertriebler und Produktmanager, die sich mit Batterie-Technologie befassen wollen.

Dr.-Ing. Gerrit Christoph

+49 761 4567-200, christoph@wvib.de

Die 5S-Kampagne als Basis nachhaltiger Produktivitätssteigerung

5S live in Best-Practice-Unternehmen

Berthold Rall

16

550 €, wvib 395 €

14.04.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0413**

Die Fundamente für moderne Produktionssysteme werden durch 5S geschaffen. Bewährte Tugenden wie Ordnung, Sauberkeit und Selbstdisziplin werden dabei systematisch vertieft. Die eingesetzten Methoden sind einfach, die Wirkung ist groß.

Nutzen

Sie sehen und strukturieren am realen Beispiel Verbesserungsmöglichkeiten im Fertigungsbereich. Sie erlernen die Methoden 5S und wissen, wie Sie diese im eigenen Unternehmen umsetzen. Sie erfahren, wie durch Audits der bessere Zustand gesichert wird.

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte aus der Produktion, die die Wirkungsweise von 5S erlernen und im eigenen Bereich umsetzen wollen, wie z.B. Geschäftsführer, Technische Leiter, Betriebsleiter, Fertigungsleiter, Abteilungsleiter, Segmentleiter und Meister.

Petra Ruder

+49 761 4567-240, ruder@wvib.de

Digitalisierung in Produktion und Logistik

Werkzeuge und Ansätze für den Aufbau einer digitalen Fabrik

Dietmar Buchholz

12

1300 €, wvib 990 €

29.06.-30.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0023**

Die Digitalisierung hält in fast alle Unternehmensbereiche Einzug und verändert die Wirtschaftswelt mit hoher Geschwindigkeit. Hinter dem Schlagwort Industrie 4.0 verbirgt sich die Digitalisierung der Fabrik. Viele Großunternehmen haben bereits vollständig digitalisierte Schaufabriken aufgebaut. Doch wie sieht es bei mittelständischen Unternehmen aus? Welche Elemente der Digitalisierung von Produktion und Logistik sind für sie bezahlbar und gleichzeitig effizienzsteigernd? Dieses Seminar gibt den Teilnehmenden einen Überblick und hilft, die richtigen Ansätze für digitale Teilprozesse in ihrer Fabrik zu finden.

Nutzen

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die Veränderungen, welche die Digitalisierung in den wertschöpfenden Prozessen innerhalb der Fabrik mit sich bringt. Sie lernen Werkzeuge und Möglichkeiten kennen und können daraus ableiten, welche nächsten Schritte auf dem Weg zur Digitalisierung der eigenen Fabrik wichtig sind.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer und Führungskräfte aus Produktion, Logistik und IT, die digitale Teilprozesse in der Wertschöpfungskette ihrer Fabrik einführen möchten.

Dr.-Ing. Gerrit Christoph

+49 761 4567-200, christoph@wvib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Einfaches Lesen von Zeichnungen und Messen von Teilen

Praxisseminar für Nichtfacharbeiter

Zeichnungen lesen und die Erfüllung in der Praxis überprüfen fällt besonders Mitarbeitern schwer, die keine Facharbeiterausbildung haben. Aber auch Facharbeiter, deren Ausbildung schon einige Jahre zurück liegt, tun sich schwer, beim Erkennen von Zeichnungsforderungen und deren Überprüfung. So müssen Lageristen oft anhand einer Zeichnung und einfacher Handmessmittel entscheiden, ob das Teil in ihren Händen der Zeichnung entspricht. Dasselbe gilt für Mitarbeiter des Wareneingangs bei der Teileidentifikation, oder Maschinenbedienern bei der Einführung der Werker selbstprüfung.

Berthold Maier

 +49 761 4567-220, maier@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer erlernen die Grundlagen des Umgangs mit einfachen Zeichnungen und Handmessmitteln. Sie sind in der Lage, Zeichnungsforderungen zu erkennen und mit Hilfe gängiger Handmessmittel an Teilen zu überprüfen.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus Produktion, Wareneingang und Logistik, die mit einfachen Prüftätigkeiten - oft neben ihrer Hauptaufgabe - beauftragt sind.

Holger Kohl

 16

 550 €, wvib 395 €

 08.06.

 Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0217**

 24.11.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0247**

Grundlagen der Automatisierungstechnik

Anwendungsgebiete und Funktionsweise von Automatisierungssystemen

Steigender Kostendruck und erhöhte Flexibilitätsanforderungen durch die Kunden zwingen Unternehmen dazu, ihre Ressourcen effizienter einzusetzen. Sinnvoll eingesetzte Automatisierung ist häufig die Lösung für diese Herausforderung. Das Seminar gibt einen Überblick über die Bestandteile und die Funktionsweise von Automatisierungssystemen und macht Sie zum Ansprechpartner für Automatisierungsprojekte mit externen Partnern in Ihrem Unternehmen.

Dr.-Ing. Gerrit Christoph

 +49 761 4567-200, christoph@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer lernen Anwendungsgebiete, Aufbau und Funktionsweise von Automatisierungssystemen kennen. Mit dem Grundwissen über Steuerungen, Sensorik, Aktorik, Bus-Systeme, Prozessleittechnik, Funktionale und Maschinen-Sicherheit können sie erkennen, wo Automatisierung sinnvoll und umsetzbar ist und wie Projekte mit externen Partnern begleitet werden können.

Teilnehmerkreis

Produktionsleiter, Industrial Engineering, Arbeitsvorbereitung

NEU

Prof. Dr.-Ing.

Thomas M. Wendt

 16

 1100 €, wvib 790 €

 19.01.-20.01.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0570**

 15.07.-16.07.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0028**

Grundlagen der Digitalisierung

Chancen und Risiken für mittelständische Unternehmen

Die Digitalisierung hält in alle Unternehmensbereiche Einzug und verändert die Wirtschaftswelt mit hoher Geschwindigkeit. Unternehmen sind gefordert, konsequent aus Sicht der Kunden zu denken. Sie wollen wissen, was Digitalisierung und digitale Wertschöpfung bedeuten und welche Chancen und Risiken sich hieraus für Ihr Unternehmen ergeben? Dieses Seminar gibt Ihnen einen Überblick über die Potenziale und Auswirkungen der digitalen Transformation in allen Wertschöpfungsstufen. Anhand von Beispielen wird Ihnen konkret aufgezeigt, wie Sie die Impulse und Ideen über digitale Geschäftsmodelle, Plattformen, Produkte und Prozesse auf Ihr eigenes Unternehmen übertragen können.

Dr.-Ing. Gerrit Christoph

 +49 761 4567-200, christoph@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die Veränderungen, welche die Digitalisierung für alle Unternehmensbereiche mit sich bringt. Sie lernen, die Themen der Digitalisierung einzuordnen, Auswirkungen der Digitalisierung auf das eigene Unternehmen zu bewerten und daraus mögliche Schritte für die eigene Digitalstrategie abzuleiten.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer und Führungskräfte aus Produktion, Entwicklung, IT, Produktmanagement und Vertrieb, die digitale Veränderungsprozesse umsetzen wollen.

Markus Gasser

 16

 1100 €, wvib 790 €

 05.05.-06.05.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0025**

Konstruktive Kommunikation in Teams

Klare Ansage und Verbindlichkeit in der Produktion

Mareike Mohr

12

650 €, wvib 495 €

22.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0518**

Menschen arbeiten in Teams mehr oder weniger erfolgreich zusammen. Das Seminar gibt Aufschluss darüber, welche Faktoren dazu beitragen, die Leistungsfähigkeit von Teams im dynamischen Umfeld der Produktion nachhaltig zu steigern. Dabei wird insbesondere der Stellenwert der Kommunikation innerhalb von Teams aber auch dessen Außendarstellung beleuchtet. Zudem werden der Prozess der Teamentwicklung erklärt und die Herangehensweise und die Methoden zur Stärkung von Teams vorgestellt. In interaktiver Zusammenarbeit mit den Seminarteilnehmern werden praxisnah folgende Fragestellungen adressiert: Wie kann ein Teamleiter anspruchsvolle Produktionsvorgaben überzeugend vertreten und vermitteln? Wie gelingt es ihm, alle Mitarbeiter zu motivieren und Erwartungen, Arbeitsinhalte und -prozesse klar und verbindlich zu artikulieren? Wie kann er dazu beitragen, Konflikte konstruktiv zu lösen und Mitarbeitergespräche auch unter Druck erfolgreich zu führen? Wie gelingt es ihm souverän Erfolge, aber auch Rückschläge in der Produktion sichtbar zu machen und nach innen und außen zu kommunizieren?

Nutzen

Die Teilnehmer gewinnen Grundkenntnisse über den Prozess der Teamentwicklung und über die Kernfaktoren für die erfolgreiche Zusammenarbeit in Teams. Zudem erhalten sie wertvolles Handwerkszeug im Bereich von Kommunikation und Gesprächsführung sowie auf dem Gebiet der konstruktiven Konfliktvorbeugung und -bewältigung.

Teilnehmerkreis

Produktionsleiter, Meister, Schichtführer, Projektleiter, Ausbilder u.a.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Probleme einfach lösen mit dem A3-Report

Strukturierte, transparente Problemlösung auf einem Blatt

Franz Bohn

16

550 €, wvib 395 €

26.04.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0061**

11.10.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0011**

Der A3-Report ist ein Werkzeug, um Probleme, deren Ursachen, Lösungen und die Maßnahmenverfolgung auf einem DIN-A3 Blatt transparent zu entwickeln und darzustellen. Als Anwender wird man sozusagen zur Lösung geführt. Auch mit geringer Routine und Erfahrung ist es damit möglich, Probleme im eigenen Verantwortungsbereich oder prozessübergreifend zielführend zu beschreiben, zu bearbeiten, die wahren Ursachen zu finden und Lösungen abzuleiten. Kleine Teilprojekte zur nachhaltigen Lösung des Problems können mit dem A3-Report einfach definiert und verfolgt werden. Als Fach- und Führungskraft verfügt man damit über ein höchst effizientes Werkzeug zur Problemlösung.

Nutzen

Vermittlung und Training von Problemlösungskompetenz. Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, Problemstellungen zu beschreiben, Zielzustände zu definieren, Lösungen abzuleiten und die erforderlichen Schritte transparent zu verfolgen.

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte aller Ebenen und Unternehmensbereiche, die sich mit der Optimierung von Prozessen und deren Potentialen befassen. Fach- und Führungskräfte aus operativen Bereichen, die im Tagesgeschäft auftretende Schwerpunktfehler nachhaltig abstellen wollen.

Dr.-Ing. Gerrit Christoph

+49 761 4567-200, christoph@wvib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Produktionsleitung leicht gemacht

Planen, organisieren und steuern Sie Ihre Produktion erfolgreich

Was ist alles zu tun, um eine Produktion erfolgreich zu managen? Welches sind die Themen für strategische und taktische Entscheidungen und wie geht man sie an? Wie plant und steuert man operativ, um die Kunden termintreu und kostengerecht zu beliefern? Dieses Seminar spannt den Bogen von grundsätzlichen Fragestellungen im Produktionsmanagement in Abhängigkeit vom Produkt- und Stückzahlenspektrum bis hin zur effektiven und effizienten Gestaltung der operativen Auftragsabwicklung. Dabei stehen praxiserprobte Inhalte und Methoden im Vordergrund, deren systematische Anwendung die Performance und Effizienz der Produktion steigern. Der Bezug zu Lean Production und Industrie 4.0 wird durchgängig hergestellt und gemeinsam reflektiert.

Dr.-Ing. Gerrit Christoph

+49 761 4567-200, christoph@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer lernen Inhalte und Methoden des strategischen, taktischen und operativen Produktionsmanagements kennen. Sie lernen, entscheidende Erfolgsfaktoren anzuwenden. Wesentliche Inhalte werden durch Übungen und Gruppenarbeiten erarbeitet und vertieft. Die Ergebnisse lassen sich als Prototyp in der eigenen Produktion einsetzen.

Teilnehmerkreis

Angehende und neue Führungskräfte aus dem Produktionsumfeld, aber auch erfahrene Führungskräfte, die das gesamte Aufgabenspektrum einer Produktionsorganisation und effiziente Methoden zur Bewältigung kennenlernen möchten.

Prof. Dr.-Ing.

Andreas Friedel

16

1100 €, wvib 790 €

20.07.-21.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0013**

Produktivitätsmanagement

Arbeiten Sie systematisch an der Steigerung Ihrer Produktivität

In Deutschland hergestellte Produktionsgüter stehen in einem starken internationalen Wettbewerb. Dabei produziert die deutsche Industrie zu signifikant höheren Arbeitskosten als der Durchschnitt der etablierten Industrieländer. Umso wichtiger ist es, eine hohe Produktivität in der Produktion zu erreichen. Auch wenn eine hohe Auslastung grundsätzlich begünstigend wirkt, muss eine Produktivitätssteigerung systematisch geplant, umgesetzt, kontrolliert und stabilisiert werden. Im Fokus dieses Produktivitätsmanagements steht dabei die Verbesserung der Arbeitsproduktivität in direkten und indirekten Bereichen.

Dr.-Ing. Gerrit Christoph

+49 761 4567-200, christoph@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer lernen die Ziele, Teilfunktionen, Inhalte und Methoden des Produktivitätsmanagements kennen. Im Zentrum stehen dabei die Varianten der Berechnung, Messung und Bewertung der Arbeitsproduktivität. Die Verbesserung der Produktivität wird als Gesamtprozess vermittelt und anhand eines Fallbeispiels geübt.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an Werkleiter, Produktionsleiter, sowie Führungskräfte in der Produktion, Fertigungsprozessverantwortliche und Lean Manager

Prof. Dr.-Ing.

Andreas Friedel

12

650 €, wvib 495 €

21.01.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0012**

Rüsto Optimierung mit der SMED-Methode

Kundenforderungen nach geringeren Fertigungslosen erfüllen

Michael Meyerhoff

12

650 €, wvib 495 €

10.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0054**

Bisher ging man davon aus, dass lange Produktionsserien kostengünstige Fertigung bedeuteten, da man zu häufige Werkzeugwechsel vermied. Tatsächlich ist dieses die beste Methode zur Vergrößerung der Warteschleifen zwischen den Bearbeitungsstationen. Zusätzlich wird die schädlichste Verschwendungsart innerhalb einer Wertschöpfungskette erzeugt: Überproduktion. Heute verlangen unsere Kunden jedoch überwiegend kleine Fertigungslose. Dadurch steht die Produktionsorganisation vor der Aufgabe, alle Rüstvorgänge soweit zu optimieren bzw. zu flexibilisieren, dass der Rüstvorgang möglichst nur noch geringe Kapazitäten bindet. Das Motto lautet: Tausche Rüstzeit gegen Produktionszeit für möglichst viele Varianten.

Dr.-Ing. Gerrit Christoph

+49 761 4567-200, christoph@wvib.de

Nutzen

Den Seminarteilnehmern werden an einer praxisnahen Simulation die Effekte der SMED-Methode näher gebracht. Die Seminarteilnehmer erleben, dass Rüstzeitreduzierungen bis zu 90% möglich sind. Inhalt dieses Workshops ist u.a. eine Live-Rüstsimulation, welche die häufigsten Rüsthindernisse sowie deren Beseitigung aufzeigt. Neben der Einführung in eine einfache Stufen-Methode werden auch Hinweise zur Umsetzung sowie periphere Voraussetzungen erarbeitet.

Teilnehmerkreis

Lean-Manager, Instandhalter, Einrichter, Fertigungssteuerer, Maschinenbediener, Werkzeugkonstrukteure und Führungskräfte aus Fertigungsbereichen

NEU

Schneller Einstieg in die Robotik

Grundlegende Kinematiken und Funktionsweisen gängiger Industrieroboter – live im Robotik-Labor

Prof. Dr.-Ing.

Thomas M. Wendt

12

650 €, wvib 495 €

15.09.

Gengenbach

Bestell-Nr. **21-0029**

Roboter, die einfach zu bedienen und gleichzeitig kostengünstig sind, finden zunehmend Verwendung in den Produktionshallen mittelständischer Unternehmen. Selbst die Zusammenarbeit von Mensch und Roboter an einem gemeinsamen Arbeitsplatz ist für einzelne Prozessschritte möglich. Das Seminar gibt einen Überblick über die Bestandteile und Funktionsweise von Robotersystemen. Erfahren Sie, für welche Anwendungen Roboterlösungen sinnvoll sind, wo die Grenzen liegen und wie Sie Roboter sicher und effizient in Ihrer Produktion einsetzen können. Erleben Sie Robotik live im Labor.

Dr.-Ing. Gerrit Christoph

+49 761 4567-200, christoph@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über Kinematiken und Funktionsweisen aktueller Industrieroboter und ihrer Funktionsräume. Sie lernen unterschiedliche Programmierverfahren kennen und erfahren, wie Handhabungstechniken gezielt ausgewählt und Sicherheitslücken erkannt werden. Die Teilnehmer können Robotik-Lösungen für das eigene Unternehmen beurteilen.

Teilnehmerkreis

Produktionsleiter, Industrial Engineering, Arbeitsvorbereitung

TPM – Total Productive Maintenance – Basics

Autonome Instandhaltung schafft Voraussetzungen für maximale Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit

Matthias Duddeck

16

550 €, wvib 395 €

05.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0026**

Verschleiß und Abnutzung von Maschinen und Anlagen sind unvermeidlich. Leider kommen Pflege und Instandhaltung oft zu kurz und ungeplante Maschinenausfälle sind die Folge. Reparaturen kosten Zeit und Geld und zu allem Überfluss gehen Produktionskapazitäten verloren und Kundenaufträge geraten in Rückstand. Der Schlüssel zu hoher Maschinenverfügbarkeit ist, Mitarbeiter zu Verantwortlichen zu machen – nicht nur für die Bedienung, sondern auch für den Zustand der Maschine. Mit der standardisierten, vorbeugenden Lean-Methode TPM wird eine Basis für Verbesserungen geschaffen. TPM beeinflusst aktiv und positiv die Wartbarkeit, Instandhaltbarkeit, Zugänglichkeit und Rüstfreundlichkeit der Maschinen und Anlagen.

Nutzen

Die Teilnehmer lernen die Methode TPM anhand von Theorie und Praxisarbeit kennen. Sie können den Nutzen und die Übertragbarkeit auf die eigenen Maschinen und Anlagen erkennen und in der eigenen Fabrik anwenden.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und Mitarbeiter aus Produktion Instandhaltung und Betriebsmittelbau. KVP und Lean Beauftragte, die Ihren LEAN – „Werkzeug- und Methodenkoffer“ erweitern möchten.

Dr.-Ing. Gerrit Christoph

+49 761 4567-200, christoph@wvib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Shopfloor Management – Basiswissen

Führungsverantwortung am Ort der Wertschöpfung wahrnehmen

Was sind die Ziele, die mit Shopfloor Management verfolgt werden? Welche Kernelemente bilden die Shopfloor Tafel? Wie ist der Umgang damit und wer nimmt welche Rolle ein? Effektive Regelbesprechungen stehen am Anfang einer guten Zusammenarbeit zwischen Mitarbeitern und Führungskräften. Transparenz von Prozesskennzahlen mit Soll- und Istzustand und die richtige Visualisierung von Verlusten zeigen die entsprechenden Handlungsfelder für Verbesserungen auf. Wie das Werkzeug Shopfloor Tafel aufgebaut ist und wie die Arbeit damit aussieht, wird anhand von Fallbeispielen erarbeitet. Einblicke in die Aktivitäten anderer Unternehmen und die Arbeit mit einer modernen Maschinendatenerfassung runden den Seminartag ab.

■ Petra Ruder

☎ +49 761 4567-240, rud@wvib.de

Nutzen

Erfolgreiche Führungsarbeit findet in der Produktion direkt vor Ort statt und steigert die Eigenverantwortung und Motivation der Beteiligten. Ein effektiver Informationsfluss, Transparenz in der Fertigung, eine gute Selbstorganisation des Bereiches und ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess sind die Garanten für ein erfolgreiches Shopfloor Management. In diesem Seminar werden die dafür notwendigen Inhalte erarbeitet und so der Prototyp für die Shopfloor Tafel im eigenen Betrieb gestaltet.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und Prozessbegleiter

■ Markus Bruder

■ 12

€ 650 €, wvib 495 €

■ 12.05.

■ Freiburg

Bestell-Nr. **21-0354**

Shopfloor Management – Basiswissen (Zweiteilig)

Führungsverantwortung am Ort der Wertschöpfung wahrnehmen



Was sind die Ziele, die mit Shopfloor Management verfolgt werden? Welche Kernelemente bilden die Shopfloor Tafel? Wie ist der Umgang damit und wer nimmt welche Rolle ein? Effektive Regelbesprechungen stehen am Anfang einer guten Zusammenarbeit zwischen Mitarbeitern und Führungskräften. Transparenz von Prozesskennzahlen mit Soll- und Istzustand und die richtige Visualisierung von Verlusten zeigen die entsprechenden Handlungsfelder für Verbesserungen auf. Wie das Werkzeug Shopfloor Tafel aufgebaut ist und wie die Arbeit damit aussieht, wird in diesem Online-Seminar anhand von Fallbeispielen (Produktionsanlage/Montagelinie) erarbeitet. Einblicke in die Aktivitäten anderer Unternehmen und die Arbeit mit einer modernen Maschinendatenerfassung runden das Webinar ab. Bitte beachten Sie, dass Teil 1 und Teil 2 nur gemeinsam buchbar sind.

■ Petra Ruder

☎ +49 761 4567-240, rud@wvib.de

Nutzen

Erfolgreiche Führungsarbeit findet in der Produktion direkt vor Ort statt und steigert die Eigenverantwortung und Motivation der Beteiligten. Ein effektiver Informationsfluss, Transparenz in der Fertigung, eine gute Selbstorganisation des Bereiches und ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess sind die Garanten für ein erfolgreiches Shopfloor Management. In diesem Online-Seminar werden die dafür notwendigen Inhalte erarbeitet und so der Prototyp für die Shopfloor Tafel im eigenen Betrieb gestaltet.

Teilnehmerkreis

Das Online-Seminar richtet sich an Führungskräfte und Prozessbegleiter aus dem Produktionsumfeld, die im Unternehmen Verbesserungen herbeiführen und aktiv mitgestalten wollen.

■ Markus Bruder

■ 16

€ 550 €, wvib 395 €

■ 25.01. (Teil 1)

■ 04.02. (Teil 2)

⌚ 09:00–12:00 Uhr

Bestell-Nr. **21-0538**

NEU

Michael Kunz

16

550 €, wvib 395 €

22.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0233**

Kanban erfolgreich einführen

Schlanker, schneller, zuverlässiger in Produktion und Logistik

Bereitstellung und Verfügbarkeit von Material in der richtigen Menge, zum richtigen Zeitpunkt in der richtigen Qualität. Lieferperformance über 95%. Nutzen Sie die Chance, diesen Zielen deutlich näher zu kommen. Kanban ist eine zentrale und kostengünstige Methode aus dem Lean Management. Geringe Kapitalbindung, schnelle und zuverlässige Materialversorgung und weit mehr, als nur ein paar Schrauben in Kisten, die nachgefüllt werden. Kanban ist eine Philosophie, die auch von Auftragsfertigern und KMUs gewinnbringend genutzt werden kann. Der Wertschöpfungsprozess wird dabei in einem selbststeuernden Regelkreis im Pull-Prinzip angetrieben. Eine separate und aufwendige Planung entfällt.

Berthold Maier

+49 761 4567-220, maier@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer erlernen Methodenwissen zur Gestaltung und Steuerung von Produktions- & Logistikprozessen mit Kanban. Der sehr gute Praxisbezug gibt Antworten auf die typischen Herausforderungen in kleinen und mittelständischen Unternehmen. Die Teilnehmer können das Erlernte umsetzen und Kanban in ihren Unternehmen erfolgreich einführen.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und Prozessverantwortliche aus Produktion und Logistik, Produktionsplaner, Disponenten, Lageristen und Einkäufer



LIEFER-LOTSE
Die Kooperationsplattform
der Schwarzwald AG

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

PRODUKTMANAGEMENT

Methoden im Produktmanagement

Abteilungsübergreifend den Erfolg sichern

Erfolgreiche Produkte sind das Ergebnis konsequenter Planungs-, Entscheidungs- und Umsetzungsprozesse. Dabei ist der Produktmanager die zentrale Rolle, die dafür sorgt, die richtigen Produkte zu entwickeln und profitabel am Markt zu platzieren. In diesem Seminar gewinnen Sie neue Erkenntnisse, wie Sie als Produktmanager Ihre Arbeit und die Zusammenarbeit zwischen Vertrieb, Entwicklung und Produktmanagement effizienter und erfolgreicher gestalten können, wie aus dem Graben zwischen Markt und F&E eine stabile Nahtstelle wird!

Isabel Lais

+49 761 4567-310, lais@wvib.de

Nutzen

Sie erlernen in diesem Seminar, wie Sie zielgerichtet Markttrends aufnehmen, in Produktideen und anschließend in erfolgreiche Produkte führen. Sie haben die Möglichkeit, die wichtigsten praxisbewährten Methoden und Werkzeuge kennen zu lernen und deren Einsatz an Fallbeispielen auszuprobieren. Gemeinsam mit dem Referenten, der aus der Praxis kommt, können Sie diese exemplarisch auf Ihr Unternehmen und Ihre Bedürfnisse zuschneiden.

Teilnehmerkreis

Produktmanager, Leiter Produktmanagement, Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Entwicklung und Marketing

Dr. Christoph Dill

16

550 €, wvib 395 €

01.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0250**

Service als profitables Produkt

In der industriellen Wertschöpfung findet ein gravierender Umbruch statt. Statt reiner Sachprodukte werden mehr und mehr komplexe Lösungen als Nutzen verkauft. Diese Lösungen integrieren verschiedene Komponenten wie Sachgüter, Dienstleistungen und Wissen. Erfolgreiche Unternehmen generieren mittlerweile schon den überwiegenden Teil ihres Umsatzes mit Services. Die größten Potenziale liegen in innovativen und Know-how-intensiven Serviceleistungen, die industrielle Kunden in ihrer Wertschöpfung unterstützen. Teilweise entstehen dadurch komplett neue Geschäftsmodelle. Dieses Geschäft erfordert aber auch neue Herangehensweisen und ein professionelles Management.

Isabel Lais

+49 761 4567-310, lais@wvib.de

Nutzen

Sie erkennen, in welchen Bereichen besondere Potenziale für Ihr Servicegeschäft liegen und wissen, wie Sie neue Leistungen systematisch entwickeln können. Von der ersten Idee über eine konkrete Beschreibung der Dienstleistung bis zur Umsetzung in die betriebliche Praxis kennen Sie die Schritte, die zum Erfolg führen. Darüber hinaus verstehen Sie die Besonderheiten im Marketing von Serviceleistungen und wie man damit umgehen kann.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Service, Marketing und Produktmanagement

Prof. Dr.-Ing.

Christian van Husen

16

550 €, wvib 395 €

29.04.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0229**

PRODUKTSICHERHEIT

Anwenderfreundliche Anleitungen – smart und konform nach IEC 82079-1

Benutzerinformationen effizient entwickeln für Maschinen, Medizinprodukte, Geräte und Software

Dipl.-Phys. Roland Schmeling

16

550 €, wvib 395 €

25.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0204**

Das Seminar vermittelt einen praxissgerechten Umgang mit der Norm und liefert die Basis für die effiziente Erstellung von benutzerfreundlichen Anleitungen. Sie als Ersteller bewegen sich täglich im Spannungsfeld von Rechtssicherheit und Kundenfreundlichkeit. Dabei sind Anleitungen, die überwiegend aus Sicherheitshinweisen bestehen, am Ziel vorbei! Anstatt einseitiger juristischer Absicherung gilt es, den Kundennutzen für die sichere und bestimmungsgemäße Produktnutzung im Blick zu haben! Erfahren Sie, wie Sie die wichtige und neue Norm IEC 82079-1:2019 "Erstellen von Informationen (Anleitungen) zum Gebrauch von Produkten" nutzen, um smarte, benutzerfreundliche und dennoch rechtskonforme Anleitung zu erstellen.

Berthold Maier

+49 761 4567-220, maier@wvib.de

Nutzen

Sie kennen Hintergrund und Bedeutung der Norm und können die Prinzipien anwenden. Sie haben die Erstellung anforderungsgerechter Warnhinweise geübt. Sie haben die wesentlichen Anforderungen an einen professionellen Erstellungsprozess für Anleitungen diskutiert, mit Zielgruppenanalyse, Konzept, Terminologie- und Übersetzungsmanagement, Qualitätssicherung, und Umsetzung der Risikobeurteilung. Sie können Ihre Fragen stellen und profitieren vom Erfahrungsaustausch und dem umfassenden Wissen des Referenten.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an technische Redakteurinnen und Redakteure und Personen, in deren Verantwortungsbereich die Technische Redaktion fällt.

Vertragsgestaltung und Haftung in der Medizintechnik

Haftungsrisiken und Risikomanagement für Medizinproduktehersteller

Dr. Jan Henning Martens

Dr. Hendrik Thies

16

280 €, wvib 230 €

22.04.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0514**



Hersteller von Medizinprodukten sind für den gesamten Lebenszyklus ihrer Produkte verantwortlich und haften entsprechend, wenn Dritte aufgrund fehlerhafter Medizinprodukte oder Medizingeräte einen Gesundheits- oder sonstigen Schaden erleiden. Diese hohen Haftungsrisiken werden sich mit den Anforderungen der Medical Device Regulation (MDR) weiter verschärfen. Die optimale Vertragsgestaltung mit Lieferanten und Händlern ist daher für Hersteller ein wichtiges Instrument, das eigene Risiko im Haftungsfall zu limitieren.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Ziel des Seminars ist es, Herstellern Möglichkeiten aufzuzeigen, die Anforderungen der MDR umzusetzen und ihre Produkte MDR-compliant zu entwickeln, herzustellen und in Verkehr zu bringen. Es wird dargestellt, wie Haftungsrisiken durch ein optimiertes Lifecycle-Management in Form der Einbindung eigener Lieferanten und Händler in die Haftungskette vertraglich begrenzt werden können. Hierbei ist vor allem die rechtssichere Gestaltung von Liefer- und Vertriebsverträgen von Relevanz und die individuelle Vertragsgestaltung zur Modifikation gesetzlicher Haftungsregelungen erforderlich.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer von Medizinprodukteherstellern, Einkaufs- und Vertriebsleiter von Medizinprodukten, Qualitätsmanagementverantwortliche, Sicherheitsbeauftragte

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

PROJEKTMANAGEMENT

Agiles Projektmanagement

Projekte managen im dynamischen Umfeld

Projekte sind während ihrer Laufzeit vermehrt von Veränderungen an Anforderungen und Rahmenbedingungen betroffen. Das agile Projektmanagement bietet Vorgehensweisen und Techniken, um mit Veränderungen und Ungewissheiten im Projektumfeld gezielt umzugehen. Diese Methoden haben sich im Bereich der IT unter dem Begriff Scrum etabliert. Auch außerhalb der IT und in klassischen Projektfeldern profitieren Sie von ausgewählten agilen Techniken.

■ Petra Ruder

☎ +49 761 4567-240, rud@wwib.de

Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie die wichtigsten Techniken des agilen Projektmanagements kennen. Sie verstehen, in welchen Bereichen diese Techniken sich gewinnbringend einsetzen lassen und wo die Grenzen liegen. Anhand eigener Projekte der Teilnehmer zeigt das Seminar außerdem die Möglichkeiten, agiles und klassisches Projektmanagement zu kombinieren.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an die für das Projektmanagement verantwortlichen Führungskräfte, Projektleiter, sowie interessierte Projektteammitglieder. Nutzen für Teilnehmer: Sie lernen die wesentlichen agilen Techniken kennen. Sie können abschätzen, welche Techniken für Ihr Projektfeld geeignet sind. Sie nehmen neue Impulse und konkrete Methoden für die Projektpraxis mit.

■ Mario Moeller-Zirkel

■ 16

€ 550 €, wwib 395 €

■ 22.06.

■ Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0482**

■ 14.12.

■ Freiburg

Bestell-Nr. **21-0090**

Die Power von SCRUM in Nicht-IT Projekten nutzen

Lernen Sie die Kraft des agilen Frameworks SCRUM kennen

Die originäre Stärke von SCRUM liegt in der Bewältigung von Komplexität. Daher ist es sinnvoll, diese Leistungsfähigkeit auch außerhalb von IT-Projekten zu nutzen. Der praktische Einsatz außerhalb der IT zeigt, dass eine Modifikation des klassischen Frameworks notwendig ist, um eben diese originäre Stärke zu entfalten. Eine empirische Studie legt die Probleme offen und gibt klare Empfehlungen von Praktikern verschiedenster Branchen, wie Unternehmen diesen entgegenwirken können. Lernen Sie aus den Erfahrungen von Experten und übertragen Sie diese auf Ihren Kontext.

■ Petra Ruder

☎ +49 761 4567-240, rud@wwib.de

Nutzen

An einem Seminartag erfahren Sie den Unterschied zwischen klassischem SCRUM und der Anwendung von SCRUM in Nicht-IT Projekten. Sie lernen die Weiterentwicklung des Projekt-Frameworks für eine wirksame Einführung und Anwendung in Nicht-IT Projekten kennen und nehmen neue Techniken und praxisbewährte Methoden mit. Der Dozent stellt empirisch ermittelte Stolpersteine aus unterschiedlichsten Branchen – von OEMs bis klassischem Mittelstand – vor, damit Sie aus den Erfahrungen anderer Unternehmen lernen, ihre eigene Arbeit reflektieren und davon profitieren können.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte, die eine Einführung von agilen Arbeitsweisen wie SCRUM als zukunftsrelevante Stoßrichtung sehen. Mitarbeiter aus unterschiedlichen Funktionen insbesondere im Projektmanagement – die das Potential dieser Arbeitsweise für ihre tägliche Arbeit nutzen wollen. SCRUM-Erfahrung wird nicht vorausgesetzt.

NEU

■ Alexander Romppel

■ 16

€ 550 €, wwib 395 €

■ 15.03.

■ Freiburg

Bestell-Nr. **21-0107**

Die Projektleitung

Der Schlüsselfaktor für den Projekterfolg

Dr. Markus Maier

16

550 €, wvib 395 €

16.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0079**

Projektarbeit ist Teamarbeit! Die Projektleitung steht hierbei als „Schlüsselrolle“ an der Spitze des Teams. Neben der fachlichen Qualifikation und der sozialen Kompetenz aller Projektmitarbeiter spielt die Interaktion des Projektteams eine maßgebliche Rolle beim Projekterfolg. Die Führungsarbeit des Projektleiters beginnt bei sich selbst und kann mit klarem Rollenverständnis, Werkzeugen und Methoden auf das Team übertragen werden. Projektsituationen richtig einschätzen und schnelles Handeln gehören zu den wichtigsten Aktivitäten des Projektleiters um Projekte erfolgreich ins Ziel zu führen.

Nutzen

Aufbauend auf einer Projektmanagementschulung (z.B. zweitägiges Kompaktseminar „Erfolgreiches Projektmanagement“) erhalten Sie in diesem Vertiefungsseminar bewährte Werkzeuge aus dem Alltag erfolgreicher Projektleiter. In Übungen, Rollenspielen und Reflexionsrunden bekommen Sie wichtige Einblicke in die Wirkprinzipien erfolgreicher Projektführung.

Teilnehmerkreis

Projektleiter, Projektverantwortliche und Führungskräfte mit Projektbezug.

Petra Ruder

+49 761 4567-240, ruder@wvib.de

Erfolgreiches Projektmanagement

Basis Know-How zur Implementierung und Umsetzung professioneller Projektarbeit

Dr. Markus Maier

16

1100 €, wvib 790 €

29.04.-30.04.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0077**

15.07.-16.07.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0032**

07.10.-08.10.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0479**

Projektmanagement gehört zu den wichtigsten Werkzeugen im Unternehmensalltag. Sowohl Geschäftsleitung und Bereichsverantwortliche, als auch Projektleiter und Teammitglieder müssen wissen, was notwendig ist, um Projekte erfolgreich ins Ziel zu bringen. Angefangen von der Projektplanung, über die Projektdurchführung bis hin zum Projektabschluss werden unterschiedliche Methoden und Werkzeuge benötigt. Zielgerichtetes Zusammenarbeiten im Projektteam verringert den Aufwand bei gleichzeitiger Verbesserung der Ergebnisqualität. Flächendeckend eingeführt bewirkt ein professionelles Projektmanagement auch einen kulturellen Wandel im Tagesgeschäft.

Nutzen

Im zweitägigen Kompakt-Seminar mit Workshop-Charakter lernen Einsteiger die Basis eines erfolgreichen Projektmanagements kennen. Sie erhalten einen umfassenden Einblick in die Praxis. Eine effektive Planung und effiziente Steuerung von Projekten wird vermittelt. Mit dem Wissen aus diesem Seminar können Sie Projektmanagement in Ihrem Unternehmen auf den Weg bringen und Projekte selbst strukturiert, phasenbezogen und zielorientiert planen und steuern.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen, die Projekte erfolgreich durchführen möchten, in Projekten mitarbeiten sollen oder Projekte effizient unterstützen wollen. Dieses Basisseminar ist auch geeignet für Personen, die in naher Zukunft eine entsprechende Rolle im Rahmen des Projektmanagements einnehmen ist dieses Basisseminar geeignet.

Petra Ruder

+49 761 4567-240, ruder@wvib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Projektleiter-Softskills – Teams zum Erfolg führen

Werkzeuge, Strategien und Tipps aus der Praxis

Bei der Planung und Steuerung von Projekten ist nicht nur Methodenkompetenz wichtig. Um Projektkomplexität zu beherrschen, erfordert es auch unternehmerisches Gespür für Risiko, Umfeld, Menschen und den "richtigen Moment". Trotz gigantischer Prozesse kommt es in der Praxis häufig zum Scheitern. Führung in der "Linie" ist bereits herausfordernd. Als Projektleiter mit Teams „lateral in der Matrix“ zu performen, ist ohne Leadership und Charisma unmöglich. Solche Skills sind das Resultat konsequenter Anwendung von personalem Kompetenzwerkzeug, das untrennbar zum Projektmanagement gehört. Dieser Werkzeugkasten wird im Seminar gemeinsam entwickelt und geübt.

Petra Ruder

+49 761 4567-240, ruder@wvib.de

Nutzen

Mit Bezügen zum üblichen Projektmethodenwerkzeugkasten wird praxisnah der unverzichtbare Werkzeugkasten für den nachhaltigen Aufbau von Projektleiter- und Team-Softskills erarbeitet. Die Teilnehmer lernen, wie Projektteams mit dem Aufbau von 'Personaler Kompetenz' auf Erfolg ausgerichtet werden: Performen mit Dynamik, Zusammenarbeit und Unternehmersinn

Teilnehmerkreis

Projektleiter, Teamleiter, Scrum Master und interdisziplinäre Führungskräfte, die sich auf eine unternehmerische Kultur(r)evolution freuen.

NEU

Mario Moeller-Zirkel

16

550 €, wvib 395 €

11.05.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0089**

Risikobewertung in einem Projekt

Wie Sie mögliche Risiken in Projekten erkennen und beherrschen

Das Thema Risikomanagement gehört zu jedem erfolgreichen Projekt dazu. Dabei übernehmen Sie als Projektleiter und Teammitglied eine besondere Verantwortung. Wer seine Projektrisiken kennt, kann diese auch sicher beherrschen. Mögliche Risikopotentiale können sich im Laufe eines Projektes ändern. Diese Herausforderungen gilt es zu meistern. Auch im Zuge der Neuauflage der Norm ISO 9001:2015 hat man das Thema Risiko aufgegriffen. Gleichzeitig spricht man in der Norm auch von Chancen. Um erfolgreiche und innovative Produkte und Dienstleistungen auf den Markt zu bringen, sind beide Gesichtspunkte unabdingbar. Mit den richtigen Methoden können Sie Ihre Risiken sicher managen und Ihr Projekt zum Erfolg führen.

Petra Ruder

+49 761 4567-240, ruder@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer erlernen Hintergründe zum Thema Risiko in Projekten und den sicheren Umgang damit kennen. Anhand von verschiedenen Workshops können Sie Ihre Erfahrungen mit einfließen lassen und bauen so Ihr Wissen aus. Lernen Sie den Umgang mit verschiedenen Methoden zur Risikobetrachtung kennen. Grundkenntnisse in FMEA sind von Vorteil.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an die für das Projektmanagement verantwortliche Führungskraft, Projektleiter, Projektteammitglieder, Qualitätsmanager sowie Prozessowner.

Andreas Werner

16

550 €, wvib 395 €

05.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0074**

Einführung in das Projektmanagement

Grundlegende Elemente der erfolgreichen Projektarbeit

Projektmanagement gehört zu den wichtigsten Werkzeugen im Unternehmensalltag um Probleme und Aufgaben erfolgreich zu bearbeiten. Voraussetzung dafür ist ein fundiertes Wissen über die Wirkmechanismen dieser teamorientierten Arbeit. Sowohl Geschäftsleitung und Bereichsverantwortliche, als auch Projektleiter und Teammitglieder müssen wissen was notwendig ist, um Projekte erfolgreich ins Ziel zu bringen.

Petra Ruder

+49 761 4567-240, ruder@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die Grundlagen und Perspektiven des Projektmanagements. In diesem ersten Teil wird die Basis gelegt, die für ein umfassendes Projektmanagementverständnis vorausgesetzt wird. Die Projektorganisation und die spezifischen Rollen im Projekt werden vorgestellt und im virtuellen Klassenzimmer diskutiert.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen, die Projekte erfolgreich durchführen möchten und sich auf das weiterführende Seminar vorbereiten.



Dr. Markus Maier

16

400 €, wvib 250 €

14.01.

09:00–12:00 Uhr

Bestell-Nr. **21-0535**

QUALITÄTSMANAGEMENT

Bei Reklamationen und Beschwerden richtig kommunizieren

Schwierige Gespräche entschärfen und aufgebrachte Kunden zu kooperativen Partnern machen

Bruno Fürst-Sammel

16

550 €, wvib 395 €

01.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0271**

20.10.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0314**

Aufgebrachte und emotionale Kunden stellen Sie manchmal auf eine harte Probe, denn sie neigen gerne dazu ungerecht, persönlich oder uneinsichtig zu werden. Um das Unternehmen in diesen Fällen kundenorientiert und wirtschaftlich zu vertreten, benötigen Sie die Kommunikations-Werkzeuge zur Deeskalation. So ist es möglich, wirtschaftlich vernünftige Lösungen zu entwickeln, die den Kunden zufriedenstellen und diesen „Augenblick der Wahrheit“ zur Kundenbindung nutzen. Der optimale Umgang mit Beschwerden fordert von Ihnen fachliche und soziale Kompetenz. Über 90 % Prozent der verärgerten Kunden bleiben Ihrem Unternehmen treu – wenn Sie konstruktiv mit dem Kunden kommunizieren können und die Reklamation professionell bearbeitet wird.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Das Seminar zeigt, wie Reklamationen zu einem Instrument der Kundenbindung werden können. Sie erfahren, wie Sie unbeliebte Gespräche mit reklamierenden und oft unangenehmen Kunden souverän und trotzdem partnerschaftlich führen. Sie erhalten Tipps, wie Sie unberechtigte Reklamationen ablehnen, Kulanzforderungen vermindern und typische Fehler vermeiden. Aus verärgerten werden zufriedene Kunden. Verbesserungspotenziale und Effizienzsteigerungen werden genutzt, Kosten werden gespart.

Teilnehmerkreis

Qualitätsmanager, Service- und Kundenmitarbeiter sowie Fach- und Führungskräfte, die mit Reklamationen und Beschwerden konfrontiert sind, insbesondere aus dem Vertrieb, aus den Bereichen Entwicklung und Konstruktion sowie der Produktion.

Der Schnelleinstieg – IATF 16949 kompakt

Die Ziele der IATF 16949 verstehen und die Chancen für das Unternehmen nutzen

Wolfgang Oberländer

16

550 €, wvib 395 €

25.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0280**

Unternehmen in der Automobilzulieferkette brauchen die Zertifizierung nach der IATF 16949. Sie nimmt die Führung, Geschäftsleitung bis Prozessverantwortliche, in die Pflicht. Mitarbeiter im Qualitätsmanagement haben in der Regel eine qualifizierte Ausbildung mit Prüfung. Dagegen sehen häufig Führungskräfte und Experten in anderen Funktionen, die betroffen sind oder zuarbeiten müssen, mögliche Chancen der IATF nicht. Das Seminar informiert an einem Tag kompakt über die wichtigsten Ziele und Forderungen der IATF. Der Dozent ist selbst Zertifizierungsauditor. Er berichtet aus seiner Praxis und gibt Tipps und Beispiele, wie spezielle Forderungen umgesetzt werden können.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer verstehen die Ziele der Norm und damit die Anforderungen in einem größeren Kontext. Durch praktische Tipps erhalten die Teilnehmer konkrete Beispiele zur Umsetzung in ihrem Bereich. Sie können mit dem Dozenten eigene Fragestellungen diskutieren und sich mit den anderen Teilnehmern austauschen.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Mitarbeiter aus Entwicklung, Konstruktion, Einkauf, Produktion, die an der Erfüllung der IATF-Forderungen beteiligt sind.

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Die sieben elementaren Qualitätswerkzeuge (Q7)

Fehler systematisch erfassen, analysieren und abstellen

Die sieben elementaren Qualitätswerkzeuge (Q7 – Seven Tools of Quality) wurden 1943 von Kaoru Ishikawa zusammengestellt und haben an Aktualität nichts verloren. Sie bilden die Grundlage jeglicher Qualitätssicherung und letztlich der Verbesserung. Das Ziel dieser Werkzeuge ist, Daten und Fehler in Prozessen zu sammeln und sie anschließend auf möglichst einfache Art und Weise zu analysieren. So ermöglichen sie, Problemlösungsprozesse einzuleiten und die Qualität stetig zu verbessern.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer können mit den sieben elementaren Qualitätswerkzeugen Q7 Fehler erfassen und analysieren. Sie sind in der Lage, mit einfachen Mitteln systematisch und praktisch Qualitätsprobleme zu lösen. Sie kennen die Vorteile, Anwendungsgebiete und Grenzen dieser quantitativen Werkzeuge.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus Qualitätsmanagement, Qualitätssicherung und Produktion, die Fehler sammeln, auswerten und reduzieren wollen.

Dr. Markus Maier

16

550 €, wvib 395 €

28.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0304**

Excel – Auswertung und Darstellung Ihrer (Qualitäts-)Daten

Kennzahlen effizient und aussagekräftig aufbereiten

Excel ist das am häufigsten eingesetzte Werkzeug zum Aufbereiten, Analysieren und Darstellen von Daten. Sie sollen aussagekräftig aufbereitet und Kennzahlen zuverlässig ermittelt werden. Ein effizienter Einsatz des Analysewerkzeugs kann dies mit einem Minimum an Zeitaufwand leisten. In diesem Seminar lernen Sie das Wichtigste über Funktionen, Diagramme, Tabellen und Formatierungen. Tabelleninhalte ändern je nach Inhalt automatisch ihre Farbe. Sie arbeiten mit stabilen Lösungen ohne den Einsatz von Makros!

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie mit Messwerten und Beobachtungsergebnissen auch ohne komplexe Statistikprogramme sinnvolle Analysen durchführen können. Die Teilnehmer erhalten alle relevanten Arbeitsunterlagen, umfangreiche Checklisten zu den jeweiligen Themen und Handlungsempfehlungen.

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte im Bereich Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung. Mitarbeiter, auch aus anderen Bereichen, die viel mit Excel arbeiten und effiziente Arbeitsmethoden damit kennen lernen wollen.

Rolf Knappert

16

550 €, wvib 395 €

16.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0306**

Geschäftsprozesse – gelebte Praxis

Geschäftsprozesse visualisieren und zum Leben erwecken

Man kann sie nicht nicht haben. Mal sind sie dokumentiert und visualisiert, mal nicht. Mal sind sie aktuell, mal weniger. Mal sind sie absolut schlank, mal sehr komplex. Bei manchen stehen sie nur auf dem Papier oder im Intranet, bei anderen sind sie aktiv und lebendig. Definierte und für alle verständlich visualisierte Geschäftsprozesse können mehr. Sie müssen alle Beteiligten im Unternehmen ansprechen und sie bei der täglichen Arbeit bis hin zur strategischen Planung wirkungsvoll unterstützen, bei Verbesserungsprojekten und KVP sowieso. Vom Geschäftsführer über die Führungskräfte bis zum einzelnen Mitarbeiter müssen die Geschäftsprozesse aussagekräftige und unterstützende Informationen bieten. Sie sind mehr als schöne Bilder. In diesem Workshop erarbeiten Sie verschiedene Darstellungen aus Sicht der jeweiligen internen Kunden. Sie lernen den Nutzen der unterschiedlichen Formen kennen, um Zeit, Kosten und Ressourcen zu sparen.

Petra Ruder

+49 761 4567-240, ruder@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer lernen erprobte und praxistaugliche Darstellungen von Geschäftsprozessen und deren Nutzen für alle Unternehmensebenen kennen. Die Forderungen zu den dokumentierten Informationen der ISO 9001 werden aufgezeigt.

Teilnehmerkreis

Qualitätsmanager und QS-Leitung sowie Führungskräfte und Mitarbeiter, die sich mit der Erstellung und Umsetzung von Managementsystemen und -prozessen beschäftigen.

Andreas Werner

16

550 €, wvib 395 €

06.05.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0072**

Grundlagen der Qualitätssicherung (QS) für Mitarbeiter in Wareneingang und Fertigung

Alles Wichtige für Einsteiger

Klaus-Peter Hauser

 16

 1100 €, wvib 790 €

 11.03.-12.03.

 Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0277**

 04.11.-05.11.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0315**

Was muss heute ein Mitarbeiter im Bereich Wareneingang und in der Fertigung über Qualität wissen und können? Oft werden für Prüfungen Mitarbeiter ohne fachspezifische Vorkenntnisse beauftragt. Bei der Verlagerung der Wareneingangskontrolle zum Lieferanten, bei der Qualitätssicherung in der Produktion oder bei der Werker selbstprüfung ist eine Grundqualifikation wichtiger denn je. Das zweitägige Seminar bietet die Möglichkeit, die wichtigsten Anforderungen kompakt kennen zu lernen. Die Teilnehmer können eigene mitgebrachte Aufgabenstellungen bearbeiten. Die zusätzliche Chance für alle Beteiligten: ein qualifizierter Abschluss mit Lernkontrolle.

Edgar Jäger

 +49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Das Seminar vermittelt die grundlegenden Kenntnisse und Methoden für Prüftätigkeiten sowie einfache statistische Grundlagen. Die Teilnehmer erlernen die für diese Aufgaben wichtigen Grundlagen der Qualitätssicherung. Sie erkennen die Notwendigkeiten, Möglichkeiten und Grenzen der Prüfungen.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus Wareneingang, Lager und Produktion, die einfache Prüftätigkeiten durchführen, sowie Werker, die Selbstprüfungen durchführen.

Interner Auditor für Qualitätsmanagementsysteme

Prozessorientierte Audits selbst durchführen können

Klaus-Peter Hauser

 16

 1100 €, wvib 790 €

 29.04.-30.04.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0295**

 10.11.-11.11.

 Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0316**

Audits sind das zentrale Werkzeug, um die Wirksamkeit Ihres Qualitätsmanagementsystems zu beurteilen. Sie geben Aufschluss darüber, ob die festgelegten Abläufe im Sinne der festgelegten Unternehmensziele wirksam sind und ob sie eingehalten werden. Audits wandeln sich immer mehr zu einem Instrument, das das systematische Lernen einer Organisation fördert. Mit Ihren Auditergebnissen erschließen Sie Potentiale für deutliche und nachhaltige Verbesserungen. In diesem Seminar lernen Sie die richtigen Grundlagen, die Werkzeuge und Sie erhalten viele Tipps aus der Praxis für Ihre Audits.

Edgar Jäger

 +49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Sie lernen wie Sie ein Audit strukturiert vorbereiten, durchführen und nachbereiten. Sie verstehen das Audit als wichtiges Werkzeug der Prozessverbesserung und Organisationsentwicklung. Sie stellen in einem konstruktiven Gesprächsklima die richtigen Auditfragen.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter im Qualitätsmanagement, der Produktion oder auch anderer Funktionen im Unternehmen, die zukünftig Audits durchführen oder daran mitwirken sollen. Da Audits ebenfalls ein wichtiges Werkzeug des Lieferantenmanagements sind, bietet sich dieses Seminar auch als Einstieg für Mitarbeiter aus dem Einkauf oder der Beschaffung an.

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Kundenspezifische Forderungen der Automobiler

Risiken und Chancen richtig erkennen, bewerten und umsetzen

Neben den Forderungen der IATF 16949 müssen Automobilzulieferer auch die kundenspezifischen Forderungen der OEM Hersteller erfüllen, die über die Lieferkette weitergereicht werden. Sie gehen über die Anforderungen der IATF hinaus und sind teilweise unterschiedlich. Trotzdem sind sie Teil der Zertifizierung. Für die Zulieferer ist es wichtig, daraus zu erkennen, welche Tragweite diese kundenspezifischen Forderungen für das Unternehmen und auch wiederum für dessen Lieferanten hat. Das Seminar geht insbesondere auf typische kundenspezifische Forderungen ein, deren Tragweite nicht auf Anhieb erkannt wird. Der Dozent ist selbst Zertifizierungsauditor und gibt Tipps und Beispiele zur Umsetzung.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wwib.de

Nutzen

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer die wichtigsten kundenspezifischen Forderungen der europäischen OEM kennen. Sie erkennen die möglichen Auswirkungen für Ihr Unternehmen und Ihre Zulieferer. Sie erhalten Tipps für die Umsetzung oder auch mögliche Vereinbarungen mit ihren Kunden.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb, Projektmanagement, Entwicklung und Konstruktion sowie Qualitätsmanagement, die die Kundenspezifischen Forderungen analysieren, bewerten und umsetzen müssen.

Wolfgang Oberländer

16

550 €, wwib 395 €

30.11.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0317**

Lean Quality – vom Gegensatz zur Synergie

Minimum an Durchlaufzeit und Verschwendung trifft auf maximale Qualität

LEAN Management und Qualität sind in vielen Unternehmen getrennte Welten. Doch warum eigentlich? Dieser Frage geht das Seminar intensiv nach und baut eine Brücke über diese Schnittstelle. Das Seminar vermittelt einen umfassenden Überblick über die verbindenden Elemente von LEAN- und Qualität. Die Teilnehmer lernen die Qualitätsgeheimnisse von erfolgreichen Unternehmen kennen, die es verstanden haben, ihre Kunden mit herausragender Qualität und Liefertreue zu überzeugen. Die wichtigsten Philosophien und Methoden sind Inhalt des Seminars. Gezeigt wird, warum optimale Qualität am Anfang jeder Entwicklung eines LEAN-orientierten Unternehmens stehen muss.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wwib.de

Nutzen

Die Teilnehmer verstehen die Zusammenhänge zwischen Qualität und LEAN Management. Sie können die Synergieeffekt der beiden Sichtweisen erkennen und unmittelbar in ihrem Unternehmen umsetzen. Sie erhalten Impulse (Fahrplan) zur strategischen Einführung von LEAN Quality und können diese auf ihr Unternehmen übertragen.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus dem LEAN Management, Mitarbeiter aus Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung, die sich verstärkt in die Lean Organisation einbringen, Betriebs- und Fertigungsleiter

Dr. Markus Maier

16

550 €, wwib 395 €

04.10.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0310**

Lieferantenaudits zielorientiert und professionell durchführen

Mit diesem Workshop erreichen Sie eine hohe Akzeptanz und Nutzen!

Lieferantenaudits gewinnen an Bedeutung, da die meisten Unternehmen über die Hälfte ihrer Wertschöpfung zukaufen. Transparenz über die gesamte Supply Chain sowie nachhaltige Beurteilung und Auswahl der Lieferanten sind die Schlüsselemente des professionellen Lieferantenmanagement. Sie als Auditor tragen dazu bei, die Chancen und Risiken für Ihr Unternehmen zu erkennen. Der Erfolg des Audits hängt von der Qualifikation der Person ab, die das Audit durchführt. Um eine maximale Wirkung zu erreichen, sollten Sie Ihr systematisches Vorgehen und Ihre Kompetenzen ausbauen.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wwib.de

Nutzen

Die Teilnehmer kennen die systematische Vorgehensweise und den effektiven Nutzen des Lieferanten-Audit-Prozesses (Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung). Sie führen Lieferantenaudits professionell durch. Im Workshop üben Sie typische Auditsituationen. Sie wissen, wie Sie Ihre Auditerfolge im Unternehmen vermarkten.

Teilnehmerkreis

Führungs- und Fachkräfte aus den Bereichen Qualitätsmanagement, Einkauf und Technik, die mit Hilfe von Audits ihre Lieferanten beurteilen wollen.

Christian Braun

16

1100 €, wwib 790 €

23.03.-24.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0561**

NEU

LPA – Layered Process Audits

Führungskräfte stellen mit kurzen Prozessaudits die Einhaltung von Prozessstandards sicher

Elmar Zeller

16

550 €, wvib 395 €

19.04.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0294**

18.10.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0313**

LPA bringt Prozesse durch systematische Audits zwischen Führungskraft und Mitarbeiter sicher in die Umsetzung. Diese Audits dauern zwischen 2-10 Minuten, finden über unterschiedliche Hierarchieebenen statt und erfolgen mit einfachen Checklisten mit geschlossenen Fragen. Abweichungen werden sofort gemeinsam mit dem Mitarbeiter korrigiert oder entsprechende Maßnahmen zur Behebung eingeleitet. Die Durchführung und Ergebnisse aus den Audits werden vor Ort in entsprechenden Visualisierungen für alle sichtbar und transparent dargestellt. Mitarbeiter und Führungskräfte erhalten ein besseres Prozessverständnis, Standards und Prozesse entwickeln sich weiter und die Leistungsfähigkeit der Organisation wird gesteigert. LPA eignet sich in vielen Prozessen auch als Ersatz für interne Audits.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Die Seminarteilnehmer lernen die Methode LPA kennen, können bewerten, an welchen Stellen sie LPA anwenden können. Sie verstehen die wichtigen fachlichen Schritte bei der Einführung der Methode. Sie sehen welche weiteren Maßnahmen notwendig sind, damit die Methode Akzeptanz bei den Beteiligten findet und sich in den Prozessen die Erfolge einstellen.

Teilnehmerkreis

Fachkräfte aus den Bereichen Qualitätsmanagement, Produktion, Produktionsplanung und Prozessverbesserung, die sich für effektivere Audits interessieren oder bisher schon an internen Audits teilnehmen.

Messsystemanalyse und Prüfprozesseignung VDA 5

Durch geeignete Messsysteme zu sicher beherrschten Prüfprozessen

Manfred Weidemann

16

1100 €, wvib 790 €

14.04.-15.04.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0293**

Nach aktuellem Stand der Technik müssen Unternehmen die Eignung und Fähigkeit ihrer Messsysteme mit den Verfahren nach MSA, VDA 5 oder Alternativen nachweisen. Dies gilt nicht nur für die Automobilindustrie. Es geht darum, zu zeigen, dass die Messsysteme mit allen ihren Einflussgrößen – vom Messgerät über die Umgebung bis hin zu den Bedienern – für die Messaufgabe geeignet sind. Ohne Nachweis der Prüfprozesseignung kann dies zur Freigabe und Anwendung nicht geeigneter Prüfprozesse führen. Eine Folge könnte die unzureichende Nachweisführung bei Haftungsfällen sein. Die Seminarinhalte werden an Fallbeispielen aus der Praxis vermittelt und diskutiert.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer lernen die Methoden der Messsystemanalyse und der Prüfprozesseignung kennen und anzuwenden. Sie sind in der Lage, die Methode im eigenen Unternehmen zielorientiert einzusetzen. Optional kann ein Laptop für die Auswertung der Praxisbeispiele (Excel-Vorlagen) mitgebracht werden.

Teilnehmerkreis

Meister, Techniker und Ingenieure, die mit der Prüfplanung, Prüfmittelauswahl, der Durchführung von Messsystemanalysen, der Ermittlung von Messunsicherheiten oder der Erstellung von Eignungsnachweisen beauftragt sind. Kenntnisse über einfache Grundlagen der technischen Statistik (Mittelwert, Standardabweichung, Fähigkeitsindex) sind von Vorteil.

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Mit Kennzahlen Prozesse messen und steuern

Durch nichtfinanzielle Kennzahlen Erfolgspotenziale frühzeitig steuern und Ergebnisse sichern

Finanzielle Kennzahlen sind Spätindikatoren, nichtfinanzielle Kennzahlen sind jedoch Frühindikatoren. Machen Sie sich in diesem Seminar mit allen Aspekten rund um nichtfinanzielle Kennzahlen vertraut. Sie lernen unternehmensspezifische Kennzahlen prozessorientiert zu entwickeln und praxisorientiert zu Kennzahlensystemen zusammenzuführen. Sie lernen, wie Sie nichtfinanzielle Kennzahlen nutzen, um Planabweichungen frühzeitig zu erkennen, positiv gegenzusteuern und damit Ihre Zielerreichung abzusichern.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Sie kennen die wichtigsten Kennzahlen zur Leistungsmessung in Ihrem Unternehmen. Sie nutzen nichtfinanzielle Kennzahlen als unverzichtbare Frühindikatoren, um Prozesse systematisch auf Verbesserungspotenzial zu untersuchen. Sie machen Ihre unternehmerischen Leistungen durch ein Kennzahlensystem transparent und sind damit nach der ISO 9001 normkonform.

Teilnehmerkreis

Qualitätsmanager, Prozessmanager, Prozessverantwortliche und Führungskräfte, die sich mit der Einführung, Umsetzung und Bewertung von Prozessen und damit auch mit Kennzahlen beschäftigen.

Dr. Markus Maier

16

550 €, wvib 395 €

20.05.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0298**

Praxiserprobte Problemlösungstechniken

Mit den richtigen Methoden Ursachen schnell ermitteln und abstellen

Wenn Reklamationen, Produktfehler oder Prozessstörungen auftreten, dann immer unerwartet, mit unbekannter Ursache, mit gravierenden Folgen und dringendem Handlungsbedarf. Hier helfen praxiserprobte Problemlösungstechniken zuverlässig, schnell und treffsicher die richtigen Schlüsse zu ziehen. Diese Methoden stellen sicher, dass die Fehlerursachen pragmatisch und dauerhaft beseitigt werden. Das Seminar vermittelt dazu die richtigen, sich sinnvoll ergänzenden Techniken und Vorgehensweisen.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Das Seminar vermittelt praxiserprobte, sich sinnvoll ergänzende Problemlösungstechniken, um schnell und effizient Problemursachen sicher und systematisch zu identifizieren, pragmatische, nachhaltige Lösungen zu entwickeln und Schwachstellen präventiv zu erkennen.

Teilnehmerkreis

Qualitätsmanager, Qualitätsingenieure, Leiter und Teilnehmer von KVP- und Kaizengruppen, Mitarbeiter in der Arbeitsvorbereitung, Produktionsleiter, technische Leiter, Meister und Teamleiter, Prozessingenieure, Supply Chain Manager, Lieferantenmanager, Projektleiter.

Dr. Oliver Wagner

16

550 €, wvib 395 €

01.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0300**

Professionelle Problemlösung mit dem 8D-Report

Fehler in der Lieferkette sicher identifizieren und dauerhaft abstellen

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer mit dem von Ford entwickelten Standard der Reklamationsbearbeitung professionell umzugehen. Mittlerweile ist diese Methode auch über die Automobilzulieferer hinaus in vielen Branchen der Standardprozess zur nachhaltigen Fehlerbehebung. Die 8D-Methode hilft in der ganzen Lieferkette, sei es als Kunde, sei es als Lieferant oder bei internen Reklamationen. Mit dieser Methode können systematisch alle Fehler von Produkten oder Schwachstellen von Dienstleistungen beseitigt werden. Es wird sichergestellt, dass erkannte Fehler auf ihre wirkliche Ursache zurückgeführt und dauerhaft abgestellt werden.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer können die Methode 8D-Report (oder auch 4D-Report) professionell anwenden. Sie können eigenständig und im Team die wirklichen Fehler von Produkten und Schwachstellen von Dienstleistungen ermitteln. Sie sind in der Lage, sie systematisch und nachhaltig abzustellen.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus Qualitätsmanagement, Qualitätssicherung, Produktion sowie Materialwirtschaft, die mit der 8D-Methode Fehler systematisch abstellen möchten

Dr. Markus Maier

16

550 €, wvib 395 €

12.01.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0268**

Prüfmittel professionell managen

Beschaffung, Verwaltung, Kalibrierung, Kosten

M Manfred Weidemann

D 16

€ 550 €, wwib 395 €

D 22.02.

F Freiburg

Bestell-Nr. **21-0274**

Prüfmittelmanagement ist das Stiefkind in der Produktion. Keiner will es, aber jeder muss es haben. Dafür sorgen schon ISO 9001, IATF 16949 und VDA. Hier zählen nur Effektivität, Kostenreduktion und das Begreifen der elementaren Bedeutung für das Qualitätsmanagement. So kann richtig eingesetztes Prüfmittelmanagement sogar Kosten einsparen. Das Seminar gibt Mitarbeitern, die in diesem Bereich tätig sind, Werkzeuge mit, um das Prüfmittelmanagement im eigenen Unternehmen zu verstehen und erfolgreich zu führen.

M Edgar Jäger

T +49 761 4567-230, jaeger@wwib.de

Nutzen

Die Teilnehmer lernen die verschiedenen Aspekte, um ein für ihr Unternehmen relevantes und normgerechtes Prüfmittelmanagement-System aufzubauen. Wichtige Themen, wie Rückführung auf (inter)nationale Normale und die Auswirkung der Umgebung auf das Prüfmittel werden diskutiert.

Teilnehmerkreis

Facharbeiter, Meister, Techniker und Ingenieure, die mit der Beschaffung von Prüfmitteln, mit der Einführung eines Prüfmittelmanagement-Systems oder mit der Kalibrierung von Prüfmitteln beauftragt sind.

Qualifikation zum internen Auditor nach der neuen ISO 19011:2018

Die richtige Vorgehensweise für Audits erlernen und üben

M Klaus-Peter Hauser

D 16

€ 1650 €, wwib 1185 €

D 08.02.-10.02.

F Freiburg

Bestell-Nr. **21-0273**

Audits sind das zentrale Werkzeug, um die Wirksamkeit eines Managementsystems zu beurteilen. Sie geben Aufschluss darüber, ob die festgelegten Abläufe im Sinne der festgelegten Unternehmensziele wirksam sind und ob sie eingehalten werden. Mit Ihren Auditergebnissen erschließen Sie Potentiale für deutliche und nachhaltige Verbesserungen. In diesem Seminar lernen Sie die richtigen Grundlagen, die Werkzeuge und Sie erhalten viele Tipps aus der Praxis für Ihre Audits. Die Qualifikation zum internen Auditor nach ISO 19011 ist hilfreich und teilweise auch Voraussetzung für spezifische Lehrgänge wie Auditor IATF oder VDA 6.3. Das Seminar basiert auf dem neuesten Stand der ISO 19011:2018.

M Edgar Jäger

T +49 761 4567-230, jaeger@wwib.de

Nutzen

Sie lernen, wie Sie ein Audit strukturiert vorbereiten, durchführen und nachbereiten. Sie verstehen das Audit als wichtiges Werkzeug der Prozessverbesserung und Organisationsentwicklung. Nach der neuen ISO 19011 betrachten Sie Risiken- und Chancen entlang aller betrachteten Prozesse. Sie stellen in einem konstruktiven Gesprächsklima die richtigen Auditfragen. Dadurch wissen Sie auch mit kritischen Auditsituationen richtig umzugehen. Sie üben die Auditdurchführung mit Rollenspielen.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter im Qualitätsmanagement, Umweltmanagement, Energiemanagement, Arbeitssicherheitsmanagement, Datenschutzmanagement, Compliance Management, der Produktion oder auch anderer Funktionen im Unternehmen, die zukünftig Audits durchführen oder daran mitwirken sollen.

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wwib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Reklamationsmanagement mit 8D Report

Praxiserprobte Methoden und Vorgehensweisen

Nutzen Sie Reklamationen als effektive Möglichkeit Ihre Prozesse und Produkte zu optimieren, in dem Sie wirkungsvolle Korrekturmaßnahmen ableiten und die Umsetzung konsequent verfolgen. Das Erkennen der Fehlerursachen durch den Einsatz sinnvoller Analysetechniken und das Vermeiden von Wiederholungsfehlern (durch die Umsetzung wirkungsvoller Korrekturmaßnahmen) hat dabei oberste Priorität. Lernen Sie den Nutzen und die Grenzen von 8D-Reklamationsberichten kennen.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Das Seminar vermittelt die kompetente Abwicklung von internen und externen Reklamationen und Beschwerden. Die Teilnehmer sind in der Lage, ein wirksames Beschwerdemanagement im Unternehmen aufzubauen, um damit die Kundenzufriedenheit zu erhöhen und die Kundenbindung zu stärken. Schließlich nehmen Kunden nach einer professionellen Reklamationsbearbeitung ihre Lieferanten oft positiver wahr als vorher.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus Qualitätssicherung und Qualitätsmanagement, die sich mit den Reklamationen und Beschwerden der Kunden oder auch Lieferanten befassen, Service, Einkauf, Vertrieb, Entwicklung, Konstruktion, Planung, Fertigung, Montage.

Manfred Weidemann

16

550 €, wvib 395 €

21.06.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0299**

13.12.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0321**

Serienteile für Automobilkunden nach PPAP und PPF bemustern

Zwingende Voraussetzung im Freigabeprozess

Production Part Approval Process (PPAP) und Produktionsprozess und Produktfreigabe (PPF) nach VDA Band 2 sind Verfahren, mit dem Serienteile für Automobilkunden bemustert werden. Mit der Veröffentlichung des neuen VDA Bands 2 wurde das PPF-Verfahren grundlegend neu strukturiert. Der Anwendungsbereich sowie die Begrifflichkeiten sind klarer definiert. Es wurde ein Ablaufschema für Bemusterungen sowie die „Auslösematrix“ für anzeigepflichtige Änderungen eingepflegt. Alle Änderungen sind im grundlegend überarbeiteten Formular für Bemusterungen berücksichtigt. Mit der aktuellen PPF rückt VDA damit näher an PPAP heran. Beide definieren die generellen Forderungen für die Produktionsteilfreigabe, einschließlich der produktions- und verfahrenstechnischen Materialien. Ursprünglich ausgehend von der Automobilindustrie wird dieser Prozess der Teilefreigabe derzeit von vielen anderen Branchen in ähnlicher Weise übernommen.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer erlernen die Grundbegriffe von PAPP/PPF. Sie kennen die notwendigen Phasen der Produkt- und Prozessentwicklung und Validierung. Sie wissen, welche Dokumentationen notwendig sind und wie sie erstellt werden. Die Teilnehmer erhalten einen Einblick in die 18 Anforderungen, die Nachweisstufen und die zahlreichen weiteren Regelungen. Sie sollen im Anschluss das Regelwerk im Fall von Erstbemusterungen, Reklamationen, Qualitäts-, aber auch Preisdiskussionen anwenden und auslegen können.

Teilnehmerkreis

Alle Beteiligten am innerbetrieblichen Entwicklungsprozess: Vertrieb, Projektmanagement, Produktentwicklung, Qualitätsmanagement, Qualitätsplanung und Qualitätssicherung.

Karl Löffler

16

550 €, wvib 395 €

20.09.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0307**

Six Sigma Yellow Belt

Einstieg in die Six Sigma-Verbesserungsmethode nach internationalem Standard

Dr. Markus Maier

12

1300 €, wvib 990 €

14.06.-15.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0118**

Six Sigma ist ein Managementsystem zur Verbesserung von Prozessen, das auf statistischen Methoden basiert. Der Six Sigma Yellow Belt ist der aktive Unterstützer von Six Sigma-Verbesserungsprojekten im Unternehmen. Zu seinen Aufgaben zählt die Erfassung des IST-Zustandes, die Ermittlung verschiedener Kenngrößen und schließlich auch die Umsetzung beschlossener Verbesserungsmaßnahmen. Hierfür lernt der Six Sigma Yellow Belt in dieser Ausbildung die Six Sigma-Methode und verschiedene Verbesserungswerkzeuge kennen.

Dr.-Ing. Gerrit Christoph

+49 761 4567-200, christoph@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer werden mit den Grundlagen der Six Sigma-Methode und den Werkzeugen zur Optimierung ihrer Unternehmensprozesse vertraut gemacht. Sie kennen den strategischen und wirtschaftlichen Nutzen der Six Sigma-Projektverbesserungsmethode. Sie können die Projektarbeit aktiv unterstützen und einzelne Werkzeuge auch unabhängig davon nutzen.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte aus Produktion und QM, Lean Manager, Projektleiter

Statistische Prozessregelung mit SPC

Technische Prozesse mittels Regelkartenkonzepten freigeben und steuern

Dr. Markus Maier

16

550 €, wvib 395 €

03.05.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0296**

Qualität wird bekanntlich erzeugt und nicht in die Produkte hinein geprüft. Hohe Wirtschaftlichkeit und Produktivität erfordern beherrschte Prozesse mit vorher-sagbarer Prozessqualität und belegbaren Nachweisen der vom Kunden vorgegebenen Spezifikationen. Die Fähigkeit von Maschinen und Prozessen muss ermittelt und bewertet werden. Im Seminar gehen die Teilnehmer der Frage nach, was fähige und beherrschte Prozesse ausmacht und wie sie sie mittels Regelkartenkonzepten steuern können. Statistische Prozessregelungen können manuell oder auch mit Unterstützung des CAQ-Systems durchgeführt werden. Gerade die Digitalisierung und Industrie 4.0 erleichtern die Umsetzung von SPC.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer lernen, eine umfängliche Prozessbewertung durchzuführen und die Prozesskennzahlen kurz- und langfristig zu interpretieren. Sie können mittels standardisierter Regelkartenkonzepte Prozesse steuern.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung sowie Produktion, die bereits SPC einsetzen oder in Zukunft einführen möchten.

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Update ISO 19011 2018 – Grundlage für interne Audits und Lieferantenaudits

Nutzen Sie die neuen Ansätze des Auditierens für Ihr Unternehmen

Nach langem Anlauf hat sich der „Leitfaden zur Auditierung von Managementsystemen“, wie die Norm DIN EN ISO 19011 heißt, geändert. Der Inhalt wurde auf die neuen Anforderungen von Managementnormen angepasst. Der Leitfaden hilft den Auditoren, interne und externe Audits durchzuführen. Das aus den neuen Normen wie ISO 9001 und ISO 14001 bekannte Prinzip des risikobasierten Ansatzes, der neben den Risiken auch mögliche Chancen betrachtet, zieht sich auch durch den aktualisierten Auditleitfaden. Gerade diese Erweiterung wird Einfluss auf die Planung, Durchführung und den Bericht der Audits haben. Ebenso wurde die Betrachtung des Kontextes der Organisation ergänzt. Bei den zu betrachtenden Randbedingungen wurden die Organisationsziele mitaufgenommen und damit mit der Strategie der Organisation verbunden.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Sie erhalten einen umfassenden Einblick in die neue ISO 19011, die die Umsetzung der neuen Normen ISO 9001, ISO 14001, IATF 16949 usw. unterstützen sollen. Sie erarbeiten sich im Workshop Ihr eigenes Kompetenzprofil. Sie lernen Beispiele für das Auditieren von Risiken und Chancen und für ein Audit mit der obersten Leitung kennen. Sie gewinnen in Ihrer Rolle als interner Auditor und in der Anwendung von neuen Methoden.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter im Qualitätsmanagement, Umweltmanagement, Energiemanagement, Arbeitssicherheitsmanagement, Datenschutzmanagement, Compliance Management, der Produktion oder auch anderer Funktionen im Unternehmen, die Audits durchführen oder daran mitwirken sollen.

Klaus-Peter Hauser

16

550 €, wvib 395 €

25.01.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0270**

09.09.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0305**

Warum ist QM langweilig und Lean sexy...

Wege zur notwendigen Anerkennung Ihres QM im Unternehmen

Qualitätsmanagement hat den Ruf, nur Kosten zu verursachen und das Unternehmen in formale Normen wie die ISO 9001 zu pressen. Lean dagegen bringt Effizienz, reduziert die Lieferzeiten und vermittelt den Mitarbeitern mehr Spaß am Arbeiten. Daher hat die Lean Organisation oft einen höheren Stellenwert und Anerkennung im Unternehmen als das Qualitätsmanagement. Lernen und diskutieren Sie in diesem interaktiven Workshop von einem LEAN- und Changeexperte sowie QM-Freak. Erkennen Sie die richtigen Stellhebel für die Wirksamkeit Ihres Qualitätsmanagements und sorgen Sie für dessen verdiente Anerkennung!

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer erarbeiten für sich Wege, eine eigene Strategie für ihr Qualitätsmanagement zu entwickeln, die sich am Mehrwert für das Unternehmen orientiert. Sie erhalten Tipps, diese Strategie mit den richtigen Hebeln umzusetzen. Sie beginnen, Ihre Erfolge im Unternehmen so zu kommunizieren, dass das Qualitätsmanagement die verdiente Anerkennung

Teilnehmerkreis

Qualitätsmanagementbeauftragte, Prozessmanager, Beauftragte für andere Managementsysteme wie Umwelt, Energie oder Arbeitssicherheit

NEU

Prof. Dr.-Ing. Bernd Langer

16

280 €, wvib 230 €

03.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0355**



NEU

China – Lieferantenentwicklung und Qualitätssicherung

Geschäftsbeziehungen erfolgreich aufbauen und weiterentwickeln

Wulf Zeller

16

550 €, wwib 395 €

15.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0302**

Die termingerechte Lieferung von Produkte in der gewünschten Qualität ist die Voraussetzung für Kundenzufriedenheit und Markterfolg. Viele Unternehmen kaufen inzwischen in China ein und merken dabei, dass die völlig andere Kultur und die große Entfernung für die Kommunikation mit den Lieferanten eine besondere Herausforderung darstellt. Die richtigen Kenntnisse und Vorbereitungen im Lieferantenmanagement, der Qualitätssicherung und im Einkauf helfen bei der Vermeidung von Fehlerkosten, Lieferverzögerungen und Reklamationen. Die Teilnehmer profitieren von den langjährigen praktischen Erfahrungen des Dozenten, der die kulturellen Unterschiede klar vermittelt.

Nutzen

Die Teilnehmer lernen, wie man mit chinesischen Lieferanten umgeht, um eine Geschäftsbeziehung erfolgreich aufzubauen und zu intensivieren. Sie werden für die Unterschiede der Kulturen zwischen China und Deutschland sensibilisiert. Die bewusste Anwendung von bewährten Techniken in Qualität und Einkauf runden das Seminar ab.

Teilnehmerkreis

Lieferantenentwicklung, Qualitätsmanagement, Qualitätssicherung, Einkauf

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wwib.de

NEU

FMEA – Vertiefung und praktische Umsetzung im Unternehmen

Aufbauseminar für eine effektive FMEA-Moderation

Karl Löffler

16

550 €, wwib 395 €

19.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0303**

Die Vorbereitung, Umsetzung und Führung des FMEA-Prozesses erfordert ein konsequentes Vorgehen und eine für die Teilnehmer motivierende Moderationsweise. Ohne Moderator gelingt es nicht, die kreative und wertvolle Expertise des FMEA-Teams zu bündeln und nachhaltige Lösungen zu finden. Das Seminar vermittelt Ihnen eine in der Praxis erprobte Vorgehensweise mit Übungen. Willkommen sind Ihre Fragen aus der betrieblichen Praxis zu bisherigen Schwierigkeiten in der Umsetzung. Der Dozent, der selbst regelmäßig für mittelständische Unternehmen FMEA-Teams moderiert, zeigt zudem den Weg von den branchenunabhängigen FMEA-Grundlagen zu der in der Automobilzulieferkette angewandten AIAG-VDA- Methodik.

Nutzen

Die Teilnehmer sind in der Lage, in ihrem Unternehmen nachhaltige FMEA-Prozesse zu installieren, aktiv zu gestalten, die betreffenden Fachabteilungen kompetent zu beraten und letztlich die FMEA Workshops effizient zu moderieren. Sie kennen die weitere Vorgehensweise nach der VDA/AIAG Methode.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung, der Produktentwicklung und Prozessplanung, die FMEA-Teams führen und moderieren.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wwib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wwib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Innovation durch Akustikanalyse und Mustererkennung

Grundlagen der Akustischen Prüftechnik

Qualitätsbeurteilung und Qualitätssicherung profitieren zunehmend von Fortschritten in der Analysetechnik. Das Seminar führt in die Grundlagen der akustischen Prüftechnik ein und zeigt Möglichkeiten ihrer Anwendung in der Industrie. Die Analyse akustischer Signale verbessert die Prüfung von elektronischen und elektromechanischen Komponenten, wie zum Beispiel Elektromotoren, Getrieben, Pumpen oder Stellantrieben in der Montagelinie. Auch in der Medizintechnik, Gebäudetechnik und bei Haushaltsgeräten bietet die akustische Prüftechnik innovative Möglichkeiten. Mustererkennung in Kombination mit KI-Verfahren kann zum Beispiel die Trends beim industriellen Condition Monitoring unterstützen.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wwib.de

Nutzen

Einführung in die Grundlagen der Analyse von akustischen Signalen. Vermittlung von Kenntnissen zur Anwendung und Nutzung der akustischen Prüftechnik in der Praxis (Entwicklung und Fertigung). Aktueller Stand von Mustererkennungsverfahren zur Analyse und Bewertung von akustischen Signalen.

Teilnehmerkreis

Qualitätssicherung, Qualitätsmanager, Prüftechniker, Prozessplaner, Industrial Engineering, Produktentwickler

NEU

Jörg Ritter

16

550 €, wwib 395 €

12.10.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0311**

RECHNUNGSWESEN

NEU

Dr. Carola Rinker

16

400 €, wvib 250 €

10.11.

09:00–12:00 Uhr

Bestell-Nr. **21-0551**

Aktuelles aus der Rechnungslegung

Änderungen des Jahressteuergesetzes 2021

Alle Jahre wieder – gibt es Veränderungen sowohl im Handelsrecht als auch im Steuerrecht, die beim Jahresabschluss berücksichtigt werden müssen. Informieren Sie sich kompakt über die neuen Regelungen, die für den anstehenden Jahresabschluss gültig sind: Lernen Sie die Auswirkung auf Ihre Buchhaltung kennen, und erfahren Sie, wie Sie diese umsetzen. Mit vielen Praxisbeispielen werden die Veränderungen auf die Rechnungslegungspraxis aufgezeigt.

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de



Nutzen

Das Online-Seminar vermittelt einen kompakten Überblick über die genannten Änderungen im Bereich Rechnungswesen. Die Inhalte werden praxisorientiert dargestellt, so dass die Teilnehmer anschließend in der Lage sind, die Änderungen bei der Erstellung kommenden Jahresabschlüsse zu berücksichtigen.

Teilnehmerkreis

Leiter und Mitarbeiter aus den Bereichen Finanz- und Rechnungswesen und Controlling.

Elektronik statt Papier

Elektronischer Rechnungsaustausch und elektronische Archivierung

Aktuelle Entwicklungen zeigen, dass immer mehr Unternehmen Rechnungen auf elektronischem Wege austauschen und elektronische Archivierungsverfahren einführen mit dem Ziel, Prozesse zu optimieren und Kosten zu minimieren. Um die Vorteile nutzen zu können, müssen die Unternehmen ihre betrieblichen Abläufe und Kontrollverfahren rechtzeitig anpassen und gleichzeitig auch die Anforderungen des Gesetzgebers und der Finanzbehörden berücksichtigen.

Frank Wolf

+49 761 4567-460, ra.wolf@wvib-recht.de

Nutzen

Das Seminar veranschaulicht den Teilnehmern, welche Anforderungen seitens des Gesetzgebers und der Finanzbehörden beim elektronischen Rechnungsaustausch und der elektronischen Archivierung zu erfüllen sind. Ziel des Seminars ist es, die geltenden gesetzlichen Anforderungen an die Ordnungsmäßigkeit der elektronischen Rechnung darzustellen (insb. in Bezug auf die Vorsteuerthematik), die Anforderungen an eine reversionssichere Archivierung zu erläutern und Hinweise für die Umsetzung und Einführung zu geben.

Teilnehmerkreis

Unternehmensinhaber, Geschäftsführer, Controller, Beschäftigte (Leiter) des Rechnungswesens, IT-Leiter

Jens Pfeifer

Sarah Engel

16

280 €, wvib 230 €

22.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0426**

Finanzbuchhaltung – Auffrischung und Vertiefung

Buchen von Anschaffungskosten, der Kauf von geringwertigen Wirtschaftsgütern, Anzahlungen, Rückstellungen aber auch das korrekte Verbuchen von Geschenken, die nur begrenzt abzugsfähig sind, sind anspruchsvolle Sachverhalte, die korrekt gebucht werden müssen. In diesem Kurs werden solche komplexeren Buchungen wiederholt und auch aus steuerlicher Sicht betrachtet. Auf Wunsch der Teilnehmer können auch weitere spezielle Buchungsthemen besprochen werden. Für die Teilnahme am Seminar sind Grundkenntnisse der Finanzbuchhaltung erforderlich.

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer haben vertiefte Kenntnisse in der Bewertung und Verbuchung von Geschäftsvorfällen. Sie können auch komplexe Geschäftsvorfälle sicher buchen. Die Teilnehmer können die Wirkung von Buchungen auf den Jahresabschluss beurteilen.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus dem Bereich Finanzen- und Rechnungswesen

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Kaufmännische Grundlagen

Bilanz, GuV und kaufmännische Kennzahlen

In der modernen Berufswelt ist interdisziplinäres und abteilungsübergreifendes Wissen Voraussetzung für erfolgreiches Arbeiten. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind nicht mehr ausschließlich mit fachspezifischen Problemstellungen konfrontiert, sondern müssen auch in der Lage sein, wirtschaftliche Aspekte in ihrer Meinungsfindung mit einzubeziehen. Um betriebswirtschaftliche Daten und deren Auswirkungen richtig bewerten zu können, sind kaufmännische Grundlagen aus dem Finanz- und Rechnungswesen von zentraler Bedeutung. Das Verstehen dieser Zusammenhänge ist notwendig für wirtschaftlich verantwortungsvolles Handeln.

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Nutzen

Sie kennen die Grundlagen der Betriebswirtschaft, die zur Sicherung des Unternehmenserfolges notwendig sind. Verständlich und kompakt werden die relevanten Zusammenhänge dargestellt, die Ihnen das betriebswirtschaftliche Funktionieren eines Unternehmens verdeutlichen.

Teilnehmerkreis

Fachkräfte sowie Nachwuchskräfte aus allen Unternehmensbereichen ohne kaufmännische Vorkenntnisse, die Basiswissen über betriebswirtschaftliche Zusammenhänge erlernen und verstehen möchten.

Prof. Dr. Stefan Schröder

16

550 €, wvib 395 €

25.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0178**

✓ Meine Kontakte
 ✓ Meine Termine
 ✓ mywvib

Mein Verlauf
Markus Vatter
 CEO, SWK
 publiziert in Chat-Erfa
 Mit der neuen App hat man sein persönliches wvib-Netzwerk immer dabei: Kontakte, Erfas, Termine, Dokumente, Fotos – alles und immer überall griffbereit.
 Interessant | Kommentieren

Sari Meicher
 HR-Managerin SWK
 publiziert in wvib-Akademie
 Vor, während oder nach meinem Seminar – mit der neuen App bin ich sofort vernetzt. wvib-Akademie to go!
Führungskolleg – Fit für neue Herausforderungen
 Teil 1: Vision und Strategie – eine Chance für den Mittelstand
 Erkenne die Vision
 Strategie
 Sparten
 Akteure
 Umsatz

wvib
 mywvib

Die App der Schwarzwald AG
 Laden im App Store | GET IT ON Google Play

Die brandneue App – Der digitale Zwilling der Schwarzwald AG
wvib
 mywvib
Gratis Download im App Store oder bei Google Play
 Keine Zugangsberechtigung erhalten? Schreiben Sie uns eine E-Mail: mywvib@wvib.de

STEUERRECHT (UNTERNEHMENSBESTEUERUNG)

Achtung Betriebsprüfung

Kritische Bereiche und Sachverhalte aus der Praxis

Claudio Philipp Schmitt
 Florian Huschka
 16
 495 €, wvib 345 €
 23.11.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0467**

Mittelständische Unternehmen unterliegen in regelmäßigen Abständen einer steuerlichen Betriebsprüfung. Aufgrund besserer technischer Möglichkeiten und zunehmender Spezialisierung auf Seiten der Finanzverwaltung rücken, neben bekannten Betriebsprüfungsfeldern, verstärkt neue Gebiete in den Fokus der Prüfung. Eine strukturierte Analyse der Risikobereiche erspart unliebsame Überraschungen.

Nutzen

Zur Vorbereitung auf die kommende steuerliche Betriebsprüfung werden die Teilnehmer anhand ausgewählter Sachverhalte aus der Praxis für kritische Bereiche sensibilisiert. Gleichzeitig ist somit die Möglichkeit gegeben, noch nicht umgesetzte Geschäftsvorfälle und Gestaltungen rechtzeitig auf steuerliche Risiken hin zu untersuchen und ggf. anzupassen.

Frank Wolf

+49 761 4567-460, ra.wolf@wvib-recht.de

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Beschäftigte (Leiter) des Rechnungswesens und Mitarbeiter (Leiter) im Controlling, Syndikuststeuerberater, Ansprechpartner der Betriebsprüfer

Aktuelle Lohnsteuer 2021

Alle Änderungen und Ergänzungen

Sebastian Looser
 24
 300 €, wvib 250 €
 26.01.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0419**

Der Gesetzgeber, die Rechtsprechung und die Steuerverwaltung haben im Lohnsteuerbereich wiederum eine Vielzahl von gesetzlichen Neuregelungen mit Wirkung ab 01.01.2021 geschaffen, über die Sie sich unbedingt informieren sollten. Nur so verschaffen Sie sich Rechtssicherheit und vermeiden Nachforderungen durch das Finanzamt.

Nutzen

Ziel des Seminars ist, dass die Teilnehmer die Informationen erhalten, die für den Steuerabzug vom Arbeitslohn im Jahr 2021 bei der Lohnabrechnung neu zu beachten sind.

28.01.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0420**

Teilnehmerkreis

Leiter und Mitarbeiter der Lohn- und Gehaltsabrechnung

01.02.
 Karlsruhe
 Bestell-Nr. **21-0421**

Frank Wolf

+49 761 4567-460, ra.wolf@wvib-recht.de



Grundlagen Umsatzsteuer

Auffrischung und aktuelle Themen

Susanna Böttcher
 Thomas Drescher
 16
 550 €, wvib 395 €
 08.06.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0435**

Die korrekte umsatzsteuerliche Behandlung von empfangenen und erbrachten Leistungen stellt einen Risikoschwerpunkt für jeden Unternehmer dar. Werden Geschäftsvorfälle falsch eingeordnet, droht die Versagung des Vorsteuerabzuges, bzw. die nachträgliche Entrichtung von Umsatzsteuer an den Fiskus. Die Auswirkungen können im Einzelfall gravierend sein.

Nutzen

Das Seminar führt systematisch durch die Grundlagen des Umsatzsteuerrechts und hilft den Teilnehmern, bestehende Geschäftsvorfälle im Unternehmen richtig zu beurteilen und kritisch zu hinterfragen. Gleichzeitig ist somit die Möglichkeit gegeben, noch nicht umgesetzte Geschäftsvorfälle und Gestaltungen rechtzeitig auf steuerliche Risiken hin zu untersuchen und ggf. zu optimieren.

Frank Wolf

+49 761 4567-460, ra.wolf@wvib-recht.de

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Mitarbeiter des Rechnungswesens, im Vertrieb, Einkauf und Controlling zum Einstieg, Auffrischung und Vertiefung

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Internationale Betriebsstätten in der Unternehmenspraxis

Aktuelle Problembereiche und praktische Lösungswege

Aufgrund der Entwicklungen im Bereich der Betriebsstätten werden in der Unternehmenspraxis immer häufiger bewusst oder sogar unbewusst Betriebsstätten begründet. Infolge der derzeit gültigen gesetzlichen Regelungen führt dies bei den betroffenen Unternehmen zu enormen Herausforderungen mit konkretem Handlungsbedarf. Unter der Berücksichtigung der Änderungen durch die Umsetzung des Authorized OECD Approach (AOA) werden Betriebsstätten nunmehr mit Tochtergesellschaften gleichgestellt. Daraus resultieren komplexe Gewinnermittlungsvorschriften. Daneben haben Betriebsstätten auch die Verrechnungspreisvorschriften zu beachten, die mittlerweile ein Standardthema in Betriebsprüfungen sind.

Frank Wolf

+49 761 4567-460, ra.wolf@wvib-recht.de

Nutzen

Unter Berücksichtigung der aktuellen Gesetzgebung im internationalen Umfeld erhalten Sie einen Überblick über die Betriebsstättenbegründung, die steuerlichen Gewinnermittlungsvorschriften, die Anforderungen in konkreten Betriebsstättenkonstellationen sowie Hinweise zur Bestimmung fremdüblicher Verrechnungspreise bei fiktiven Geschäftsvorfällen.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Beschäftigte (Leiter) Rechnungswesen, Mitarbeiter (Leiter) Controlling.

Claudio Philipp Schmitt

Anna Kupprion

16

550 €, wvib 395 €

08.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0444**

08.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0444**

Internationale Verrechnungspreise

So erstellen Sie prüfungssichere Dokumentationen

Für international tätige Unternehmen ist die Festlegung der konzerninternen Verrechnungspreise mittlerweile einer der wichtigsten Bausteine der Steuergestaltung. Die Überprüfung der Angemessenheit von Verrechnungspreisen ist zunehmend Schwerpunkt der Betriebsprüfungen im In- und Ausland. Eine ordentliche und lückenlose Dokumentation ist daher unverzichtbar.

Frank Wolf

+49 761 4567-460, ra.wolf@wvib-recht.de

Nutzen

Das Seminar richtet sich an Unternehmen, die sich mit dem Thema Internationale Verrechnungspreise beschäftigen. Nach einer kurzen Auffrischung der rechtlichen Grundlagen und der Verrechnungspreismethoden wird eine Diskussion über den Inhalt und Umfang einer Verrechnungspreisdokumentation stattfinden. Hierbei werden aktuelle und kritische Bereiche der Verrechnungspreisdokumentation beleuchtet und Lösungsmöglichkeiten vorgestellt.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Beschäftigte (Leiter) des Rechnungswesens und Mitarbeiter (Leiter) im Controlling.

Claudio Philipp Schmitt

Anna Kupprion

16

550 €, wvib 395 €

17.05.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0434**

17.11.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0463**

Lohnsteuer kompakt

Die Fehler von heute kosten morgen Ihr Geld!

Der Problembereich "Lohnsteuer" spielt bei der Personalabrechnung eine überragend wichtige Rolle. Er ist durch eine Vielzahl komplizierter Details und Einzelregelungen gekennzeichnet, die sich durch Gesetzesänderungen, neue Verwaltungsschreiben und Gerichtsentscheidungen ständig und schnell wandeln. Die Anfälligkeit für teure Fehler ist hoch. Wer Personal von Unternehmen abrechnet, muss deshalb bei der Lohnsteuer in rechtlicher und abrechnungstechnischer Hinsicht absolut "sattelfest" sein.

Frank Wolf

+49 761 4567-460, ra.wolf@wvib-recht.de

Nutzen

Im Seminar werden sowohl die Grundlagen, als auch die aktuellen Änderungen im Lohnsteuerrecht besprochen.

Teilnehmerkreis

Leiter/Mitarbeiter im Controlling, kaufmännische Leiter, Lohn- und Personalbüro

Sven Bechthold

16

1100 €, wvib 790 €

26.04.-27.04.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0432**

Reisekosten richtig abrechnen in 2021

Ihre steuerrechtliche Behandlung

Sven Bechthold

 24
 550 €, wvib 395 €
 19.01.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0416**

 25.01.
 Karlsruhe
 Bestell-Nr. **21-0417**

Die Fehler von heute kosten morgen viel Geld. Dieser Grundsatz gilt auch bei der Abrechnung von Geschäftsreisen. Mitarbeiter, die fundiertes Wissen haben und dieses Wissen auf dem neuesten Stand halten, machen keine Fehler. Mit diesem Seminar erreichen Sie dieses Ziel.

Nutzen

In diesem Seminar werden die Grundlagen auf der Basis der aktuell geltenden Gesetzeslage unter Berücksichtigung aktueller Verwaltungsanweisungen verständlich und praxisgerecht dargestellt. Die Teilnehmer erhalten einen kompletten Überblick, um Reisekostenabrechnungen erstellen, bearbeiten und prüfen zu können. Das Skript enthält zu allen wichtigen Themen zahlreiche Beispielfälle mit Musterlösungen.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter der Personalabteilung, Lohn- und Gehalts-sachbearbeiter.

Frank Wolf

 +49 761 4567-460, ra.wolf@wvib-recht.de

Susanna Böttcher

 16
 400 €, wvib 250 €
 22.09.
 09:00–12:00 Uhr
 Bestell-Nr. **21-0461**

Umsatzsteuer 2021

Aktuelle Entwicklungen

Die zunehmende Komplexität der Liefer- und Leistungsbeziehungen, die fortschreitende Internationalisierung der Unternehmen sowie stetiger Zeit- und Kostendruck machen es nicht immer leicht, im Tagesgeschäft alle umsatzsteuerlichen Regelungen zu beachten. Fehler bei der umsatzsteuerlichen Behandlung von Geschäftsvorfällen können aber schnell teuer werden. Hinzu kommt eine Flut sich ständig ändernder Gesetze, Verwaltungsvorschriften und einhergehender Übergangsregelungen. Musste man sich früher hierauf meist nur zum Jahreswechsel einstellen, sind im zunehmenden Maße auch Änderungen im laufenden Jahr zu erkennen, zu bewerten und erforderlichenfalls auch umzusetzen. Hier gilt es den Überblick zu behalten.

Frank Wolf

 +49 761 4567-460, ra.wolf@wvib-recht.de



Nutzen

Das Online-Seminar soll den Teilnehmern den aktuellen Stand und jüngste Entwicklungen im Umsatzsteuerrecht aufzeigen. Konzentriert wird sich hierbei auf für die tägliche Unternehmenspraxis relevanten Änderungen. Problembewusstsein und praktikable Lösungsansätze für die Praxis ergeben sich oft im regen Austausch zwischen den Teilnehmern und selbstverständlich mit der Referentin, wozu Sie herzlich eingeladen sind.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Mitarbeiter aus dem Rechnungswesen, Vertrieb, Einkauf und Controlling

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

STRATEGIE

Quo Vadis – Wohin als Automotivzulieferer

Umbrüche, Chancen und Risiken im eigenen Geschäftsmodell erkennen

Im Umfeld der Automobilindustrie stehen vor allem die Themen Elektroauto und autonomes Fahren im Rampenlicht. Doch abseits der öffentlichen Debatte verändert eine ganze Reihe anderer Megatrends die Grundpfeiler der Automobilbranche. Mindestens 15 weitere Entwicklungen – in der Teilestruktur, in der Automatisierung von Funktionen wie in der Vernetzung – stellen neue Anforderungen an Zulieferer, Dienstleister und Ausrüster der Mobilitäts-Branche. Der wachsende Anteil von Elektronik und Software bringt die Zulieferer von Mechanik-Teilen unter Druck. Er öffnet aber auch die Tür für neue mechanische Funktionen. Wo ergeben sich hier Chancen, Optionen aber auch Risiken für das eigene Geschäftsmodell?

Simone Keller

+49 761 4567-340, keller@wvib.de

Nutzen

Das Seminar bietet einen Überblick über die aktuellen Umbrüche und einen tiefergehenden Einblick in die Auswirkungen. Ziel ist es, im Dschungel der Veränderungen die drei wichtigsten Umbrüche für die eigene Firma herauszufiltern und die sich daraus ergebenden Optionen, Chancen und Risiken transparent zu machen.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Business-Development und Key-Account-Manager

Hans-Andreas Fein

16

550 €, wvib 395 €

15.01.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0189**

Strategien für ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell

Business Model Canvas praxisorientiert im Mittelstand einsetzen

Amazonisierung, Pay per Use, Self-Service? Neue Geschäftsmodelle haben unsere Art zu leben und zu konsumieren stark verändert. Jetzt spüren auch Industrieunternehmen, dass die Veränderung weit in ihre bekannten Wertschöpfungsprozesse hineinreicht. Für den Mittelstand liegt der Schlüssel für den zukünftigen Erfolg im richtigen Geschäftsmodell. Mit den Geschäftsmodell-Methoden stellen Unternehmen ihr eigenes Geschäftsmodell auf den Prüfstand und erarbeiten Szenarien für neue Geschäftsmodelle. Durch den agilen Ansatz legt die interdisziplinäre Strategieentwicklung bereits den Grundstein für eine erfolgreiche Umsetzung im Unternehmen und ist dadurch gleichermaßen effizient wie effektiv.

Simone Keller

+49 761 4567-340, keller@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer lernen in dem Seminar die Grundlagen und die Anwendung der bekannten Geschäftsmodell-Methoden. In konkreten Praxisbeispielen wird der Einsatz von Business Model Canvas und Business Model Navigator auf Unternehmensebene erläutert. Dabei werden agile Methoden und klassische Strategiearbeit wirksam kombiniert.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, kaufmännische Leiter, Leiter Strategie/Business Development/Produktmanagement

Ursula Schulz

16

550 €, wvib 395 €

09.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0192**

UMWELT

Der Schnelleinstieg – Umweltmanagement ISO 14001 kompakt

Die Ziele der ISO 14001 verstehen und effizient umsetzen und auditieren

Jürgen Knopp

16

550 €, wvib 395 €

27.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0309**

Viele Unternehmen führen heute zusätzlich zum Qualitätsmanagement ein Umweltmanagementsystem ein und lassen es zertifizieren. Während die Umweltmanagementbeauftragten oft eine fundierte Ausbildung haben, fehlen Führungskräften und Experten im Unternehmen, die an der Umsetzung oder Auditierung des Umweltmanagementsystems beteiligt sind oder es in das bestehende Managementsystem integrieren wollen, das Wissen für die spezifischen Umweltaspekte. Das Seminar informiert an einem Tag kompakt über die wichtigsten Ziele der ISO 14001. Der Dozent ist selbst Umweltauditor. Er berichtet aus der Praxis und gibt Tipps und Beispiele, wie die Forderungen praxisgerecht umgesetzt und auditiert werden können.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer verstehen die Ziele der ISO 14001 sowie die Gemeinsamkeiten und Unterschiede gegenüber der ISO 9001. Durch praktische Tipps erhalten die Teilnehmer konkrete Beispiele zur Umsetzung und Auditierung in ihrem Unternehmen. Sie können mit dem Dozenten eigene Fragestellungen diskutieren und sich mit den anderen Teilnehmern austauschen.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und Experten in Unternehmen, die in der Regel nicht selbst im Umweltmanagement arbeiten, aber an der Umsetzung oder Auditierung der Anforderungen beteiligt sind. Daher eignet sich dieses Seminar auch für Qualitätsmanager oder interne Qualitätsauditoren, die die Umweltaspekte mit auditieren.

REACH Grundlagen – aktuelle Fragen und Antworten

Import, Kommunikation in der Lieferkette, SVHC Stoffe

Dr. Axel-Rüdiger Schulze

16

280 €, wvib 230 €

05.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0301**



REACH ist inzwischen mehr als 12 Jahre alt. Die Verordnung regelt in Europa die Registrierung, die Bewertung, die Zulassung und die mögliche Beschränkung von Chemikalien. Es gibt immer wieder Fragen zur praktischen Umsetzung, wie beispielsweise der Import aus nicht-EU-Ländern, wozu auch die Schweiz gehört. Dazu kommen Informationspflichten, sei es gesetzlich oder vom Kunden gefordert, in Bezug auf sogenannte SVHC Stoffe (Substances of very high Concern). Eine Checkliste, wie Unternehmen die Pflichten der Verordnung pragmatisch erfüllen können, wird vorgestellt. Die Teilnehmer können zu diesem kompakten Halbtagesseminar außerdem eigene Fragestellungen mitbringen.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die rechtlichen Anforderungen in Bezug auf REACH für Unternehmen, die nicht selbst Hersteller von Chemikalien (Stoffen) sind. Rollen wie nachgeschalteter Anwender, Importeur, Händler, Hersteller von Erzeugnissen werden beleuchtet. Schwierigkeiten in der Praxis und mögliche Lösungen werden aufgezeigt.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an alle Mitarbeiter, die mit REACH und der Beachtung der gesetzlichen Regeln zu tun haben und Grundlagenwissen benötigen.

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

RoHS 2 und die Norm EN IEC 63000

Prozesse zur Materialdeklaration effizient und rechtssicher umsetzen

Immer mehr Unternehmen müssen die Schadstoffe in ihren Produkten gegenüber ihren Kunden deklarieren. Für Komponenten und Elektrogeräte gilt die RoHS2-Richtlinie (2011/65/EU) und die dazu gehörenden Normen EN 50581 bzw. EN IEC 63000. Das Seminar informiert über die rechtlichen Anforderungen der RoHS-Richtlinie, die Technische Dokumentation nach EN 50581/EN IEC 63000 und zeigt Wege zur Umsetzung auf. Der Schwerpunkt liegt bei RoHS2, die Umsetzungsprinzipien treffen aber genauso auf Pflichten des REACH-Artikels 33 sowie auf andere stoffbezogene Anforderungen zu. Aktuelle Entwicklungen über RoHS-ähnliche Regularien im internationalen Umfeld werden dargestellt, ebenso der Stand der Verlängerungsanträge für die RoHS Ausnahmen, insbesondere für Blei. Ein Bericht aus einem mittelständischen Unternehmen, das sich intensiv mit der Umsetzung der RoHS2 Richtlinie beschäftigt, rundet das Programm ab.

Edgar Jäger

+49 761 4567-230, jaeger@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die rechtlichen Anforderungen der RoHS 2 und der harmonisierten Norm EN 50581 bzw. EN IEC 63000. Sie erfahren, wie die Risiken in Bezug auf Schadstoffe in den Produkten erfasst und bewertet werden können. Sie sehen, wie ein Schadstoffmanagementsystem aufgebaut werden kann. Möglichkeiten der Informationsbeschaffung und der Analytik, sei es intern oder durch externe Dienstleister, werden beleuchtet.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter, die mit Materialdeklarationen im Unternehmen zu tun haben, darüber Bescheid wissen müssen oder die Prozesse dafür umsetzen. Dies beginnt bei der Geschäftsführung und betrifft Entwicklung und Konstruktion, Vertrieb, Einkauf, Projektleitung, CE-Kennzeichnung, IT, Qualitätsmanagement und Umweltmanagement.

Ralph Schneider
Carsten Lang
Anne-Kathrin Nuffer

24

550 €, wvib 395 €

04.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0276**

550 €, wvib 395 €

12.10.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0312**

Infos und Anmeldung unter
www.wvib.de/akademie



SCAN ME

Info-Veranstaltung

Das CO₂-neutrale Unternehmen –
Sind Sie bereit für die
klimaneutrale Lieferkette?

25.11.2020 | Brugger GmbH Magnetsysteme, Hardt

UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Beirat für Ihr Unternehmen

Zweck, Aufgaben, Arten eines Beirats, Kompetenzen, Besetzung

Dr. Matthias Döring

16

280 €, wvib 230 €

27.04.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0408**



Das Seminar bietet Mitgliedern der Unternehmerfamilie sowie den Gesellschaftern und Gesellschafter-Geschäftsführern eine wichtige Orientierung, ob die Einrichtung eines Beirats im eigenen Unternehmen sinnvoll ist. Hierbei wird nicht nur der rechtliche Rahmen abgesteckt, sondern es wird auch auf die wirtschaftlichen und persönlichen Parameter eingegangen, die bei dieser Entscheidung von Bedeutung sind.

Nutzen

Das Seminar bietet der Unternehmerfamilie eine Entscheidungshilfe, ob und in welcher Form ein Beirat für sie Sinn macht.

Teilnehmerkreis

Mitglieder der Unternehmerfamilie, Gesellschafter und Gesellschafter-Geschäftsführer

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Beirat im Familienunternehmen

Rahmenbedingungen, Rollen, Aufgaben eines Beiratsmitgliedes

Dr. Matthias Döring

16

280 €, wvib 230 €

24.11.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0409**



Um sich professionell als Beirat in einem Familienunternehmen einbringen zu können, muss man die Unternehmerfamilie und die Besonderheiten des Unternehmens an sich kennen und auch die Interessen der Gesellschafter verstehen. Zusätzlich sollte man den rechtlichen Rahmen kennen, in dem man sich als Beiratsmitglied bzw. Beiratsvorsitzender bewegt. Neben der Vermittlung dieser Rahmenbedingungen steht der Erfahrungsaustausch der Teilnehmer im Seminar an vorderster Stelle.

Nutzen

Beiräte sollen über ihre Rechte und Pflichten aufgeklärt und über den Umfang ihrer Tätigkeiten informiert werden, wobei ein intensiver Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmern gefördert werden soll.

Teilnehmerkreis

Beiratsmitglieder und Beiratsvorsitzende

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Der Nachfolger in der Führungsrolle – Refresher

Nutzen Sie das Potential für einen gelungenen Wechsel

Marita Karle

12

650 €, wvib 495 €

16.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0014**

Im zweitägigen Seminar „Der Nachfolger in der Führungsrolle“ haben wir Weichen gestellt und Schritte festgelegt, wie Sie Ihren Weg als Nachfolger/in beschreiben wollen. Dabei haben wir Ihre Persönlichkeit, Ihre Vision, Ihre Werte und Ihr Führungsverständnis reflektiert und dies mit der jetzigen Kultur im Unternehmen abgestimmt. Der Refresher-Kurs bietet die Gelegenheit zu überprüfen, inwieweit das, was Sie sich vorgenommen haben, gelungen ist. Wo gab es vielleicht Stolpersteine oder Unerwartetes? Darüber hinaus können Themen vertieft werden, die in Ihrer täglichen Arbeit relevant waren.

Nutzen

In die Nachfolgerrolle wachsen und Ihr Unternehmen zielorientiert und authentisch führen.

Teilnehmerkreis

Teilnehmer des Seminars „Der Nachfolger in der Führungsrolle“

Frank Wolf

+49 761 4567-460, ra.wolf@wvib-recht.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Die Führungskraft als Change Manager

Veränderungen aktiv und konsequent gestalten - top down

Zu den Kernkompetenzen von Managern gehört es, komplexe und anspruchsvolle Veränderungen/Change Projekte zu steuern. Dabei gilt es, das gesamte Unternehmen mit seinen Werten, seiner Strategie, den Menschen und den Aufbau- und Ablauforganisation im Blick zu haben. Nur dann kann es gelingen, eine Veränderung mit geeigneten Prozessen zu steuern, so dass diese von den Betroffenen getragen und wirksam mit umgesetzt wird. Die Methoden im Seminar sind essentiell und eignen sich für alle Change Projekte: Von der neuen Funktion, über die Umstrukturierung, die Verlagerung, die Veränderung von Hierarchien und Zuständigkeiten bis hin zur Integration von neu erworbenen Unternehmen.

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wwib-recht.de

Nutzen

Im Seminar werden Ihnen zwei wesentliche Methoden vermittelt, um eine rasche und umfangreiche Sicht auf Ihre Veränderungsvorhaben zu haben. Sie erfahren, wie Sie Veränderungsprozesse steuern, so dass diese wirksam sind. Die Zusammenarbeit erfolgt an einem Praxisbeispiel der Teilnehmer.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführung, Führungskräfte und alle, die im Unternehmen Change Projekte verantwortlich leiten

Marita Karle

12

€ 650 €, wwib 495 €

17.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0324**

Haftung des GmbH-Geschäftsführers

Update - Besondere Haftungsrisiken, Rechte und Pflichten

Der Geschäftsführer vertritt die GmbH nach außen und ist insofern einem erhöhten Haftungsrisiko ausgesetzt. Besondere Haftungsrisiken ergeben sich für den Geschäftsführer in der Krise der GmbH. Außerdem kommt eine persönliche Inanspruchnahme des Geschäftsführers im Rahmen der Produkthaftung und für Umweltschäden in Betracht. Aber auch jenseits der Stellung des Geschäftsführers im Geschäftsverkehr muss dieser wissen, welche Rechte und Pflichten er im Innenverhältnis hat. Die Haftung der GmbH ist grundsätzlich auf ihr Stammkapital beschränkt. Wegen dieses Privilegs der Haftungsbegrenzung stellen das GmbH-Gesetz und die Rechtsprechung strenge Anforderungen an Gesellschafter sowie Geschäftsführer zur Aufbringung und Erhaltung des Stammkapitals.

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wwib-recht.de

Nutzen

Ziel des Seminars ist es, anhand von zahlreichen Beispielen und Fallstudien aus der Praxis einen umfassenden Überblick über die für den GmbH-Geschäftsführer bestehenden Haftungsrisiken zu geben. Dies soll Sie in die Lage versetzen, die mit der Stellung des Geschäftsführers verbundenen Haftungsrisiken zu erkennen und zu vermeiden.

Teilnehmerkreis

GmbH-Geschäftsführer, Personalleiter, Führungspersonen aller betrieblichen Bereiche, die sich auf eine Geschäftsführerposition vorbereiten.

Thomas Zürcher

Dr. Thorsten Schleich

12

€ 650 €, wwib 495 €

05.10.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0501**

Industriebau heute – Umbau, Erweiterung, Neubau

Von der Beratung über Funktion und Aussehen bis zum Energiekonzept und der Realisierung

Christopher Höfler

Johannes Müller

16

550 €, wvib 395 €

26.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0210**

Optimierte Prozessabläufe für Produktion und Verwaltung, Standortoptimierung unter Berücksichtigung zukünftigen Wachstums, ein Erscheinungsbild passend zur Corporate Identity, ein zukunftsfähiges Energiekonzept, termingerechte Fertigstellung, Einhaltung des Kostenbudgets und Reduzierung der Betriebskosten – unterschiedlichste Anforderungen wollen betrachtet werden, wenn Unternehmen heute erweitern oder neu bauen. Das Seminar gibt einen Überblick über den typischen Planungsablauf bei einem Industriebauprojekt und zeigt die Möglichkeiten der baulichen Entwicklung anhand eines Masterplans auf.

Klaus Heuberger

+49 761 4567-210, heuberger@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer lernen die wichtigsten Faktoren kennen, die für die grundlegenden Entscheidungen bei einem Um- oder Neubau notwendig sind. Sie erkennen den gegenseitigen Einfluss von Funktion, Gestaltung, Wirtschaftlichkeit und Ökologie. Die Referenten vermitteln typische Planungs- und Realisierungsabläufe. Informationen zu rechtlichen Aspekten runden den Inhalt ab. Einzelne Themen werden anhand konkreter Beispiele in Kleingruppen vertieft.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer und leitende Mitarbeiter von Unternehmen, die sich mit Erweiterungsgedanken befassen oder einen Neubau planen und die Möglichkeiten der baulichen Entwicklung anhand eines Masterplans genauer betrachten möchten.

INHOUSE –
WEITERBILDUNG
ZUGESCHNITTEN AUF
IHRE FIRMENINTERNEN
WÜNSCHE UND
FRAGESTELLUNGEN.

Holen Sie sich
die Akademie
direkt ins Haus!
Alle unsere
Seminarthemen
sind auch Inhouse
buchbar.



Kontakt:
Julia Jauch
Tel. 0761 4567-501
jauch@wvib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

UNTERNEHMENS-KOMMUNIKATION

ABC erfolgreicher Mitarbeiter-Kommunikation

Wertschöpfung durch zielgerichteten Dialog im Unternehmen

Mitarbeiter sind ein Aktivposten für Unternehmen – nicht nur als wesentlicher Teil der Leistungserstellung, sondern auch als Kommunikatoren innerhalb und außerhalb des Unternehmens. Sie transportieren das Image des Unternehmens und vermitteln es positiv... oder eben nicht. Hier fängt erfolgreiche interne Kommunikation an: Unternehmensstrategien können nur so gut umgesetzt werden, wie die Mitarbeiter sie kennen und sich bewusst für sie einsetzen. Kommunikationsstrategie gewinnt deshalb immer mehr an Bedeutung – auch angesichts der Tatsache, dass mit fortschreitender Digitalisierung die Grenzen zwischen interner und externer Kommunikation zusehends verschwinden.

M Marie Wessler

+49 761 4567-470, ra.wessler@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer des Seminars lernen die Bedeutung und die wichtigsten Werkzeuge der internen Kommunikation kennen. Sie können interne Kommunikationsprozesse aufsetzen und Kommunikationsmaßnahmen in diesem Bereich planen, strukturieren und umsetzen.

Teilnehmerkreis

Inhaber kleinerer und mittlerer Unternehmen, Assistenten der Geschäftsleitung, Verantwortliche für PR, Unternehmenskommunikation und Marketing.

M Mareike Mohr

16

550 €, wvib 395 €

29.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0534**

Bootcamp XING & LinkedIn

Selbstdarstellung, Kontaktanbahnung und Content Marketing in Business-Netzwerken



Sie sind bereits seit einiger Zeit XING- und/oder LinkedIn-Mitglied, aber noch nicht zufrieden mit Ihrem persönlichen Profil? Sie haben das Gefühl, die Möglichkeiten der Plattformen nur unzureichend zu nutzen? Dann buchen Sie jetzt drei Stunden geballtes Social-Media-Know-how. Legen Sie damit das Fundament für echten Erfolg in diesen Business-Netzwerken. Im Online-Seminar erfahren Sie, was ein professionelles XING-/LinkedIn-Profil ausmacht und lernen, welche Möglichkeiten Ihnen zur Verfügung stehen, um Ihre Zielgruppen ausfindig zu machen. Auch die Frage, welche Inhalte für welches Netzwerk geeignet sind und wie bzw. wo Sie diese am besten veröffentlichen, wird beantwortet.

M Manfred Kastel

Nutzen

In diesem Online-Seminar erfahren Sie wie Sie ein XING-/LinkedIn-Profil mit magnetischer Wirkung gestalten. Wie Sie die Suchfunktionen beider Plattformen optimal ausreizen. Warum Sie dank XING und LinkedIn nie wieder Kaltakquise betreiben müssen und wie Sie Ihr Content Marketing mithilfe von XING und LinkedIn vorantreiben.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Marketing- und Vertriebsverantwortliche, Öffentlichkeitsarbeiter

+49 761 4567-320, kastel@wvib.de

M Constanze Wolff

16

400 €, wvib 250 €

16.03.

09:00–12:00 Uhr

Bestell-Nr. **21-0564**

E-Mails schreiben im Geschäftsverkehr

Persönlich, wertschätzend und mit Gespür für den Moment

Die modernen Kommunikationsmedien haben einen starken Einfluss auf die Qualität unserer Beziehungen und Kontakte. Jeder Mensch wünscht sich Wertschätzung und Anerkennung auch im beruflichen Austausch. E-Mail und Co. bergen die Gefahr der „Beiläufigkeit“, die echtes Interesse am Anderen schmälern. Doch gerade in digitalen Zeiten ist ein positiver Schreibstil wichtig, wenn Sie Vertrauen in Ihren Geschäftsbeziehungen aufbauen möchten. Das Seminar bietet hierfür wertvolle Praxistipps.

M Marie Wessler

+49 761 4567-470, ra.wessler@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer erfahren, wann eine E-Mail oder der persönliche Kontakt am Telefon angebracht ist. Dabei geht es darum, die Geschäftskorrespondenz zu optimieren. Ziel ist es, die eigene Firma wirkungsvoll zu repräsentieren und mit Kunden gekonnt zu kommunizieren. Die Teilnehmer erhalten Praxistipps für professionelle und zeitgemäße E-Mails.

Teilnehmerkreis

Alle, die beruflich viel per E-Mail kommunizieren, in Kunden- und Außenkontakt stehen und ihre digitale Kommunikation zeitgemäß gestalten möchten.

M Gabriele Renz

16

550 €, wvib 395 €

09.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0455**

NEU

Frischer Content für Social-Media-Kanäle

Soziale Medien effektiv nutzen

Constanze Wolff

16

550 €, wvib 395 €

10.11.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0262**

Ihre Kunden sind digital – und zunehmend über mehrere Kanäle erreichbar. Längst ist Social Media kein Hype mehr, sondern ein must have in der modernen Unternehmenskommunikation. Kunden, Interessenten, Partner, Redaktionen und Multiplikatoren lassen sich über Soziale Netzwerke erreichen. Unternehmenspräsenzen im Social Web erfordern vor allem eins: Ständig frischen Content! Das Echtzeitweb lebt schnell. Via Blog, Twitter, Foren und Netzwerke müssen die Kommunikationsexperten regelmäßig die Unternehmensflagge hissen, um in den Köpfen der Zielgruppe präsent zu bleiben. Die Themen müssen den Kanälen angepasst werden und dürfen vor allem nicht ausgehen.

Isabel Lais

+49 761 4567-310, lais@wvib.de

Nutzen

Das Seminar bietet einen Einblick in die Potentiale der Social Media-Nutzung. Neben den Basisfakten zu den wichtigsten Kanälen werden Nutzung, Trends und Beispiele anschaulich dargelegt. Welche Möglichkeiten bieten die Kanäle in der Praxis? Wie nutzen Sie diese optimal für Ihren Content und Ihre Zielgruppe? Wie entwickeln Sie eine sinnvolle Content-Strategie? Wie schaffen Sie es, für Ihre Kunden im B2B und B2C relevant zu sein? Wie können Sie diese Aufgaben in Ihrem Unternehmensalltag bewältigen?

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter von Presse- und Kommunikationsabteilungen in Unternehmen

NEU

In einem Tag zum XING- & LinkedIn-Profi(I)

Online-Social-Business-Netzwerke erfolgreich nutzen

Constanze Wolff

16

550 €, wvib 395 €

19.05.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0346**

Sie sind bereits seit einiger Zeit XING- und LinkedIn-Mitglied, aber noch nicht zufrieden mit Ihren Profilen? Sie haben das Gefühl, die Möglichkeiten der Plattformen nur unzureichend zu nutzen? Dann buchen Sie jetzt einen Tag geballtes Social-Media-Know-how. Sie erarbeiten unter professioneller Anleitung Ihr persönliches XING- und LinkedIn-Profil und lernen, wie Sie mit diesen Profilen zielführend agieren – von der gezielten Anbahnung neuer Kontakte bis zur Verbreitung eigener und fremder Inhalte. Das Gelernte wird unmittelbar am eigenen Rechner in die Praxis umgesetzt.

Manfred Kastel

+49 761 4567-320, kastel@wvib.de

Nutzen

In diesem Seminar erfahren Sie ...

- wie Sie ein XING-/LinkedIn-Profil mit magnetischer Wirkung gestalten
- wie Sie die Suchfunktionen beider Plattformen optimal ausreizen
- warum Sie dank XING und LinkedIn nie wieder Kaltakquise betreiben müssen
- wie Sie Ihr Content Marketing mithilfe von XING und LinkedIn vorantreiben

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Öffentlichkeitsarbeiter, Marketing- und Vertriebsverantwortliche, die Ihre Profile direkt vor Ort aufpeppen möchten.

Journalistisches Schreiben und Storytelling

Verführen Sie Ihre Leser mit der Kraft des Erzählens

Dr. Gerd Kalkbrenner

16

550 €, wvib 395 €

16.11.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0263**

Manchmal muss es mehr sein als die knappe Unternehmens- oder Produktnachricht: Eine packende Erfolgsgeschichte für den Mitarbeiternewsletter. Ein unterhaltsamer Anwenderbericht für die Fachzeitschrift. Oder ein kleines Feature fürs Kundenmagazin oder das Intranet. Wie's geht, lernen Sie in diesem Seminar. Sie beschäftigen sich mit den Gesetzen des Storytelling und erfahren, wie Sie unterhaltsame und emotionale Texte systematisch aufbauen. Im Wechsel von Zuhören und Üben erarbeiten Sie abwechslungsreiche Texte. Das Seminar eignet sich auch, um Textideen, Entwürfe und Texte der Teilnehmer zu diskutieren und zu optimieren.

Isabel Lais

+49 761 4567-310, lais@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer erfahren, wie man die richtigen Geschichten findet, sie aufschreibt und in der PR und Unternehmenskommunikation optimal einsetzt.

Teilnehmerkreis

Inhaber mittelständischer Unternehmen, Assistenten der Geschäftsleitung, Mitarbeiter im Bereich interner und/oder externer Kommunikation, PR, Pressearbeit.

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Moderne Online-Kommunikation I

Strategie, Website und SEO

Der Digitale Wandel schreitet unaufhaltsam voran und stellt fast alle Unternehmen vor große Herausforderungen. Dies betrifft nicht nur jene Unternehmen bei denen die digitale Transformation kräftig am eigenen Geschäftsmodell rüttelt, sondern auch all jene, die heute mehr denn je online präsent sein müssen. Doch moderne Online-Kommunikation von heute hat mit den Web-Visitenkarten von einst nichts mehr gemeinsam. Die (R) Evolution der Website hat dazu geführt, dass Websites von heute eierlegende Wollmilchsäue sein müssen: Imageinstrument, Unternehmensbroschüre, Produktkatalog, E-Shop, Serviceplattform, Leadmaschine, Marken- und Employer-Branding-Botschafter, international, mobiloptimiert, „social“, sicher und selbstverständlich SEO-optimiert. Ach ja: Schnittstellen zu PIM, CRM und ERP sowie Content-Marketing müssen sie natürlich auch leisten. Zeit für einen Status Quo und die Frage, was Websites heute und in Zukunft leisten müssen.

Isabel Lais

+49 761 4567-310, lais@wvib.de

Nutzen

Dieses Seminar versorgt Sie mit allem, was für eine attraktive Unternehmenswebsite wichtig ist. In einer Mischung aus Seminar, Workshop, Best-Practise-Beispielen und dem gegenseitigen Erfahrungsaustausch erhalten Sie einen detaillierten Einblick in die Themen Website-Strategie, User Centered Design mit Personas, Anforderungen an Websites von heute und morgen, E-Shop-Integration, Internationale Websites, Content-Strategie sowie Suchmaschinenoptimierung (SEO).

Teilnehmerkreis

Geschäftsführung, Vertriebs- und Marketingleitung mittelständischer und großer B2B- und B2C-Unternehmen sowie Mitarbeitende aus den Abteilungen Marketing/ Online-Marketing und Vertrieb.

Oliver Schmitt

16

550 €, wvib 395 €

10.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0191**

13.04.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0205**

Moderne Online-Kommunikation II

Online Marketing

Lange stand für viele Unternehmen der Ausbau bzw. der Relaunch der eigenen Website oder des eigenen E-Shops im Vordergrund. Doch nun fällt vielen auf, dass alleine durch die Website und eine vielleicht damit einhergehende Suchmaschinenoptimierung (SEO) nur begrenzt neue Interessenten, Käufer, Nutzer und Stellensuchende auf die eigene Website gelockt werden. Höchste Zeit durch zielgerichtetes Online-Marketing Ihre Reichweite deutlich auszubauen, Ihre Online-Kommunikation strategisch auszurichten und auch Ihr Marketing-Team so aufzustellen, dass sie den Anforderungen von heute und morgen gerecht werden.

Isabel Lais

+49 761 4567-310, lais@wvib.de

Nutzen

Dieses Seminar versorgt Sie mit allem, was für die Steigerung Ihrer Online-Reichweite wichtig ist. In einer Mischung aus Seminar, Workshop, Best-Practise-Beispielen und dem gegenseitigen Erfahrungsaustausch erhalten Sie einen umfangreichen Überblick zum Status Quo des Online-Marketings. Sie lernen alle wichtigen Kanäle kennen und erfahren, wie Sie die für Ihr Unternehmen relevanten Kanäle identifizieren können. Themen sind: Customer-Journey-Analyse, E-Mail-Marketing, Suchmaschinenmarketing (SEM), Social-Media-Marketing, Content-Marketing, Influencer-Marketing, Online-Marketing für Employer Branding, Marketing Automation und Leadgenerierung.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführung, Vertriebs- und Marketingleitung mittelständischer und großer B2B- und B2C-Unternehmen sowie Mitarbeitende aus den Abteilungen Marketing/ Online-Marketing und Vertrieb.

Oliver Schmitt

16

550 €, wvib 395 €

10.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0193**

18.05.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0238**

Professionell schreiben für Online

Optimal und effektiv für Internet-User und Suchmaschine texten

Constanze Wolff

16

550 €, wvib 395 €

18.05.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0241**

Vom Flyer bis zur Website, vom Kundenmagazin bis zur Facebook-Seite: Ohne das geschriebene Wort geht in der Unternehmenskommunikation nichts. Doch was unterscheidet eine dröge Bleiwüste von einem Text, der den Leser in Sekundenschnelle fesselt und dauerhaft bei der Stange hält? In diesem Workshop erfahren Sie, welche Faktoren über den Erfolg oder Misserfolg eines Textes entscheiden und wie Sie Online-Texte erstellen, die zum Anklicken und Weiterlesen animieren. Und der Clou daran: Das Gelernte wird unmittelbar und anhand Ihrer individuellen Texte in die Tat umgesetzt. Sie werden schreiben, schreiben, schreiben!

Isabel Lais

+49 761 4567-310, lais@wvib.de

Nutzen

In diesem Workshop erfahren Sie was einen Online- von einem Offline-Text unterscheidet, mit welcher Sprache Sie in beiden Welten punkten, wie Sie mit der Gliederung eines Textes Einfluss auf den Lesefluss nehmen, welche Inhalte Ihre Leser vom Hocker reißen und wie Sie diese nutzenorientiert aufbereiten, wie Sie nicht nur den Leser, sondern auch die Suchmaschinen glücklich machen.

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte, die regelmäßig Inhalte für On- und Offline-Medien erstellen müssen. Mitarbeiter, die die Angst vor dem weißen Blatt oder dem leeren Bildschirm ablegen und die Qualität Ihrer Texte verbessern wollen.

Social Media – So treten Sie rechtssicher auf!

Rechtsthemen rund um Website, Facebook, XING und Co.

Dr. Oliver Meyer-van Raay

16

550 €, wvib 395 €

19.10.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0526**

Social Media Angebote, wie bspw. Facebook, XING oder Twitter, haben inzwischen nicht nur als „Online-Schau-fenster“ sondern auch als Vertriebskanal und Mittel der Kundenbindung eine große Bedeutung. Die Nutzung von Social Media Angeboten wirft allerdings eine Reihe rechtlicher Fragen auf. Neben den umfassenden – und sich ständig ändernden – gesetzlichen Anforderungen stellt auch die Flut von Urteilen in diesem Bereich eine ständige Herausforderung für Unternehmen dar.

Tobias Kern

+49 761 4567-410, ra.kern@wvib-recht.de

Nutzen

Ziel der Veranstaltung ist es, aus Unternehmenssicht relevante rechtliche Fallstricke zu identifizieren und verständliche sowie praktisch umsetzbare Hilfestellungen dabei zu geben, wie man rechtliche Risiken bei der Nutzung von Social Media Angeboten möglichst vermeidet.

Teilnehmerkreis

Vertrieb, Personaler, Marketing, IT

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Compliance im Mittelstand – Warum und wie viel

Ein Praxisblick auf Haftungsvermeidung für Geschäft und Geschäftsführung

Während Großkonzerne mit enormen Budgets riesige Compliance-Abteilungen betreiben, stellen sich für mittelständische Unternehmen ganz andere Fragen: Brauche ich wirklich eine eigene Compliance-Organisation? Reicht nicht das Selbstverständnis des ehrbaren Kaufmanns? Droht mir ein Wasserkopf, dessen Kosten keinen Beitrag zum Unternehmensgewinn beisteuern? Soll ich meinen Mitarbeitern jetzt grundsätzlich misstrauen?

Tobias Kern

+49 761 4567-410, ra.kern@wvib-recht.de

Nutzen

Das Seminar zeigt praxisnah auf, mit welchen Compliance-Herausforderungen eben auch der Mittelstand zu kämpfen hat. Kartellrecht, Datenschutzrecht, Korruptionsgesetzgebung oder Produktsicherheit – all das macht auch vor KMU nicht halt. Welche organisatorische Lösung dabei smart und auch effizient ist, ist die entscheidende Frage. Das alles in einem immer internationaler werdenden Geschäft.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführung, Vorstände, Führungskräfte, Aufsichtsräte und Unternehmensbeiräte

Prof. Dr. Thomas Klindt

16

550 €, wvib 395 €

02.12.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0532**

Das Unternehmenscockpit

Die 10 wichtigsten Kennzahlen zur strategischen Steuerung

Ihre Unternehmensstrategie steht, aber wie wissen Sie, welche konkreten Ziele Ihnen helfen, diese Strategie in allen Unternehmensbereichen zu verfolgen? Und mit welchen Kennzahlen Sie diese Entwicklung steuern können? Lernen Sie, wie Sie in einem Unternehmenscockpit mit den Verantwortlichen die entscheidenden Kennzahlen für Ihr Unternehmen definieren und alle Beteiligten in die Selbstverantwortung holen.

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Nutzen

In diesem Seminar erfahren Sie, wie ein durchgängiger Prozess im Unternehmen von der Strategieerarbeitung bis zur Kennzahldefinition aufgebaut ist. Wie Sie die richtigen Kennzahlen ableiten und wie Sie es organisieren, dass die Führungskräfte im Unternehmen Verantwortung für die Kennzahlen übernehmen.

Teilnehmerkreis

Unternehmer und Nachfolger, Geschäftsführer und Führungskräfte der ersten Führungsebene, die sich um strategische Fragestellungen und eine zielgerichtete Unternehmensführung kümmern, bzw. das Controlling im Unternehmen verantworten.

Tobias Augsten

12

650 €, wvib 495 €

11.05.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0097**

21.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0328**

Mit Objectives und Key Results (OKR) Strategien erfolgreich umsetzen

Unternehmen sollen zunehmend agiler, beweglicher werden. Die Innovationszyklen werden kürzer, Mitarbeiter wünschen sich die Mitgestaltung an ihren Zielen. Gleichzeitig gibt es übergeordnete Unternehmensziele, die erreicht werden sollen. Mit der Managementmethode Objectives and Key Results (OKR) können Sie sicherstellen, dass Team- und Mitarbeiterziele mit der Unternehmensstrategie verknüpft sind. Lernen Sie in diesem Seminar, wie die Managementmethode von Google, LinkedIn & Co. funktioniert und was Sie hieraus für die Strategieumsetzung in Ihrem Unternehmen ableiten können.

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer kennen aktuelle Problemfelder in der Strategieumsetzung. Sie kennen die Methode OKR und haben eigene OKRs entwickelt. Außerdem haben die Teilnehmer Ansätze für den Praxistransfer in ihr Unternehmen entwickelt.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer und Führungskräfte, die die Unternehmensstrategie umsetzen wollen.

Martin Krumbein

12

650 €, wvib 495 €

29.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0098**

Planspiel – Grundlagen der BWL

Learning by Doing mit einer Simulation

Dipl.-Ing. (FH)
Jürgen Rismondo
 16
 550 €, wvib 395 €
 26.11.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0478**

Der immer schnellere Wandel auf den Märkten macht Entscheidungen »aus dem Bauch heraus« und ohne betriebswirtschaftliche Absicherung immer gefährlicher. Ein entscheidender Erfolgsfaktor für Unternehmen besteht heutzutage darin, dass auf allen Ebenen und in allen Funktionen unternehmerisch gedacht und gehandelt wird. Mit der Unternehmenssimulation lernen die Teilnehmer die wichtigsten Einflussvariablen betriebswirtschaftlichen Handelns kennen. Dabei führen sie ihr eigenes Unternehmen und erproben die mittel- und langfristigen Auswirkungen betriebswirtschaftlicher Entscheidungen in den Bereichen Forschung & Entwicklung, Finanzen, Beschaffung, Produktion, Verkauf und Marketing.

Nutzen

Nach dem Kurs sind die TN in der Lage, betriebswirtschaftliche Abläufe besser zu verstehen, zu analysieren und in ihrem beruflichen Umfeld anzuwenden. Sie wissen, wie einzelne Unternehmensbereiche miteinander verknüpft sind und kennen den Zusammenhang zwischen betrieblichen Entscheidungen und ihren wirtschaftlichen Auswirkungen inkl. der Tragweite.

Teilnehmerkreis

Technische Fach- und Führungskräfte mit und ohne kaufmännische Vorkenntnisse aus allen Unternehmensbereichen und Branchen

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Strategieumsetzung mit Zielnavigation

Martin Krumbein
 12
 650 €, wvib 495 €
 02.02.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0096**

Zwei Faktoren beeinflussen die Zielerreichung und damit den langfristigen Erfolg von Unternehmen: Die Strategie und die Fähigkeit der Organisation, diese Strategie umzusetzen. Mit dieser Umsetzung tun sich Organisationen und Führungskräfte im Alltag schwer. Lernen Sie, wie Sie mit methodisch sicherem Zielmanagement den Transfer Ihrer Strategie in das tägliche Tun Ihrer Mitarbeiter sicherstellen. Entwickeln Sie Methoden mit denen Sie aus der Strategie konkrete Ziele ableiten und verknüpfen Sie Ihre Strategie mit Bereichs-, Team- und Mitarbeiterzielen, die der Einzelne umsetzen kann.

Nutzen

Die Teilnehmer kennen aktuelle Problemfelder in der Strategieumsetzung. Sie können Methoden anwenden, wie aus der Strategie abgeleitete Ziele für Teams und Mitarbeiter definiert werden können. Die Teilnehmer haben einen durchgängigen Prozess für die Strategieumsetzung im eigenen Unternehmen erarbeitet.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer und Führungskräfte, die die Unternehmensstrategie umsetzen wollen

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Unternehmenssteuerung mit der BWA

Reiner Schon
 16
 550 €, wvib 395 €
 26.03.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0181**

Die BWA (betriebswirtschaftliche Auswertung) ist in vielen Unternehmen das einzige Steuerungsinstrument, das unterjährig zur Verfügung steht. Lernen Sie die einzelnen Bestandteile der BWA besser kennen und finden Sie heraus, welche Schlüsse für Ihre Unternehmensplanung und -steuerung Ihnen die BWA liefern kann. Anhand von vielen Fallbeispielen aus der Industrie finden Sie heraus, aus welchen Bestandteilen der BWA Sie die für Ihr Unternehmen wichtigen Informationen ziehen können und welche Informationen Ihnen im Bankgespräch weiterhelfen.

Nutzen

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer können die BWA und die darin enthaltenen Daten für ihre Unternehmenssteuerung und Planung auswerten und nutzen. Sie wissen, welche Bestandteile es gibt, und wie sie Kennzahlen aus der BWA ermitteln und für sich nutzen können. Gleichzeitig können sie mit ihren Zahlen aus der BWA im Gespräch mit ihrer Bank bestehen und deren Anforderungen an eine unterjährige Berichterstattung genügen.

Teilnehmerkreis

Unternehmer, Geschäftsführer, Controller, alle Mitarbeiter, die mit der BWA arbeiten.

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

VERTRIEB, DISTRIBUTION

Den Innendienst perfekt leiten

Innendienst zeitgemäß und erfolgsorientiert organisieren

Der Innendienst herkömmlicher Prägung gehört der Vergangenheit an. Der Innendienst muss und wird sich immer mehr zur proaktiven Verkaufseinheit im Teaming mit dem Außendienst entwickeln. Diese Entwicklung, speziell forciert durch die heutige Wettbewerbsdynamik und Globalisierung stellt Führungskräfte im Innendienst vor große Herausforderungen. Insbesondere die ergänzende Marktbearbeitung durch den Innendienst (neben dem AD) stehen dabei im Mittelpunkt der Anforderungen. Die klassisch gewachsenen Strukturen müssen überwunden und erneuert werden. Zeitgemäße Vertriebsorganisation und erfolgsorientierte Anpassung der Vertriebsaktivitäten stehen dabei im Mittelpunkt.

Simone Keller

+49 761 4567-340, keller@wvib.de

Nutzen

Sie erfahren, wie sich der Innendienst mit zeitgemäßer Struktur und Vertriebsorganisation wettbewerbsüberlegen im Unternehmen aufstellen kann. Sie lernen Methoden und Ansätze für einen verkaufsaktiven Innendienst kennen und wissen, worauf es bei der Zusammenarbeit zwischen Außen- und Innendienst ankommt. Beleuchtet werden auch neue Führungsaufgaben des Innendienstleiters und das Führen von Mitarbeitergesprächen.

Teilnehmerkreis

Innendienstleiter, Vertriebsleiter und Geschäftsführer

Bernd D. Euschen

16

550 €, wvib 395 €

20.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0253**

Digitale Leadgenerierung

So nutzen Sie das Internet als Leadmaschine

Das Internet und die Digitalisierung haben den klassischen Verkaufsprozess radikal verändert. Anders als früher haben Ihre Kunden heute meist schon 80 % des Kaufprozesses absolviert, wenn Sie das erste Mal mit Ihnen direkt in Kontakt treten. So stellt sich die wichtige Frage, wie Sie als Unternehmen Ihre Produkte und Dienstleistungen früher im Kaufprozess Ihrer Interessenten und Kunden platzieren können. Entscheidend hierfür sind Ihre Online-Kanäle sowie Ihre Online-Sichtbarkeit. Denn die meisten Interessenten und Kunden suchen heute online nach Lösungen sowie nach geeigneten Produzenten und Dienstleistern.

Simone Keller

+49 761 4567-340, keller@wvib.de

Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie Ihre Zielgruppen von einer ganz neuen Seite kennen. Sie erfahren, welche Inhalte für Ihre Interessenten und Kunden zu welchem Zeitpunkt im Kaufprozess relevant sind und wie Sie damit Ihre Website zu einem zentralen Vertriebs- und Leadgenerierungskanal werden lassen. Sie lernen, wie Sie Schritt für Schritt ein Leadmanagement für Ihr Unternehmen einführen und damit qualifiziertere Leads und somit mehr Verkäufe generieren. Themen sind u.a. (Buyer-)Personas, Customer-Journey-Analyse, Landingpages, Online-Marketing-Kanäle (inkl. XING/LinkedIn), Content-Formate, Kampagnenworkflows und Leadmanagement-Software. In einzelnen Workshop-Einheiten können Sie die Theorie dabei gleich praktisch umsetzen.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführung, Vertriebs- und Marketingleitung mittelständischer und großer B2B- und B2C-Unternehmen sowie Mitarbeitende aus den Abteilungen Marketing/ Online-Marketing und Vertrieb.

Oliver Schmitt

16

550 €, wvib 395 €

09.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0251**

Einkäufertricks im Vertrieb erfolgreich anwenden

Tricks der Einkäufer durchschauen

M Matthias Grossmann

I 12

€ 650 €, wvib 495 €

I 22.09.

I Freiburg

Bestell-Nr. **21-0477**

Preisverhandlungen zu führen gehört zur täglichen Praxis eines Verkäufers. Doch kennt er auch die Methoden und Strategien, die professionelle Einkäufer im Verhandlungsgespräch anwenden? Wenn nein, dann sind unnötige Zugeständnisse vorprogrammiert. Wer die Tricks der Einkäufer kennt, erhält leichter einen Abschluss zu besseren Konditionen.

Nutzen

Sie erfahren, wie sich Einkäufer auf Preisverhandlungen vorbereiten, welche typischen Einwände und Taktiken ins Spiel gebracht werden. Sie lernen fachliche Tools kennen, aber auch welche Ängste Einkäufer in der Verhandlung haben. Sie werden mit Konfliktsituationen vertraut gemacht und erlernen damit selbstbewusst umzugehen. In Übungen erfahren Sie, wie Sie sicherer kommunizieren.

Teilnehmerkreis

Verkaufsleiter, Verkäufer, Mitarbeiter, die Verhandlungen mit Einkäufern führen.

M Simone Keller

I +49 761 4567-340, keller@wvib.de

NEU

E-Learning – der Schlüssel für zuverlässigen Service

Training, Wartung, Reparatur weltweit auf gleich hohem Niveau

M Katja Caspari

I 12

€ 650 €, wvib 495 €

I 28.07.

I Freiburg

Bestell-Nr. **21-0227**

Warum sollten Sie E-Learning als Schulungsangebot für Ihre Servicemitarbeiter einführen? E-Learning bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihr Serviceteam weltweit und tagesaktuell auf einen einheitlichen Wissenstand zu bringen.

Die Qualität Ihrer Arbeit ist somit überall zuverlässig und gleich hoch. Alle Mitarbeiter haben jederzeit flexibel Zugang zu den neuesten Informationen. Arbeiten vor Ort können selbstständig durchgeführt werden. Zeitintensive Rückfragen werden reduziert. Das stärkt die Kompetenz und das Auftreten beim Kunden. Ihre Händler fühlen sich durch Ihr geschultes Personal immer gut und effektiv versorgt, was Ihre Kundenbindung noch weiter stärkt.

Nutzen

Sie lernen die Möglichkeiten von E-Learning kennen und können den Nutzen, Chancen und Risiken für Ihren Techn. Service beurteilen und bewerten. Sie haben das Basiswissen, um E-Learning für Ihren Service einzuführen, ggf. auch mit externer Unterstützung. Sie können im eigenen Unternehmen und mit den externen Unterstützern auf Augenhöhe diskutieren.

Teilnehmerkreis

Verantwortliche für den Tech. Service, Techn. Leiter, Geschäftsführer und alle, die weltweit eine hohe, gleichbleibende Servicequalität bieten wollen

M Berthold Maier

I +49 761 4567-220, maier@wvib.de

Erfolgreiche Kundenkommunikation

So gelingen Ihre Kundengespräche – auch in schwierigen Situationen

M Joachim Haug

I 16

€ 550 €, wvib 395 €

I 10.03.

I Freiburg

Bestell-Nr. **21-0504**

Wie Sie ein Kundengespräch eröffnen, führen und beenden, entscheidet maßgeblich, ob Ihr Gegenüber Ihnen weiterhin „treu“ bleibt oder aber überhaupt erst „Ihr“ Kunde wird. Im Gespräch können Sie einen unzufriedenen Kunden zu Ihrem Fan machen, noch schneller können Sie ungewollt die Tür für immer zuschlagen. Mit der richtigen Vorbereitung und Formulierung können Sie auch weniger erfreuliche Aussagen vermitteln, die dennoch verständnisvoll aufgenommen werden. Joachim Haug trainiert in der wvib-Akademie schon seit vielen Jahren Gesprächsführung, die nicht zuletzt auch in der internen Kommunikation mit Kollegen oder Vorgesetzten eine wichtige Rolle spielt.

Nutzen

Sie lernen in diesem Seminar die Grundlagen einer erfolgreichen Gesprächsführung mit Kunden kennen. Sie erfahren, was eine kunden- und serviceorientierte Kommunikation ausmacht und erhalten wertvolle Hinweise, welches Vorgehen bei schwierigen Gesprächen erfolversprechend ist.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus Vertrieb, Service und Mitarbeiter mit Kundenkontakt

M Simone Keller

I +49 761 4567-340, keller@wvib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Forderungsmanagement

Wenn Ihr Kunde nicht zahlt, mahnen Sie ihn, einmal oder mehrmals. Das kostet Zeit und Geld. Was können Sie tun, um Ihren Prozess von der Rechnungserstellung über die Mahnung bis hin zum Inkasso praktikabel, schnell und wirkungsvoll zu gestalten? Und vor allem, was können Sie schon vor Vertragsabschluss tun, um zu verhindern, dass es so weit kommt? Welche Absicherungsmöglichkeiten haben Sie und wie erkennen Sie Probleme bei Ihren Kunden so rechtzeitig, dass Sie noch handeln können?

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Nutzen

Sie kennen den Beitrag, den das Forderungsmanagement im Unternehmen leistet und können einschätzen, welche Auswirkungen sich aus Zahlungsbedingungen oder Forderungsausfällen für Ihr Unternehmen ergeben. Sie kennen die Maßnahmen, die Sie bei der Vertragsanbahnung ergreifen können und wissen, wie Sie auch bei schwierigen Fällen oder hartnäckigen Schuldnern schnell und zuverlässig an Ihr Geld kommen.

Teilnehmerkreis

Fachkräfte aus Buchhaltung und Vertrieb, die verstehen wollen, wie sie ihr Unternehmen wirtschaftlich, aber wirkungsvoll vor Forderungsausfällen schützen können. Führungskräfte, für die Kundenorientierung und Forderungsmanagement keine unvereinbaren Gegensätze sondern zwei Seiten einer Medaille sind.

Rudolf Müller

12

650 €, wvib 495 €

08.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0167**

Gesprächsführung im Verkauf

Überzeugend und zielsicher kommunizieren

Wir alle kennen den Satz: "Der erste Eindruck entscheidet über Erfolg oder Misserfolg!". Gerade im Verkauf von hochwertigen und erklärungsbedürftigen Produkten oder Dienstleistungen geraten die Vertriebsmitarbeiter bei ihren Kunden immer mehr unter "Druck". Obwohl das Spektrum der Verhandlungsinhalte (z.B. Zuverlässigkeit, Qualität, Service etc.) vielfältig ist, führt das Gespräch unweigerlich zu den Konditionen und zum Wettbewerbsvergleich. Hier gilt es, einen sehr guten Eindruck zu hinterlassen!

Simone Keller

+49 761 4567-340, keller@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer erfahren neue Erkenntnisse und Wege, wie sie die Verkaufsabläufe und Verkaufstechniken optimieren können. Sie sind in der Lage, mit noch mehr Einfühlungsvermögen, Siegeswillen und positivem Egoismus das Gespräch zu führen. Oder kurz gesagt: Vom Berater zum Verkäufer.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Key Account Manager, Verkaufsleiter, Mitarbeiter im Vertrieb

Dirk Schlotthauer

12

1300 €, wvib 990 €

14.07.-15.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0252**

Grundlagen der Markt- und Wettbewerbsanalyse

Marketing-Methoden um Branche, Wettbewerb, Markt und Kunde systematisch zu erschließen

Neue Kundengruppen, zusätzliche Marktangebote, ein sich rasant verändertes Marktumfeld – die eigene Position am Markt muss immer wieder an die aktuellen Entwicklungen angepasst werden. Um diese Aktivitäten strategisch planen zu können, bedarf es grundlegender Informationen zu aktuellen aber auch zu neuen Märkten sowie Wettbewerbern. Doch wo finde ich wichtige Informationen und wie strukturiere und werte ich diese nutzbringend aus? Ständiger Zeitdruck, eine Vielzahl an Projekten und personelle Engpässe erfordern gerade heute ein Set von Methoden, das klar verständlich und einfach zu handhaben ist und dennoch eine systematische Auseinandersetzung mit essentiellen Fragestellungen zulässt.

Isabel Lais

+49 761 4567-310, lais@wvib.de

Nutzen

Im Seminar werden gemeinsam mit den Teilnehmern an konkreten Beispielen, Methoden zur Analyse von Märkten und Wettbewerb erarbeitet und eingeübt. Dabei werden Ihnen moderne und bewährte Instrumente zur Verfügung gestellt. Durch systematische Anwendung der Marketing-Methoden schaffen Sie sich die Grundlage für strategische Entscheidungen im Unternehmen.

Teilnehmerkreis

Unternehmer, Führungskräfte in den Bereichen Marketing und Vertrieb, Produktmanagement, Business Development, Innovationsmanagement und F&E

Prof. Dr. Dr. h.c.

Helmut Kohlert

16

550 €, wvib 395 €

15.10.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0260**

Key-Account-Management für mittelständische Unternehmen

Strategien für den Vertrieb an Großkunden

Hans-Andreas Fein

16

550 €, wvib 395 €

14.01.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0187**

Großkunden „ticken“ anders als „normale“ Kunden. Ihre Auswahl von Lieferanten erfolgt nach strategischen Gesichtspunkten. Produkt-Details stehen im Hintergrund und eine gute Lieferantenbewertung ist in vielen Fällen nicht ausschlaggebend. Entscheidend ist, welcher Lieferant das Anforderungsprofil der Zukunft am besten erfüllt: „Warum soll der Großkunde gerade unser Unternehmen als einen der drei Kern-Lieferanten für diesen Produkt- oder Dienstleistungsbereich behalten bzw. neu aufnehmen?“ Darauf finden sich in vielen Firmen-Präsentationen jedoch keine ausreichenden Antworten. Vom Engineering über das Qualitäts-Management bis zur Logistik und Lieferverfügbarkeit werden maßgeschneiderte Lösungen gefordert. Der Key-Account-Betreuer muss deshalb die strategische Ausrichtung seines Großkunden ebenso wie dessen interne Organisation und Arbeitsprozesse kennen und in seinen Ansatz einbeziehen.

Simone Keller

+49 761 4567-340, keller@wvib.de

Nutzen

Die Entwicklung eines strategischen und operativen Konzepts für die Großkunden-Bearbeitung und Hinweise, wie man ein Key Account-Management am besten organisiert.

Teilnehmerkreis

Vertriebsorientierte GF, Vertriebsleiter, Key Account-Vertriebsmitarbeiter, Projektleiter

Kleine Lieferanten in der Preis-Schraube

Sich als kleines Unternehmen für die modernen Einkaufssysteme der Konzerne wappnen

Hans-Andreas Fein

16

550 €, wvib 395 €

18.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0249**

Seit den 90er Jahren hat sich die Welt des Einkaufs verändert. Mit viel Druck und Drohungen werden von den Lieferanten heute immer neue Preiszugeständnisse gefordert. Das erzeugt speziell bei ungleichen Größenverhältnissen zwischen Lieferant und Kunde besondere Sorgen und Nöte. Auch wenn vom Einkauf der Preis in den Mittelpunkt gestellt wird, hängt die Auftragsvergabe meist von ganz anderen Faktoren ab. Das Verständnis des verborgenen Vergabe-Mechanismus, das Bewusstsein der eigenen Rolle als Lieferant und die Schärfung des eigenen Profils sind die wichtigsten Grundlagen für den Aufbau des eigenen Verhandlungskonzepts.

Simone Keller

+49 761 4567-340, keller@wvib.de

Nutzen

Dieses speziell auf kleine Unternehmen ausgerichtete Seminar soll die Beschaffungsstrategien und die Taktik der Konzern-Einkäufer in Preisverhandlungen beleuchten und den Lieferanten das Rüstzeug und die möglichen Wege zu einem guten Kompromiss in den Auftragsverhandlungen mit Großkunden vermitteln.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Vertriebsleiter, (Key-Account-)Vertriebsmitarbeiter

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Körpersprache im Vertrieb

So nutzen Sie Ihren Auftritt authentisch und wirkungsvoll

Im persönlichen Gespräch mit dem Kunden ist die richtige Körperhaltung wichtig. Sie unterstützt das kompetente Auftreten und verstärkt die persönliche Wirkung des Vertrieblers. Um erfolgreich zu sein, muss jeder Vertriebler den Zusammenhang zwischen seiner Haltung, seinen Emotionen und seiner Authentizität kennen. Im Seminar trainieren die Teilnehmer, ihre eigene Körpersprache gezielt einzusetzen. So gelingt der authentische und erfolgreiche Auftritt beim Kunden.

Simone Keller

+49 761 4567-340, keller@wvib.de

Nutzen

Die Trainingsteilnehmer machen sich den Zusammenhang bewusst zwischen der eigenen Haltung, den Emotionen, der Handlungsweise und ihrer Authentizität. Sie erfahren, welche Wirkung die Körpersprache beim Kunden hat. Sie lernen, Körpersprache zu lesen und sie bei Produktpräsentationen und auf Messen wirkungsvoll einzusetzen.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, KAM's, Vertriebsleiter und Verkäufer

Dirk Schlotthauer

16

550 €, wvib 395 €

03.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0559**

Mehr Leads durch Social Selling im B2B

Sichtbarkeit steigern und neue Kontakte gewinnen

Die Social Business Plattformen Xing und LinkedIn bieten effiziente Möglichkeiten, im Vertrieb Erstkontakte zu Neukunden aufzubauen. Mit einem kompetenten Profil steigern Sie ihre Sichtbarkeit für eine sympathische Kontaktabahnung. Im Fokus steht dabei, das Interesse des neuen Kontakts zu wecken, um einen Vor-Ort-Termin zu generieren. Dazu gelingt mit Xing und LinkedIn auch eine ausgezeichnete Kundenbindung. Sie erstellen Ihre persönliche Social Selling Strategie, lernen Kontakte zu ausgesuchten, neuen Zielkunden aufzubauen, binden Ihre Bestandskunden und bauen sich so Ihr eigenes Netzwerk auf und steigern Ihre Sichtbarkeit.

Simone Keller

+49 761 4567-340, keller@wvib.de

Nutzen

Dieses Training zeigt Ihnen, wie eine sympathische Kontaktabahnung mit Zielkunden über die aktuellen Social Business Plattformen funktioniert. Dazu lernen Sie auch den Umgang mit internen Blockaden. Sie lernen Ihr eigenes Profil zu gestalten, Ihr Netzwerk aufzubauen und effiziente Wege zur Anbahnung mit Zielkunden zu finden.

Teilnehmerkreis

Vertriebsleiter, Vertriebsmitarbeiter, Pre-Sales Manager

NEU

Harald Klein

16

550 €, wvib 395 €

02.02.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0188**

08.06.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0245**

Messen gezielt zur Akquise nutzen!

Ziel des Seminars: Messe-Leads mit eingebautem R.O.I. Neukundengewinnung ist für viele wie Hürdenlaufen – auf der Messe liegt die Hürde allerdings weit niedriger und nur wenige nutzen diese Chance konsequent und professionell. Speziell in der Zeit nach Corona müssen Messen eine höhere Effektivität gewinnen und dieses Seminar sorgt für hohen Durchsatz und schnelle Ergebnisse mit wenig Zeitaufwand je Besucher.

Simone Keller

+49 761 4567-340, keller@wvib.de

Nutzen

Einfach vom Kontakt zum Geschäft: So kommen Sie in drei Schritten und maximal 15 Minuten zum Termin vor Ort beim Kunden.

1. Identifizieren – Bedarf, Beweggründe, Potenziale erkennen
2. Infizieren statt Informieren – Lust auf das Produkt/ Dienstleistung und das Unternehmen machen
3. Involvieren statt Prospekte schicken – Konsequente Folgetermine vereinbaren, um Potenzial und Chance zu nutzen

Teilnehmerkreis

Verkaufsführungskräfte, Vertriebsmitarbeiter, Marketingmitarbeiter, Messe-Personal und Standbesatzung

NEU

Harald Klein

12

550 €, wvib 395 €

17.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0197**

28.09.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0255**

Neukunden gewinnen

Sofort umsetzbare Tipps für eine effiziente Kaltakquise

H Harald Klein

16

550 €, wvib 395 €

05.05.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0209**

09.06.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0254**

29.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0257**

Die Kaltakquisition ist bei vielen Verkäufern mit negativen Gefühlen besetzt und schreckt so manchen erfolgreichen Verkäufer ab. Dennoch ist eine aktive Neukundengewinnung für Unternehmen unerlässlich und zählt für Verkäufer zu den Herausforderungen, die angegangen werden müssen. Dabei hat die Kaltakquise heute mit den modernen Medien in weiten Teilen ausgedient und kann mit effizienteren Methoden angereichert werden. Diese Vorgehensweise reduziert persönliche Ängste und Hemmnisse, erzielt Ergebnisse schneller und nachhaltiger.

S Simone Keller

+49 761 4567-340, keller@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer verfügen nach dem Seminar über fundiertes Wissen, wie sie systematisch vorgehen, um Kunden zu akquirieren. Das Training vermittelt ein effektives Know-how aus Techniken, Kniffen und Tipps zu Akquise und Neukundengewinnung. Sie können die Terminvereinbarung und das entscheidende telefonische Erstgespräch optimal vorbereiten und haben dazu die Gesprächsführung eingeübt. Mit einem fundierten Handwerkszeug fällt es Ihnen leichter, neue Kunden zu akquirieren und neue Markt- und Umsatzpotenziale zu erschließen.

Teilnehmerkreis

Vertriebsingenieure und Verkaufsmitarbeiter

Neurowissenschaftliche Erkenntnis für den erfolgreichen Vertrieb I

Den Sieger erkennt man am Start – den Verlierer auch

J Jutta Knauer

12

650 €, wvib 495 €

23.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0201**

05.10.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0259**

Was den erfolgreichen vom erfolglosen Verkäufer unterscheidet, ist die Fähigkeit, seine Kunden nicht nur durch Produktkenntnis und ausgefeilte Verkaufstechnik zu überzeugen, sondern sich logisch und psychologisch richtig zu verhalten. Und dies vom ersten Augenblick der Kontaktaufnahme. Gefühle spielen dabei eine entscheidende Rolle. Aus der Wissenschaft wissen wir, dass sie uns maßgeblich beeinflussen. Manche Wissenschaftler behaupten bis zu 95% und mehr. Der richtige Umgang damit eröffnet einen Ozean an Möglichkeiten und bietet die Chance vom Verkäufer zum Beziehungsmanager zu werden, mit dem jeder gerne Geschäfte macht.

S Simone Keller

+49 761 4567-340, keller@wvib.de

Nutzen

Sie wissen, welche Verhaltensweisen wann gefragt sind und zum Erfolg führen und auch, welche Sie bisher daran gehindert haben. Durch Methoden aus Psychologie und Gehirnforschung, Tipps, Praxisbeispielen und Übungen können Sie Ihre Potenziale künftig noch besser ausschöpfen, gewinnen mehr Sicherheit und erhöhen Ihre Sozialkompetenz und Ihre Erfolgchancen.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Verkäufer und alle, die im direkten Kundenkontakt sind und von den neuesten Erkenntnissen aus Gehirnforschung und Psychologie profitieren möchten.

Neurowissenschaftliche Erkenntnis für den erfolgreichen Vertrieb II

Lösungen gestalten, Kunden begeistern, Marktchancen erhöhen

J Jutta Knauer

12

650 €, wvib 495 €

27.10.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0261**

Gelingt es Ihnen in kritischen Situationen nicht aus der Haut zu fahren, sondern Kunden durch Ihr lösungsorientiertes, souveränes und wertschätzendes Verhalten zu begeistern? Mit dem Erkennen und Bedienen unterschiedlicher menschlicher Bedürfnisse, auch in anspruchsvollen Situationen, werden Sie dies zukünftig besser können. Im richtigen Moment das Richtige zu tun ist eine Kunst, die erlernbar ist. Und dies für Ihren Erfolg, den Ihres Unternehmens und Ihres Kunden, der Sie gerne weiter empfiehlt.

S Simone Keller

+49 761 4567-340, keller@wvib.de

Nutzen

Sie wissen, welche Verhaltensweisen auch in anspruchsvollen Situationen wann gefragt sind und zum Erfolg führen. Sie lernen besser mit Ihren eigenen Gefühlen (vor allem den nicht gewünschten), wie auch denen Ihres Kunden umzugehen und diese für die jeweilige Situation im Kundenkontakt zu nutzen. In allen Phasen des Kundenkontaktes setzen Sie „Kopf und Bauch“ als Ihr Erfolgsteam ein und gestalten somit Lösungen und Kundenbeziehungen, die von Vertrauen und Wertschätzung geprägt sind.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Verkäufer und alle, die im direkten Kundenkontakt sind und von den neuesten Erkenntnissen aus Gehirnforschung und Psychologie profitieren wollen.

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Praxistraining Nutzenorientierte Argumentation

Kundennutzen im Fokus des Verkaufsgesprächs

Als Vertriebler kennen Sie Ihre Produkte mit ihren Funktionalitäten und Abläufen, merken aber, dass Sie beim Kunden im Verkaufsgespräch nicht überzeugen können. Der Kunde hat kein Interesse, technische Funktionen erklärt zu bekommen, sondern sucht Lösungen und Vorteile für sein aktuelles Problem. Wie können Sie im Verkaufsgespräch Produktmerkmale so vermitteln, dass sie zum Nutzen des Kunden dargestellt werden? Wie überzeugen Sie den Kunden von der Leistung Ihres Produktes und sorgen dafür, dass Sie als Anbieter von Lösungen ernst genommen werden? Diese Fragen werden Inhalt dieses Seminars sein.

▣ Simone Keller

☎ +49 761 4567-340, keller@wvib.de

Nutzen

Die Teilnehmer können nach dem Seminar den Unterschied zwischen technischer und nutzenorientierter Kommunikation verstehen und anwenden. In zukünftigen Verkaufsgesprächen wird der Fokus auf den Nutzen für den Kunden gelegt und der Kunde so besser abgeholt und überzeugt. Einwände können ausgeräumt und bessere Verkaufsabschlüsse erzielt werden.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und Mitarbeiter aus Vertrieb und Verkauf

▣ Christina Gietowski

▣ 16

€ 550 €, wvib 395 €

▣ 02.02.

▣ Freiburg

Bestell-Nr. **21-0190**

Professionelles Angebotsmanagement

Steigern Sie Ihre Abschlusschancen

Kennen Sie diese Situation? Ein Kunde holt von Ihnen ein Angebot ein. Er bekommt es – und reagiert nicht. Was tun? Im Mittelpunkt der aktiven Vertriebsorganisation steht ein professionelles und systematisches Angebotsmanagement von der Angebotsqualifizierung und -erstellung bis zum effektiven Nachfassen der Angebote. Sie erhalten in diesem Seminar Anregungen zur Gestaltung und Tipps zum Verfolgen Ihrer Angebote. Gemeinsam werden wir Beispiele der Teilnehmer analysieren. So erkennen Sie, wie kundenorientiert und verkaufswirksam Ihre Angebote bereits sind und wo Sie noch optimieren und Ihre Abschlusschancen steigern können.

▣ Simone Keller

☎ +49 761 4567-340, keller@wvib.de

Nutzen

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihr Angebotsmanagement von der Angebotsqualifizierung bis hin zur Nachverfolgung professionalisieren und so Ihre Abschlusschancen steigern können. Sie erkennen, worauf es bei der nutzenorientierten Erstellung Ihrer Angebote ankommt und erhalten Tipps zur schriftlichen und telefonischen Nachverfolgung.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter*innen aus Innendienst, Auftragsbearbeitung, Kundenservice, Verkauf sowie für alle Personen, die im Angebotsmanagement tätig sind.

▣ Joachim Haug

▣ 16

€ 550 €, wvib 395 €

▣ 17.06.

▣ Freiburg

Bestell-Nr. **21-0248**

Schwierige Gespräche mit Kunden professionell führen

Cool bleiben und sachlich kommunizieren

Christina Gielowski

8

750 €, wvib 595 €

30.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0454**

Das rasante Tempo von technischen Entwicklungen und Veränderungen im Industriebereich bedingt eine enge Abstimmung mit den Kunden. Aber nicht immer verlaufen Abstimmungsgespräche konfliktfrei. Plötzliche Änderungswünsche, unerwartete Mehrkosten, neue technische Anforderungen von Dritten führen zu Meinungsverschiedenheiten und Interessenskonflikten. Das Seminar bietet Lösungsansätze und Strategien, mit denen Konfliktgespräche gemeistert werden können.

Nutzen

Die Teilnehmer lernen, wie sie Konfliktsituationen analysieren, Interessen und Bedürfnisse der Beteiligten erkennen und sich auf Konfliktlösungsgespräche gut vorbereiten. Sie entwickeln Strategien, wie sie ihre Interessen im Gespräch vertreten und gleichzeitig die der Kunden berücksichtigen. So kann ein einvernehmliches Ergebnis erzielt werden.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Führungskräfte, Projektleiter aus Technik und Vertrieb

Simone Keller

+49 761 4567-340, keller@wvib.de

NEU

Servicetechniker – Botschafter des Unternehmens

So leisten Sie als Kundendienst wirklich Dienst am Kunden

Bernd Grossmann

12

650 €, wvib 495 €

21.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0218**

Als Servicetechniker sind Sie Experte, wenn es um Montage, Wartung und Reparatur geht. Dafür sind Sie ausgebildet, das ist ihre Leidenschaft. Aber es gibt noch ganz andere Herausforderungen. Sie sind vor Ort das Gesicht des Unternehmens. Keiner ist so nahe am Kunden wie Sie. Dabei ist jeder Kunde individuell. Der eine ist sehr zufrieden und freundlich, der andere ist unzufrieden, fordernd und nicht immer so freundlich. Lernen Sie mit den unterschiedlichen Situationen umzugehen. Schaffen Sie Mehrwerte für den Kunden und nutzen Sie die Chancen für Ihr Unternehmen.

Nutzen

Als Botschafter des Unternehmens können Sie aktiv auf Kunden zugehen, vermitteln Kompetenz und Engagement und beherrschen auch heikle Situationen souverän. Sie lernen, kundenindividuell zu agieren und auf die täglichen Herausforderungen zu reagieren. Sie können Beziehungen aufbauen und sind beim Kunden ein gern gesehener Servicetechniker.

Teilnehmerkreis

Leiter technischer Service, Servicetechniker und alle mit Kundenkontakt in Produktion, Fertigung und Instandhaltung

Berthold Maier

+49 761 4567-220, maier@wvib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Strategien bei Preisverhandlungen unter Druck – Basiskurs

Preisverhandlungen mit Lopez-Einkäufern

Automobilhersteller fordern von ihren Zulieferern heutzutage regelmäßige Preisreduktionen, und dieses Modell hält mittlerweile auch in vielen anderen Branchen Einzug. Nachlässe von 3% pro Jahr gehören für die meisten Serienlieferanten schon zum Standard, von Maschinenherstellern werden zur Auftragsvergabe oft höhere Zugeständnisse gefordert. Und selbst über die getroffenen Vereinbarungen hinaus fordern die Einkäufer immer neue Preisreduktionen, oft mit der Drohung, den Auftrag sonst auf andere Zulieferer oder nach Asien zu verlagern. Mit Wissen um die Vorgaben und Systeme des Einkaufs und den Stärken und Schwächen der eigenen Position, kann man eine aktive Verhandlungsstrategie entwickeln und diese Herausforderung erfolgreich bestehen. Das wird im Seminar gezeigt, mit Fallstudien in Arbeitsgruppen.

▣ Simone Keller

☎ +49 761 4567-340, keller@wwib.de

Nutzen

Immer wiederkehrende Preissenkungsforderungen - wie geht man als Zulieferer damit um? Mit Wissen um die Zielvorgaben, die Verhandlungsmethodik und Lieferantenstrategien der Einkäufer können die Verkäufer die Verhandlungen aktiv mitgestalten und ihre Lieferantenposition strategisch absichern.

Teilnehmerkreis

Vertriebsorientierte GF, Vertriebsleiter, Key-Account-Vertriebsmitarbeiter, Projektleiter

▣ Hans-Andreas Fein

▣ 16

€ 550 €, wwib 395 €

▣ 28.04.

▣ Freiburg

Bestell-Nr. **21-0211**

Strategien bei Preisverhandlungen unter Druck – Aufbaukurs

Psychologie und Dramaturgie bei extremen Verhandlungssituationen

Viele Preisverhandlungen mit Großkunden unterliegen heute einer eigenen Dramaturgie. Machtvolle, oft aggressive Verhandlungs-Gegner wollen nur ihre Preis-Vorgaben durchsetzen. Sie fallen einem wiederholt ins Wort, machen gezielte Vorwürfe und unter Schuldgefühlen, von Schocks und Ohnmacht gelähmt, fällt es immer schwerer, die eigenen Gedanken noch wirkungsvoll vorzubringen und die eigene Position zu behaupten. Die Argumentation mit Technik oder Qualität läuft häufig ins Leere oder wird sogar systematisch unterbunden. Dabei handelt es sich nicht um Einzelsituationen. Im Gegenteil – mit vielfältigen psychologischen Mitteln wird systematisch und gezielt – ganz offen und auch sehr subtil – Verhandlungsdruck aufgebaut und im Gesprächsverlauf bis hinein in eine Zwangslage verstärkt, in der die Sach-Ebene nicht mehr im Mittelpunkt steht. Was soll man tun, wenn die Sachargumente gar keinen Raum mehr bekommen und der Verhandlungs-Partner ein Ultimatum stellt? In diesen Konstellationen braucht es neben der inhaltlichen Strategie ein Verständnis der besonderen Psychologie und Dramaturgie.

▣ Simone Keller

☎ +49 761 4567-340, keller@wwib.de

Nutzen

Ein entsprechendes psychologisches Rüstzeug eröffnet den Seminar-Teilnehmern die Möglichkeit, sich in extremen Verhandlungs-Situationen unter Druck behaupten zu können und angemessen zu reagieren. Die Teilnehmer entwickeln und üben ihr ganz persönliches, individuelles Repertoire an Argumenten und Verhaltensweisen in schwierigen Verhandlungssituationen, um das Gespräch auf die Sach-Ebene zurückzubringen und partnerschaftlich Kompromisse auszuhandeln.

Teilnehmerkreis

Vertriebsorientierte GF, Vertriebsleiter, Key-Account-Vertriebsmitarbeiter, Projektleiter

▣ Hans-Andreas Fein

▣ 16

€ 550 €, wwib 395 €

▣ 29.04.

▣ Freiburg

Bestell-Nr. **21-0232**

Verkauf und Beratung am Telefon

So präsentieren Sie sich als kompetenter Gesprächspartner

Daniela Bartolme

16

550 €, wvib 395 €

25.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0203**

Verkauf und Beratung am Telefon zählt zur Königsdisziplin der Gesprächsführung. Körpersprache und Mimik entfallen im Gespräch und im Fokus stehen Stimme und Sprachwahl des Anrufers. Umso wichtiger ist es, dem Gesprächspartner während des Telefonats kompetent und engagiert zu begegnen. Aus der Kontaktstärke und Gesprächsqualität schließt der Kunde auf Leistung und Kundenorientierung des Unternehmens. Darüber hinaus erwartet der (potenzielle) Kunde neben der gewünschten Information eine individuelle Ansprache, die Verständnis und Aufmerksamkeit vermittelt.

Nutzen

Die Teilnehmer kennen die psychologischen Grundlagen einer professionellen Kommunikation und sind sensibilisiert für die Sach- und Beziehungsebene. Sie lernen eine effektive Gesprächstechnik für verkaufs- und lösungsorientierte (Kunden-)Telefonate. Um Verkaufs- und Beratungsgespräche zukünftig noch professioneller und zielorientierter führen zu können, werden konkrete Fragetechniken erlernt und aktives Zuhören geübt. So steigern Sie Ihre persönliche Verkaufskompetenz.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus Vertriebsinnendienst, Kundenservice und Sekretariat, die täglich Kundengespräche führen.

Simone Keller

+49 761 4567-340, keller@wvib.de

Vertriebscontrolling

Effiziente Vertriebssteuerung mit den richtigen Kennzahlen



Reiner Schon

12

450 €, wvib 300 €

07.12.

09:00–16:00 Uhr

Bestell-Nr. **21-0258**

Vertriebskennzahlen gibt es wie Sand am Meer. Sie können jede erdenkliche Vertriebsaktivität auf irgendeine Art und Weise messen. Die Frage jedoch ist: welche Kennzahl ist für mein Unternehmen überhaupt sinnvoll? Das Ziel eines Vertriebscontrollings sollte sein, die für das jeweilige Unternehmen geeigneten Stellgrößen in Verbindung zu bringen. Daraus können im nächsten Schritt die richtigen Maßnahmen für einen erfolgreichen Vertrieb abgeleitet und umgesetzt werden. In diesem Online-Seminar geben wir Ihnen die Gelegenheit, aus der Fülle der Möglichkeiten ein klares Bild dessen zu entwickeln, was Sie für die Steuerung Ihrer Vertriebstätigkeit wirklich brauchen. Das können Kennzahlen in Bezug auf Kunde, Preis, Marketing, Region, Umfeld oder Produkte sein. Mit diesen Stellgrößen werden Sie frühzeitig aktuelle Informationen erhalten und treffende Maßnahmen für mehr Erfolg im Vertrieb ergreifen können.

Nutzen

Nach dem Online-Seminar wissen die Teilnehmer, wie mittelständische Unternehmen ihren Vertrieb effektiv steuern können. Anhand einer Fallstudie wird ein geeignetes Kennzahlenpaket erarbeitet und erläutert. So werden sie in die Lage versetzt, für das eigene Unternehmen die richtigen Stellgrößen abzuleiten und zu nutzen. Daneben werden effiziente Maßnahmen behandelt, um den Vertrieb erfolgreich zu steuern.

Teilnehmerkreis

Vertriebsverantwortliche und Controller

Simone Keller

+49 761 4567-340, keller@wvib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Zusammenarbeit mit externen Vertriebspartnern

Nationale und internationale Vertriebsverträge sicher gestalten

Produzierende Unternehmen können den Absatz ihrer Waren auf unterschiedliche Weise gestalten. Viele nutzen dazu ein Netz von externen Vertriebspartnern, Händlern oder Vertretern, mit denen sie dauerhaft zusammenarbeiten. Für solche Beziehungen gibt es eine Vielzahl von rechtlichen Regelungen, die Sie bei der Vertragsgestaltung und -durchführung beachten müssen. Im Seminar erhalten Sie einen Überblick über die unterschiedlichen Typen von Vertriebspartnerbeziehungen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Handelsvertreter- und Vertragshändlerrecht. Zwingende rechtliche Vorschriften und Gestaltungsspielräume werden anhand von Praxisbeispielen und konkreten Vertragsklauseln vorgestellt.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wwib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer lernen verschiedene Vertriebsformen und Vertragstypen kennen. Sie erhalten eine Übersicht über (zwingende) Vorschriften im Vertriebsrecht und über typische Klauseln in Vertriebspartnerverträgen. Sie lernen geschickt zu verhandeln, den Umgang mit Provisions- und Ausgleichsansprüchen sowie internationale Aspekte im Vertrieb.

Teilnehmerkreis

Geschäftsleitung, Vertriebsleitung, Mitarbeiter, die Verträge mit externen Vertriebspartnern verhandeln und abschließen

NEU

Meike Kuhn

Beate Pikolin

16

550 €, wvib 395 €

21.05.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0451**



Infos und Anmeldung unter
www.ie-messe.de

SCAN ME

**KOMM
ZUM
PUNKT**

**Globaler Erfolg
braucht lokale
Netzwerke**

Plan b²

**analog + digital = mehr Markt
2 Optionen = 1 Ziel**



**INDUSTRIEMESSE
DER SCHWARZWALD AG**

Die richtige Messe zum richtigen Zeitpunkt

WERKZEUGE, METHODEN

Aktive Chefentlastung und die neue Rolle der Assistenz

Sich und Ihrem Chef mehr Freiraum für wichtige Aufgaben schaffen und Verbesserungen im Unternehmen aktiv vorantreiben

Claudia Serr

12

650 €, wvib 495 €

09.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0445**

Als Assistenz dürfen Sie den Arbeitsalltag Ihres Chefs organisieren und als Schnittstelle zwischen allen Beteiligten fungieren. Sie sind dabei verantwortlich für den Informationsfluss und das Monitoring, übernehmen aber auch eigene Projekte und Aufgaben und fungieren oft auch als „Feelgoodmanager“. In diesem Seminar lernen Sie, Problemstellungen und wichtige Projektansätze in Ihrem Unternehmen zu identifizieren und anschließend Lösungen und Projekte gekonnt umzusetzen.

Nutzen

Sie erfahren, wie Sie Ihren Chef effizient entlasten und gleichzeitig der neuen Rolle der Assistenz als Projektleiter und Verbesserungs-Manager gerecht werden. Sie erfahren, wie Sie souverän reagieren, menschlich Zeichen setzen, Selbstverantwortung leben, Respekt und Anerkennung bekommen, ein klares Zeit- und Selbstmanagement wie auch Feelgood-Management leben.

Teilnehmerkreis

Sekretäre/innen, Assistenten/innen, Sachbearbeiter/innen, Feelgood-Interessierte

Angelika Flügel

+49 761 4567-420, ra.fluegel@wvib-recht.de

NEU

Auftrittscoaching und Voice-Skills

Präsent und gelassen auftreten und sprechen

Kerstin Frey

12

930 €, wvib 725 €

11.05.-12.05.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0542**

Sprechen Sie oft vor und mit anderen? In Meetings, Workshops, Veranstaltungen oder virtuell? Möchten Sie gelassener und selbstsicherer werden? Möchten Sie lernen, eine resonanzreiche und situationsangemessene Stimme zu entwickeln und Akzente zu setzen? Unser Körper und unsere Stimme beeinflussen unsere Kommunikation ganz entscheidend. Sie erleben und erlernen in diesem Seminar, wie Sie Ihre Stimme und Ihren Körper durch gezielte Übungen wirkungsvoll einsetzen können. Ihr Auftreten wird dadurch präsenter und souveräner.

Nutzen

Das Training unterstützt die Teilnehmer darin, mit ihrer Stimme und ihrem Körper mehr Akzente zu setzen. Sie werden sich der Wirkung auf andere bewusst und setzen ihre Stimme als persönlichen Kommunikations- und Beziehungsträger gezielter ein. Die Teilnehmer gewinnen mehr Souveränität, Gelassenheit und Präsenz in ihren (Business-) Auftritten.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und Mitarbeiter, die etwas zu sagen haben und ihren Auftritt wirkungsvoll gestalten möchten.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Botschaften wirkungsvoll vermitteln

Effektives Präsentieren ohne Powerpoint

Stefan Schulik

12

650 €, wvib 495 €

24.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0410**

Glauben Sie, dass Sie lernen können, so zu reden, dass Ihnen die Leute an den Lippen kleben? Glauben Sie, dass Sie lernen können, jedes noch so trockene Thema so zu verpacken, dass die Zuhörer Ihren Vortrag gebannt verfolgen? Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie's geht und Sie können es dann auch.

Nutzen

Als Teilnehmer lernen Sie eine mitreißende Rede zu halten. Sie lassen "Zuhörzwang" entstehen - bauen in Ihrer Rede einen Spannungsbogen auf und Sie erzielen dann auch "ohne Power Point" dreimal mehr Wirkung. Dieses Seminar vermittelt Ihnen, welche Methoden Sie wirkungsvoll einsetzen können, um begeisterte Zuhörer zu erhalten und letztlich zu überzeugen.

Teilnehmerkreis

Alle, die vor Publikum (Vorgesetzten, Kollegen, Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten, Interessensvertretern) vortragen, präsentieren oder eine Rede halten.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Business-Knigge

Machen Sie Ihre Wertschätzung sichtbar

Mit einem souveränen Erscheinungsbild und höflichen Umgangsformen verleihen Sie Ihren verbalen Aussagen entsprechenden Nachdruck, gewinnen das kostbare Vertrauen Ihrer Kunden und Gäste und überzeugen somit von Anfang an. Gäste und Kunden sind oft hoch sensibilisiert und achten auf jedes kleinste Detail, denn sie möchten sich über das Unternehmen und nicht zuletzt über ihre Kompetenz und Zuverlässigkeit ein genaues Bild machen. Dafür wird jede Handlung und Geste, Ihre Kleidung und Verhaltensweise wahrgenommen und gewertet. Gewinnen Sie von Anfang an das Vertrauen Ihrer Kunden und Gäste - wer die Regeln beherrscht, ist ganz klar im Vorteil.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Sie treten sicher und souverän auf, indem Sie die modernsten Umgangsformen, die Tischsitten und den Dresscode beherrschen. Sie können sich auf das Wesentliche konzentrieren und gleichzeitig Ihre Glaubwürdigkeit von Beginn an festigen.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführende, Mitarbeiter in leitenden Positionen, Mitarbeiter mit Kundenkontakt

Betül Hanisch

16

550 €, wvib 395 €

23.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0431**

Die Text-Werkstatt

Basis-Workshop für Marketing, Werbung und Kommunikation

Endlich gibt es ein „ABC des guten Textens“ – gewonnen aus viel Erfahrung in der Werbeagentur-Praxis und der Lehrtätigkeit an Hochschulen. In der „Text-Werkstatt“ mit Rainer Witt erobern wir uns die Welt der Buchstaben, dabei orientieren wir uns an klaren Vorbildern – guten Texten. Wir lernen die verschiedenen Textsorten und ihre Anforderungen kennen und erarbeiten uns die einzelnen Bausteine eines lesenswerten Textes: Perspektive, Wortwahl, Fokussierung, Spannungsbogen, Text-Bild-Verhältnis usw.

Isabel Lais

+49 761 4567-310, lais@wvib.de

Nutzen

Die TeilnehmerInnen bekommen in der Text-Werkstatt gute Basis-Werkzeuge für den Text-Alltag im Unternehmen. Ob Anzeige, Einladung, Website oder Mailing – das „ABC des Textens“ gibt Ihnen mehr Sicherheit beim Arbeiten, mehr Bandbreite in Stil und Ausdruck und ganz nebenbei macht das Texten plötzlich auch viel mehr Spaß.

Teilnehmerkreis

Alle, die im Unternehmen mit irgendeiner Art von Texten zu haben und da gibt es viele: Briefe, Einladungen, Mails, Editorials, Texte für Firmenzeitschriften, Onlinetexte, Rechnungen, Aushänge, Beschilderungen uvm.

Rainer Witt

16

550 €, wvib 395 €

11.05.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0236**

Effizientes Selbst- und Zeitmanagement

Methoden zur Optimierung des Arbeitsstils

Der erfolgreiche Umgang mit der Zeit wird immer wichtiger, um mit erhöhten Anforderungen erfolgreich umzugehen. Im Seminar erarbeiten wir Möglichkeiten, wie Sie Ihr persönliches Selbst- und Zeitmanagement optimieren und Ihre Zeit besser nutzen können. Mit Planung, Zielorientierung und strukturiertem Vorgehen ist es möglich, einen gesunden Ausgleich von Leistung und Entspannung zu schaffen. Denn das Leben besteht nicht nur aus Arbeit.

Heidrun Riehle

+49 761 4567-400, ra.riehle@wvib-recht.de

Nutzen

Im Seminar überprüfen Sie Ihre persönliche Einstellung und Ihren Umgang mit der Zeit. Sie lernen verschiedene Methoden zur Zieldefinierung und -erreicherung sowie Prioritätenvergabe kennen. Sie überdenken Ihren derzeitigen Arbeitsstil und erhalten Tipps und Anregungen, um Ihre persönlichen Zeitdiebe zu erkennen und zu verringern.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und Mitarbeiter, die sich selbst besser organisieren und mit ihrer Zeit erfolgreicher und effizienter umgehen möchten.

Cornelia Burkart

16

550 €, wvib 395 €

15.01.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0142**

29.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0143**

25.11.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0144**

Endlich effiziente Besprechungen

Professionelles Change Management in der operativen Praxis

Prof. Dr.-Ing. Bernd Langer

16
550 €, wvib 395 €
01.02.
Freiburg
Bestell-Nr. **21-0059**

Es geht um deutlich mehr als: Telefone aus, pünktlich sein, bitte vorbereitet erscheinen. Was muss man wirklich machen, damit Besprechungen effizient sind und einen Mehrwert für das Unternehmen liefern? Es geht um das Erkennen und Rückmelden von Verhaltensmustern in Besprechungen. Abwarten was der Chef sagt, nicht Bezug nehmen auf den Redebeitrag der Vorredner, Themenhopping, keine Konsequenzen, Ignorieren bei Nichterledigung von Aufgaben, Entscheidungen verschleppen und vieles mehr. Über 20 Muster wurden in Besprechungen aufgedeckt – und wenn Sie diese erkennen und an das Team rückmelden (=scouting), dann können Sie die Besprechungskultur schnell und nachhaltig verbessern. Deutlich mehr Effizienz und Spaß sind die Folge – Wirksamkeit garantiert.

Petra Ruder

+49 761 4567-240, ruder@wvib.de

Nutzen

Vermittlung der Grundlagen von Kommunikation in Besprechungen und Besprechungsarten. Die Teilnehmer sind in der Lage, Besprechungen in der Meta-Ebene zu „verstehen“ und Gegenmuster zu integrieren. WICHTIG: Dieses Seminar ist kein „Feen-Zauber“. Nur durch die Seminarteilnahme wird sich nichts ändern. Erst durch die Integration der sogenannten Scouting-Funktion werden Muster erkannt und in Echtzeit rückgemeldet. Wichtig sind hierbei das direkte Feedback und das Feedback über das Feedback in einer zunächst ausgewählten Regelbesprechung. Frontloading: Scouting erfordert zu Beginn mehr Aufwand und Zeit, wird sich aber schnell wieder „amortisieren“.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte (Geschäftsführer, Abteilungsleiter, Meister), LEAN-Verantwortliche, Gruppensprecher, Personalentwicklung.

Gut gebrüllt Löwe

Die Kunst der konstruktiven Konfrontation

Kerstin Frey

12
1300 €, wvib 990 €
10.06.-11.06.
Freiburg
Bestell-Nr. **21-0446**

Konfrontation – ein wichtiger Bestandteil einer lösungsorientierten Gesprächsführung und eine ganz natürliche Aufgabe in der Fach- und Führungsrolle. Das Wort "Konfrontation" erinnert zunächst an Konflikte und wirkt deshalb für viele Menschen abschreckend. Konfrontation in diesem Sinne bedeutet ein problematisches Verhalten mit dem Ziel anzusprechen, dieses zu verändern. Ziel ist es, eine Person zur Selbstreflexion anzuregen. Im Seminar stehen die von den Teilnehmern tatsächlich erlebten, herausfordernden "Konfrontationsszenen" im Vordergrund. Diese werden gemeinsam bearbeitet und mit Hintergrundwissen verknüpft. So wird Konfrontation zu einem gelungenen Aspekt in der Gesprächsführung.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Sie reflektieren Ihren Kommunikationsstil – Selbstbild/ Fremdbild.

Sie arbeiten an einer wertschätzenden Grundhaltung als Voraussetzung für gelungene Konfrontation. Sie lernen, nicht akzeptables Verhalten konstruktiv anzusprechen. Sie erweitern Ihr Gesprächsrepertoire durch Coachingmethoden für eine lösungsorientierte Gesprächsführung.

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte, Teamleiter und Personalverantwortliche

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Kompetenter Auftritt an Empfang und Zentrale

Besucher souverän und freundlich empfangen und eine angenehme Atmosphäre schaffen

Der erste Eindruck entscheidet. Nur Millisekunden genügen, um einen Menschen für uns einzunehmen. Ebenso schnell gehen wir auf Abstand, wenn uns in diesem Augenblick negative Signale erreichen. Wie Sie sich am Telefon melden und Anrufer in Empfang nehmen, ist ebenso wichtig für den Erfolg Ihres Unternehmens wie das Willkommenheißen eines Gastes. Überlassen Sie nichts dem Zufall! Der Empfangsbereich, die Besprechungsräume und die Außenanlagen sprechen für Ihr Unternehmen. Freundlichkeit und Hilfsbereitschaft schlagen das perfekte Make-up um Längen. Dörte Fiwek war selbst 10 Jahre Vorstandsassistentin, zuletzt 5 Jahre bei einem großen wvib-Mitgliedsunternehmen und bringt in dieses Seminar ihre ganz persönlichen Erfahrungen ein – wohl wissend, dass in einem mittelständischen Unternehmen ein paar Dinge anders gehandhabt werden als in den Bürotürmen in Frankfurt oder Hamburg.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Sie lernen in Gruppenübungen und Rollenspielen, Ihren Gästen den Besuch angenehm zu gestalten und selbst sicher aufzutreten. Sie vermitteln einen kompetenten und verbindlichen Eindruck bei Ihren Kunden und Gästen.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter am Empfang / Telefonzentrale / Assistenzen

Dörthe Fiwek

16

550 €, wvib 395 €

23.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0468**

Powerpoint effizient nutzen und attraktiv einsetzen

Eigene Präsentation mitbringen – am Laptop trainieren

Eine überzeugende Präsentation entscheidet über den Gewinn eines Auftrags oder das Verständnis sachlicher Fakten. Umso überraschender, wie unbekümmert nach "Schema F" gebastelt und vorgetragen wird. Mit Effekten aus dem PowerPoint-Baukasten werden Inhalte an die Wand gespielt. Corporate Design und klarer Auftritt gehen nicht selten unter. Bei aller Freude an den Möglichkeiten der Software sollten Sie das Wesentliche nicht aus dem Blick verlieren (Ziele, Strategie, Argumente). Dirk Fabian arbeitet mit Ihnen an Ihren Powerpoint-Mastern und -präsentationen.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Aufbauend auf Powerpoint-Grundkenntnissen wird gezeigt, wie eine zielgruppengerechte Präsentation erstellt wird und praktisch gezeigt, wie Sie Powerpoint als Unterstützung für einen freien Vortrag nutzen.

Teilnehmerkreis

Alle Mitarbeiter, die präsentieren und/oder Präsentationsunterlagen erstellen: Backoffice, Vertrieb, Außendienst, Marketing ...

Dirk Fabian

16

550 €, wvib 395 €

20.05.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0427**

Professionelle Gruppen-Moderation

kurz – knackig – alltagstauglich

Dr. Gereon Klein

16

550 €, wvib 395 €

01.12.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0033**

Die Teilnehmer dieses Tagestrainings zur professionellen Gruppen-Moderation erleben und üben das Handwerkszeug der Moderation in (Kurz-)Workshops und Besprechungsrunden. Sie lernen, strukturiert vorzugehen und wohlformulierte Fragen zu stellen – zielgerichtet und zugleich ausgangsoffen das Gespräch zu führen und für eine Ergebnisdokumentation zu sorgen. Schlichte Verfahren und einfache Regeln erlauben eine unmittelbare Anwendung der Methoden: „Übung macht den Meister“. Als langjähriger Moderator und Berater verfügt der Referent über umfangreiche Praxiserfahrung in Projekten der Strategie- und Unternehmensentwicklung, der Begleitung von Veränderungsprozessen und der Leitung von individuell zugeschnittenen Moderationstrainings.

Nutzen

Nach diesem Training „Workshop Moderation“ können die Teilnehmenden sofort das Erlebte und Geübte in ihrer eigenen beruflichen Praxis anwenden und Moderation professionell als Führungstechnik einsetzen.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte, die Moderation als effektives Instrument der Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern einsetzen wollen. Fachkräfte aus Entwicklung, Produktion, Qualitätsmanagement und anderen Bereichen, die im Team Lösungen für ihre Aufgaben entwickeln.

Petra Ruder

+49 761 4567-240, ruder@wvib.de

Rhetorik

Sicher auftreten, frei sprechen und wirkungsvoll präsentieren

Cornelia Burkart

12

650 €, wvib 495 €

22.04.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0407**

01.10.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0035**

Der Begriff „Rhetorik“ stammt aus dem Griechischen und bedeutet so viel wie „die Lehre von der Rede“, ihrem Aufbau, den Ausdrucksmitteln und Stilformen. Heute wird Rhetorik weniger als Kunst, sondern als Fähigkeit zum sicheren und wirkungsvollen Reden betrachtet. Eine Botschaft soll klar und anschaulich vermittelt werden, so dass die Adressaten zuhören und sich überzeugen lassen. Rhetorische Kompetenzen können erlernt werden, und sollten es auch. Denn häufig entscheidet ein Vortrag oder eine Präsentation über das Erreichen wichtiger Ziele – sei es im Projektteam, bei Kunden oder Mitarbeitern.

Nutzen

Bei Reden, Vorträgen oder Präsentationen bringen Sie Ihre Botschaft klar und anschaulich rüber und bauen einen guten Kontakt zu Ihren Zuhörern auf. Mit geeigneten Techniken, Stilmitteln und Formulierungen sorgen Sie dafür, dass Ihnen das Publikum aufmerksam zuhört. Sie erhalten Tipps, wie Sie beim freien Sprechen sicherer werden. Auf mögliche unfaire Zwischenfragen gehen Sie souverän ein. Wenn Sie im Seminar eine bestehende Rede, einen Vortrag oder eine Präsentation üben möchten, bringen Sie bitte das entsprechende Material mit.

Teilnehmerkreis

Personen, die Reden, Vorträge oder Präsentation vor internem oder externem Publikum halten.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Schritt für Schritt – erfolgreich im digitalen Office

Effizientes Arbeiten im digitalen Zeitalter

Katja Maier

16

550 €, wvib 395 €

05.10.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0084**

Die Schreibtische werden kleiner, die Menge an eingehenden E-Mails wird mehr, die Büros werden zu Arbeitswelten und die Mitarbeiter müssen jederzeit und überall erreichbar sein. Wie nutzen wir Systeme wie Outlook und OneNote für unser tägliches Aufgaben- und Terminmanagement? Wie organisieren wir uns im Berufsalltag? Wie handeln wir die Restmenge an Papiervorgängen und sorgen gleichzeitig dafür, die Dateiablage zu strukturieren. Effizientes Arbeiten ohne Stress – darum geht es in diesem Seminar.

Nutzen

Das Seminar zeigt anhand von Praxisbeispielen, wie Sie sich selbst effizienter organisieren und die heute üblichen Tools einsetzen.

Teilnehmerkreis

Alle Mitarbeiter, die eine Tätigkeit an einem Büroarbeitsplatz ausüben.

Petra Ruder

+49 761 4567-240, ruder@wvib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

So überzeugen Sie am Telefon

Souverän, kompetent und professionell telefonieren

Das Telefon ist nach wie vor ein wichtiges Kommunikationswerkzeug und aus dem beruflichen Alltag nicht wegzudenken. Es ist aber auch ein sensibles Werkzeug, da doch das wichtigste Kommunikationselement - die Körpersprache - fehlt. Es kommt also darauf an, über die Stimme und die Sprache elegant und kundenfreundlich das Ziel zu erreichen. Wer hier über das wichtige Know-how verfügt und dieses umsetzen kann, ist klar im Vorteil.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Wissen, wie man durch eine freundliche Ausstrahlung das Gespräch von Beginn an positiv gestaltet; wie man auf die unterschiedlichen Gesprächspartner adäquat eingeht, überzeugend argumentiert und souverän auf Herausforderungen reagiert.

Teilnehmerkreis

Assistenten, Sachbearbeiter, Sekretäre und alle sonstigen Mitarbeiter mit Kundenkontakt am Telefon.

Gabriele Renz

16

550 €, wvib 395 €

01.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0466**

Weniger Stress – bessere Leistung

Innere Ruhe und Zielbewusstsein

Wer kennt das nicht? Unruhe, Sorgen und Stress stören unsere Leistungsfähigkeit. Anstatt dem Gegenüber aufmerksam zuzuhören, überlegen wir schon, was wir antworten werden. Anstatt ganz bei der Sache zu sein, denken wir bereits an etwas anderes – meistens um "Zeit zu sparen". Wer jedoch zerstreut ist, kann nicht optimal auf die Situation eingehen. Umgekehrt gehen uns die Dinge geradezu mühelos von der Hand, wenn wir "voll da" sind. Eine Reihe wichtiger Regeln hilft, die täglichen Herausforderungen zu meistern – beruflich wie privat.

Angelika Flügel

+49 761 4567-420, ra.fluegel@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer lernen, ihre Gewohnheiten kritisch unter die Lupe zu nehmen und zu ändern. Sie erhalten Tipps für ein gutes Zeitmanagement und Stressvermeidung im Alltag.

Teilnehmerkreis

Für leitende Mitarbeiter und alle, die in Zukunft stressfreier arbeiten möchten.

Zeyad El Khadem

16

550 €, wvib 395 €

17.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0459**

Wertschätzende Kommunikation nach Marshall Rosenberg

Mit Aufrichtigkeit zu gelingenden Beziehungen im beruflichen Umfeld

Wertschätzende Kommunikation bedeutet vor allem, die innere Haltung betrachten und verändern. Es geht weniger um ein Kommunikationstraining im herkömmlichen Sinne oder um eine Technik, die man sich aneignet, sondern um eine Sprache der Achtsamkeit. Durch eine unvoreingenommene Sicht- und Kommunikationsweise nehmen wir unsere Umwelt in einem neuen Licht wahr. Besonders in Konflikten oder bei Problemen ist es hilfreich, zunächst ein gegenseitiges Verständnis herzustellen und dann im zweiten Schritt eine Lösung zu finden, die beide Seiten gleichermaßen berücksichtigt. Lernen Sie, wie es gelingen kann, das tägliche Miteinander im beruflichen Kontext und darüber hinaus zu verbessern.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer lernen und trainieren, eigene Gedankenmuster, die zu Ärger und Konflikten führen können, zu erkennen und aufzulösen. Sie wandeln potenzielle Konflikte in neutrale, sachliche Gespräche um. Das Seminar unterstützt die Teilnehmer unter anderem auch darin, Missverständnisse im interkulturellen Bereich zu klären und ein produktives Arbeitsklima zu schaffen.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aller Ebenen, die an einer wertschätzenden Kommunikation, die kooperatives Verhalten fördert, interessiert sind.

NEU

Gabriele Renz

12

1300 €, wvib 990 €

28.10.-29.10.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0540**

WIRTSCHAFTSRECHT

AGB – Dos and Don'ts für Einkauf und Vertrieb

AGB rechtssicher vereinbaren und verhandeln

Dr. Sven Ufe Tjarks
Dr. Johanna Hennighausen
 16
 550 €, wvib 395 €
 11.03.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0157**

Das Seminar richtet sich an Beschäftigte im Einkauf und Vertrieb sowie an Geschäftsführer, die im Tagesgeschäft mit den eigenen und den AGB von Geschäftspartnern rechtssicher umgehen, im Streitfall Überraschungen vermeiden und die Gestaltungsspielräume kennenlernen wollen. Dabei wird neben den „klassischen“ AGB auch auf Standard- und Musterverträge eingegangen. Wichtig ist außerdem zu wissen, was passiert, wenn sich jede Partei auf „ihre“ AGB bezieht. Sie erhalten anhand von Beispielen Tipps zur Durchsetzung Ihrer eigenen Interessen und zum Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern. Besonders berücksichtigt werden auch internationale Lieferbeziehungen.

Nutzen

Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie mit AGB und vorformulierten Verträgen rechtssicher umgehen und Fallstricke vermeiden können. Lösungen zur möglichst optimalen Durchsetzung der Interessen Ihres eigenen Unternehmens werden vermittelt.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Kaufmännische Leiter, Einkaufsleiter, Vertriebsleiter, Mitarbeiter im Einkauf und Vertrieb

Tobias Kern

+49 761 4567-410, ra.kern@wvib-recht.de

Automobilzuliefer-Verträge I

Grundlagenseminar – Rechtswissen erwerben und Problemfälle erkennen

Dr. Menderes Güneş
 16
 550 €, wvib 395 €
 16.06.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0521**

Das Seminar dient der Vermittlung von Grundlagenkenntnissen für die Bearbeitung und Verhandlung von Verträgen in der Automobilzulieferindustrie. Anhand von OEM- und Tier-1-Verträgen werden Aufbau und typische Inhalte solcher Verträge erläutert. Durch verschiedene Beispielfälle wird dargestellt, welche Klauseln in der Praxis immer wieder zu Schwierigkeiten führen und wie diesen begegnet werden kann.

Nutzen

Die Vermittlung des rechtlichen Grundwissens dient dazu, bei der Vertragsgestaltung einzuschätzen, welche Risiken bei typischen Klauseln drohen. Anhand von Praxisbeispielen sollen die Teilnehmer erkennen, wie sich - trotz des Machtgefälles in der Vertragsbeziehung - Änderungen durchsetzen lassen.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Vertriebs- und Einkaufsleiter, Qualitätsverantwortliche, Unternehmensjuristen

Tobias Kern

+49 761 4567-410, ra.kern@wvib-recht.de

Automobilzuliefer-Verträge II

Vertiefungsseminar – Klauseln richtig verhandeln und vorteilhaft gestalten

Dr. Menderes Güneş
 16
 550 €, wvib 395 €
 02.07.
 Freiburg
 Bestell-Nr. **21-0522**

Das Seminar ist als Vertiefungsveranstaltung zu dem Seminar Automobilzuliefer-Verträge – Grundlagen gedacht und baut auf den dort vermittelten Kenntnissen auf. Für typische Klauseln eines Zulieferer-Vertrags werden jeweils mindestens drei Beispiele aus aktuellen OEM- und 1st-Tier-Verträgen besprochen, die damit verbundenen (Haftungs-)Risiken detailliert erläutert und gemeinsam Anpassungsmöglichkeiten bzw. Alternativformulierungen erarbeitet.

Nutzen

Das Seminar dient zur Sensibilisierung für die Risiken einzelner Vertragsklauseln. Daneben soll anhand der gemeinsamen Besprechung und Anpassung von üblichen Klauseln die Fähigkeit zur Beurteilung und Bearbeitung solcher Klauseln verbessert werden.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Vertriebs- und Einkaufsleiter, Qualitätsverantwortliche, Unternehmensjuristen

Tobias Kern

+49 761 4567-410, ra.kern@wvib-recht.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Digitale Supply Chain

Rechtliche Anforderungen und Haftungsfragen

Digitalisierte Wertschöpfungsketten sind keine Science-Fiction mehr. Ein wachsender Bedarf an Informationen, die Verschmelzung von Mensch, Maschine und Produkt durch das Internet der Dinge (IoT), neue Produktionsmethoden (3D-Druck) sowie der Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI) im Unternehmen erfordern auch Kenntnis neuer rechtlicher Rahmenbedingungen. Das Seminar bietet einen Überblick über die rechtlichen Themen der Digitalisierung der Wertschöpfungskette und die damit verbundenen Haftungsfragen. Näher beleuchtet werden vor allem der digitale Vertragsschluss im Internet, Fragen zum Dateneigentum sowie die Haftung für fehlerhafte Software, beim 3D-Druck und für Roboter.

Tobias Kern

+49 761 4567-410, ra.kern@wvib-recht.de

NEU

Dr. Mansur Rafsendjani

12

€ 650 €, wvib 495 €

13.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0557**

Nutzen

Die Teilnehmer erhalten eine Übersicht über die mit der Digitalisierung der Supply Chain verbundenen rechtlichen Themen, die sich auf die Gestaltung und das Management der digitalen Wertschöpfungskette auswirken.

Teilnehmerkreis

Geschäftsleitung (Technische Leiter), Unternehmensjuristen, Entwicklungsleiter

Geheimhaltungsvereinbarungen – wirksamer Schutz für Ihre Geschäftsgeheimnisse

GHV und NDAs verstehen und richtig verhandeln

Profitiert Ihr Unternehmen von wertvollem technischen und geschäftlichen Know-how und geben Sie Ihren Vertragspartnern Einblick in Ihre Geschäftsgeheimnisse? Dann sollten Sie dafür sorgen, dass Dritte Ihre Interna nicht für sich verwerten oder weitergeben dürfen. Der wirksame Schutz von Geschäftsgeheimnissen erhielt jüngst durch die Umsetzung der EU-Richtlinie im deutschen Geschäftsgeheimnisgesetz (GeschGehG) neue Aufmerksamkeit. Das Seminar gibt Ihnen Einblick in die rechtlichen Grundlagen des Geheimnisschutzes. Anhand von konkreten Beispielen erfahren Sie, wann Sie Ihre Geschäftsgeheimnisse sinnvollerweise vertraglich absichern und welchen Inhalt GHV und NDAs idealerweise haben sollten.

Tobias Kern

+49 761 4567-410, ra.kern@wvib-recht.de

Nutzen

Einführung in die rechtlichen Grundlagen zum Geheimnisschutz, insbesondere das neue Geschäftsgeheimnisgesetz (GeschGehG). Aufbau und Inhalte von Geheimhaltungsvereinbarungen verstehen und einzelne Klauseln verhandeln können. Ansprüche kennen und durchsetzen.

Teilnehmerkreis

Geschäftsleitung, Vertriebs- und Einkaufsleitung, FuE-Abteilungen, Mitarbeiter, die Verträge unter Offenlegung sensibler Informationen verhandeln.

Beate Pikolin

16

€ 280 €, wvib 230 €

18.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0155**



INCOTERMS®-Regeln 2020

Ein Praxisseminar für Profis und solche, die es werden wollen

📍 Sebastian Seidler

📅 16

💰 550 €, wvib 395 €

📅 24.02.

📍 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0411**

Ob EXW, FOB, CIP oder DDP – Die internationalen Lieferbedingungen INCOTERMS® sind seit vielen Jahren fester Bestandteil von Angeboten, Bestellungen und Lieferbedingungen. Dabei haben die drei Buchstaben entscheidende Bedeutung für die Festlegung der Kosten- und Risikotragung, nicht nur bei internationalen Geschäften. Die Frage der passenden Klausel sollte deshalb mit Bedacht geklärt werden und frühzeitig Bestandteil der Verhandlungen sein. Häufig zeigt die Praxis, dass Klauseln gewählt werden, die üble Nebenwirkungen haben oder für das Geschäft insgesamt überhaupt nicht verwendbar sind, wie z.B. FOB im Containerverkehr - ein Problem, das oft erst im Schadensfall erkannt wird.

📍 Marie Wesseler

📞 +49 761 4567-470, ra.wessler@wvib-recht.de

Nutzen

Ziel des Lehrgangs ist die sinnvolle und korrekte Anwendung der neuen INCOTERMS®-Regeln 2020. In der aktuellen, 2020 in Kraft tretenden Revision der INCOTERMS®-Regeln gab es erhebliche Änderungen, die auch „alte Hasen“ für die Arbeit mit den Lieferbedingungen und die richtige Kalkulation unbedingt kennen sollten.

Teilnehmerkreis

Zielgruppe des Seminars sind entsprechend sowohl erfahrene Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb, Ausland, Export/Versand, als auch solche, die mit dem Ex- und Importgeschäft erst beginnen möchten.

Lizenzvereinbarungen

So funktioniert die Überlassung geistigen Eigentums

📍 Prof. Dr. Andreas Witt

📅 16

💰 550 €, wvib 395 €

📅 08.11.

📍 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0505**

Die Lizenzierung hat sich im modernen Wirtschaftsleben zur wichtigsten Form der Einräumung von Nutzungsrechten an gewerblichen Schutzrechten entwickelt. Die Bedeutung von Lizenzverträgen auf nationaler und internationaler Ebene hat dementsprechend eine deutlich steigende Tendenz. Dahinter steckt die kaufmännische Überlegung, den durch eine Schutzrechtserteilung vermittelten Vermögenswert in möglichst umfassender Weise wirtschaftlich auszuwerten. Das Seminar vermittelt die notwendigen Grundkenntnisse, um rechtssichere Lizenzverträge zu erstellen und angemessene Lizenzgebühren zu verhandeln.

📍 Tobias Kern

📞 +49 761 4567-410, ra.kern@wvib-recht.de

Nutzen

Die Veranstaltung vermittelt in praxisnaher Weise die rechtlichen Grundkenntnisse für die Gestaltung von Lizenzverträgen. Die einzelnen Regelungsgegenstände des Lizenzvertrages werden eingehend besprochen und die wesentlichen Fallstricke erläutert, um eine angemessene Risikoverteilung bzw. Risikozuweisung zu erzielen.

Teilnehmerkreis

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Mitarbeiter in Rechts- und Patentabteilungen, Führungskräfte in Forschungs- und Entwicklungsabteilungen sowie in der Produktion.

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Maschinen- und Anlagenbauverträge optimal gestalten

Rechtstipps zur richtigen Formulierung von Klauseln

Projekte im Maschinen- und Anlagenbau kommen heutzutage nicht ohne mehr oder minder umfangreiche Vertragswerke aus. Diese sollten sorgfältig verhandelt werden, um langwierige und kostenintensive Rechtsstreitigkeiten von vornherein möglichst zu vermeiden. Das Seminar gibt einen Überblick über die typischen Bestandteile von Verträgen im Anlagen- und Maschinenbau. Anhand praktischer Beispiele werden Inhalt und Risiken der einzelnen Klauseln besprochen und Hinweise für die Gestaltung gegeben. Daneben werden gängige Problemfälle erörtert und Lösungsmöglichkeiten erarbeitet.

Tobias Kern

 +49 761 4567-410, ra.kern@wvib-recht.de

Nutzen

Den Teilnehmern werden Grundkenntnisse für die Vertragsgestaltung vermittelt, damit bereits eine eigene Risikoabschätzung über den Inhalt von einzelnen Klauseln erfolgen kann. Das rechtliche Hintergrundwissen dient einer besseren Wahrnehmung und Durchsetzung von eigenen Rechten bei Verhandlungen mit Kunden und Lieferanten.

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer, Verantwortliche für den Ein- und Verkauf von Maschinen, Projektleiter, Unternehmensjuristen

Dr. Menderes Güneş

 16

 550 €, wvib 395 €

 03.05.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0520**

Qualität sichern und Haftung begrenzen – Rechtssichere Gestaltung

Grundlagen und Tipps zur vertraglichen Qualitätssicherung in der Lieferkette

Die Qualität von Produkten und Dienstleistungen ist ausschlaggebend für die Wettbewerbsfähigkeit und damit den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens. Die Kunden erwarten von ihren Lieferanten mangelfreie und sichere Produkte. Sie betreiben ein ausgefeiltes „Claim Management“, um ihre Haftung bei Schäden soweit wie möglich auf ihre Lieferanten abzuwälzen. Für die Lieferanten ist es deshalb (über-)lebensnotwendig, die gesetzlichen Grundlagen und Voraussetzungen der eigenen Haftung zu kennen und zu wissen, wie sie die Haftung von vornherein durch gute Vertragsgestaltung vermeiden und – falls es doch einmal zum Schaden kommt – begrenzen können. Für zertifizierte Unternehmen ist ein effizientes Qualitätsmanagementsystem entscheidend.

Marie Wesseler

 +49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer lernen zunächst mit Hilfe praktischer Beispiele die gesetzlichen Haftungsregeln bei Lieferung mangelhafter oder Inverkehrbringen unsicherer Produkte kennen. Anschließend erarbeiten sie mit der Referentin den wesentlichen Inhalt einer Qualitätssicherungsvereinbarung, erhalten Mustervorschläge und Tipps für die vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten. Die Teilnehmer sollen so ein Gespür für die zusätzlichen Risiken der arbeitsteiligen Fertigung und wertvolle Hinweise zur Risikobewältigung im täglichen Geschäft erhalten.

Teilnehmerkreis

Geschäftsleitung, Vertriebs-, Einkaufs- und QS-Leitung, Sachbearbeiter und alle Mitarbeiter, die Verträge verhandeln und abschließen.

Simone Schumann

 Meike Kuhn

 16

 550 €, wvib 395 €

 13.10.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0406**

Service-, Wartungs- und Instandhaltungsverträge – Für Anbieter I

Grundlagen: Der Abschluss von Service-, Wartungs- und Instandhaltungsverträgen

▣ Claudia Zwilling-Pinna

▣ 16

€ 550 €, wvib 395 €

▣ 01.02.

▣ Freiburg

Bestell-Nr. **21-0474**

In der Praxis schließen produzierende Unternehmen eine Vielzahl von Verträgen mit Dienstleistern ab. Dabei sind Service-, Wartungs- und Instandhaltungsverträge die häufigsten und werden hier für Anbieter eingehender erläutert. Das Seminar erläutert die Dos und Don'ts der Vertragsgestaltung aus Sicht mittelständischer Unternehmen.

Nutzen

Die Bedeutung des Einflusses des Vertragsrechts auf die praktische Zusammenarbeit mit Kunden erkennen und das Gefüge der gesetzlichen Vertragstypen, die die Vertragsbeziehung abhängig von den angebotenen Leistungsinhalten mitsteuern, kennenlernen.

Teilnehmerkreis

Das Seminar wendet sich an alle, die diese Dienstleistungen anbieten und ausführen, Verträge mit Kunden abschließen und prüfen, z.B. aus Vertrieb, Personal, Serviceleitung und Administration.

▣ Marie Wesseler

☎ +49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

NEU

Service-, Wartungs- und Instandhaltungsverträge – Für Anbieter II

Einzelne Vertragsinhalte, Gestaltung über AGB, Haftung

▣ Claudia Zwilling-Pinna

▣ 16

€ 550 €, wvib 395 €

▣ 22.02.

▣ Freiburg

Bestell-Nr. **21-0553**

Wenn ein Unternehmen Service-, Wartungs- und Instandhaltungsleistungen für Kunden anbietet/erbringt, ist es in einem risikoreichen Geschäftsfeld unterwegs. Die Kunden, gleich in welchen Branchen sie unterwegs sind, sind auf das störungsfreie Funktionieren ihres technischen Umfelds angewiesen. Zeit und Qualität der Maßnahmen, Verfügbarkeit von Personal und Ersatzteilen spielt eine große Rolle. Das vertragsrechtliche Umfeld mit der Haftung nach BGB/HGB im Falle der Nichterfüllung/Schlechterfüllung von vertraglich geschuldeten Leistungen nimmt keine Rücksicht darauf, ob Schäden vorhersehbar sind oder nicht und welches Verhältnis zwischen abrechenbaren Leistungen und Schadenshöhe besteht. Deshalb kommt Haftungsklauseln und AGB-Inhalten eine besondere Bedeutung zu. Die Inhalte dieser und weitere Dos und Don'ts in der Vertragsgestaltung aus Sicht mittelständischer Unternehmen werden aus Anbietersicht erläutert.

Nutzen

Den Aufbau und typische Vertragsinhalte von Service-, Wartungs- und Instandhaltungsverträgen kennenlernen und die Bedeutung einzelner Formulierungen in Vertragsklauseln, auch der Kunden, verstehen lernen.

Teilnehmerkreis

Das Seminar wendet sich an alle, die diese Dienstleistungen anbieten und ausführen, Verträge mit Kunden abschließen und prüfen, z.B. aus Vertrieb, Personal, Serviceleitung und Administration.

▣ Marie Wesseler

☎ +49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Service-, Wartungs- und Instandhaltungsverträge – Für Einkäufer

Wichtige Vertragsinhalte und Haftungsregelungen

In der Praxis schließen produzierende Unternehmen eine Vielzahl von Verträgen mit Dienstleistern ab. Dabei sind Service-, Wartungs- und Instandhaltungsverträge die häufigsten und werden hier für Einkäufer solcher Dienstleistungen eingehender erläutert. Das Seminar erläutert die Dos und Don'ts der Vertragsgestaltung aus Sicht mittelständischer Unternehmen.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Rechtliche Zusammenhänge zwischen angebotener und beauftragter Leistung und notwendigen Vertragselementen von Service-, Wartungs- und Instandhaltungsverträge verstehen lernen.

Teilnehmerkreis

Das Seminar wendet sich an alle, die technische Dienstleistungen beauftragen, Angebote prüfen und mit der Abwicklung der Verträge betraut sind, z.B. Technik, Einkauf, Personal, Serviceleitung und Administration.

Claudia Zwilling-Pinna

16

550 €, wvib 395 €

15.04.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0472**

Strategieberatung für Insolvenzgläubiger

Maßnahmen zur Vermögenssicherung vor und in der Insolvenz des Vertragspartners

Die Krise oder Insolvenz der Vertragspartner erfordert schnelles Handeln zum Schutz der eigenen Rechte. Vielfach sind Unternehmen auf diese Situation aber nicht ausreichend vorbereitet und es bestehen rechtliche Unsicherheiten. Insbesondere bei der durch den Gesetzgeber gestärkten eigenverwalteten Insolvenz fehlt häufig die Erfahrung. Die kompetente und schnelle Geltendmachung der bestehenden Rechte ist ein wesentlicher Faktor zum Schutz des eigenen Vermögens. Die Insolvenz birgt für Unternehmen aber auch neue Ausfallrisiken in der laufenden Geschäftsbeziehung. Das Seminar hilft Ihnen dabei, die richtigen Maßnahmen und Entscheidungen für Ihr Unternehmen zu treffen.

Tobias Kern

+49 761 4567-410, ra.kern@wvib-recht.de

Nutzen

Das Seminar vermittelt den richtigen Umgang mit Vertragspartnern in der Krise und in der Insolvenz zum Schutz der eigenen Rechte. Neben den präventiven Maßnahmen im Vorfeld der Insolvenz werden die richtigen Strategien in den jeweiligen Verfahrensstadien, differenziert nach den unterschiedlichen Insolvenzverfahren, beleuchtet.

Teilnehmerkreis

Geschäftsleitung, Vertriebs- und Einkaufsleitung, Kaufmännische Leiter, Unternehmensjuristen

Matthias Kühne

12

650 €, wvib 495 €

03.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0156**

Transportrecht für Praktiker

Fallstricke Haftungsbegrenzung, Haftungsausschluss, Beweislast

Bei Transport und Lagerung von Gütern kommt es häufig zu Schäden. Gesetzlich zwingende Haftungsbegrenzungen und Haftungsausschlüsse sowie Beweisprobleme beinhalten einige „Fallstricke“, die es zu kennen gilt, um sich bestmöglich dagegen abzusichern.

Tobias Kern

+49 761 4567-410, ra.kern@wvib-recht.de

Nutzen

Dieses Seminar vermittelt Ihnen das nötige Basiswissen über die gesetzlichen Regelungen des deutschen und internationalen Transportrechts, damit Sie sowohl beim Abschluss von Speditions-, Transport- und Lagerverträgen als auch bei der Durchsetzung von Schadenersatzansprüchen Ihre Interessen wahrnehmen können.

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Verkauf und Versand, die Transportleistungen einkaufen und/oder Transportschäden zu bearbeiten haben.

Horst-Dietrich Thonfeld

12

650 €, wvib 495 €

22.06.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0513**

UN-Kaufrecht

Internationale Lieferverträge gestalten

Prof. Dr. jur.
Rainer Schackmar

16
550 €, wvib 395 €
15.06.
Freiburg
Bestell-Nr. **21-0548**

Bei Verträgen mit ausländischen Lieferanten oder Kunden kommt in der Vielzahl der Fälle das sog. UN-Kaufrecht, abgekürzt CISG, zur Anwendung. Es wird erläutert, welche Unterschiede zum traditionellen deutschen Recht bestehen, soweit es die Leistungspflichten und die Vertragsverletzungen betrifft. Auch werden die Möglichkeiten dargestellt, inwieweit das Recht für einen Vertrag gewählt werden kann. Ferner wird behandelt, wie mit Hilfe der von der ICC herausgegebenen Incoterms® 2020 die Zuständigkeit eines Gerichts in einem Land bestimmt werden kann.

Tobias Kern

+49 761 4567-410, ra.kern@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer sollen die verschiedenen Gestaltungsmöglichkeiten für internationale Lieferverträge kennenlernen, um diese zum Vorteil für das Unternehmen besser nutzen zu können. Den Teilnehmern wird ermöglicht, unterschiedliche Formulierungen zu testen und deren Auswirkungen für die Praxis zu erfahren.

Teilnehmerkreis

Geschäftsleitung, Abteilungsleiter für Einkauf und Vertrieb sowie Führungskräfte, die Lieferverträge ausarbeiten und Vertragsmanager

Vertragsgestaltung im Exportgeschäft

Das 1x1 des Internationalen Liefervertrages

Sebastian Seidler

16
550 €, wvib 395 €
07.06.
Freiburg
Bestell-Nr. **21-0530**

Die Exportquote der wvib-Unternehmen liegt bei stolzen 70%. Es werden also mehr Verträge mit Auslandsbezug abgeschlossen als innerhalb Deutschlands. Internationale Verträge unterliegen aber anderen rechtlichen Voraussetzungen. Das Seminar beleuchtet die Grundlagen für den Abschluss rechtsgültiger und vorteilhafter Verträge im Exportgeschäft. Anhand zahlreicher Praxisbeispiele werden die kritischen Punkte eines Exportvertrages beleuchtet, von der wirksamen Eingrenzung des Leistungsumfangs, der Haftungsbegrenzung und Vermeidung von Haftungsfallen, über die Sicherstellung der Zahlung bis hin zur Durchsetzung von Forderungen im Auslandsgeschäft und den Incoterms® 2020.

Tobias Kern

+49 761 4567-410, ra.kern@wvib-recht.de

Nutzen

Die Teilnehmer lernen, welche Besonderheiten Exportverträge aufweisen und wie dem in der Praxis Rechnung getragen werden kann. K.O.-Kriterien und typische Fehler bei Internationalen Lieferverträgen werden ebenso besprochen, wie Fragen rund um das Thema "legal english". Zu zahlreichen Themen werden konkrete Formulierungsbeispiele gegeben.

Teilnehmerkreis

Für Geschäftsführer, kaufmännische Leiter, Vertriebsmitarbeiter und Vertragsmanager, die Lieferverträge mit Auslandsbezug verhandeln und gestalten.

Vertragsrecht und Haftungsfallen USA

Jury Trial und Common Law statt deutschem Recht

Tycho Stahl

16
550 €, wvib 395 €
16.09.
Freiburg
Bestell-Nr. **21-0544**

Viele mittelständische Unternehmen haben eine Produktionsniederlassung oder ein Sales Office in den USA. Und noch viel mehr Unternehmen liefern ihre Produkte in die USA. Das Rechts- und Gerichtssystem dort weicht z.B. aufgrund des Jury trial und Common Law Prinzips aber deutlich vom in Deutschland Gewohnten ab. Vermeiden Sie unnötige Haftungsrisiken! Diese lassen sich leicht umgehen bei Grundkenntnis der rechtlichen und haftungsrelevanten Unterschiede. Das Seminar macht Sie nicht zum amerikanischen Juristen, gibt aber dem Praktiker Informationen, welche rote Linie in den USA besser nicht überschritten werden sollte.

Marie Wesseler

+49 761 4567-470, ra.wesseler@wvib-recht.de

Nutzen

Erwerb von Kenntnissen des amerikanischen Rechtssystems zur Vermeidung typischer Kosten und Haftungsfallen.

Teilnehmerkreis

Alle Mitarbeiter, leitende Angestellte und Geschäftsführer von Unternehmen, die eine Niederlassung in den USA haben, Verträge mit US-Unternehmen abschließen oder dort häufiger mit Geschäftspartnern zu tun haben.

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

ZOLL

Besondere Verfahren im Zollalltag**Umgang mit Reparaturen, Veredelungen, Rückwaren und vorübergehender Verwendung**

Im täglichen Zoll-Geschäft im Unternehmen trifft man nicht nur auf „einfache“ Verfahren wie Ausfuhr oder Überführung in den freien Verkehr. Es gibt eben, speziell bei stark exportorientierten Unternehmen, auch besondere Zollverfahren, die man richtig anwenden können muss. Deshalb ist es wichtig, die besonderen Verfahren zu kennen und bei Bedarf richtig und zielorientiert anzuwenden. Dieses Seminar zeigt anhand von konkreten Beispielen die besonderen Zollverfahren und ihre Abwicklung auf.

👤 Daniela Saam

📞 +49 761 4567-350, saam@wwib.de

Nutzen

Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmern praktische Anleitungen für die Durchführung von besonderen/speziellen Zollverfahren zu geben.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus Einkauf, Verkauf, Zoll- und Versandabteilungen sowie Service, einschließlich Kunden- und Außendienst.

👤 Michael Picco

📅 16

💰 550 €, wvib 440 €

📅 10.11.

📍 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0384****Compliance für Zollkoordinatoren und Compliance Officer****Zoll und Außenwirtschaft aktiv managen**

Die voranschreitende Globalisierung, politische Unsicherheiten, Handelsstreits und immer komplexer werdende Anforderungen insbesondere im Zoll und Außenwirtschaftsbereich erfordern ein aktives Management zur Begegnung aller Risiken. Häufig decken vorhandene Kontrollmechanismen lediglich Teilbereiche der zoll- und außenwirtschaftsrelevanten Unternehmenstätigkeit ab, finden erst kurz vor der eigentlichen Ausfuhr statt oder fügen sich nicht systematisch in die Organisation ein. Die Folge sind risikoreiche „Blind-Spots“ in der Compliance, die weitreichende Konsequenzen nach sich ziehen können. Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie eine funktionierende Compliance-Organisation implementieren und mittels internen Kontrollsystems überwachen können.

Nutzen

Die Teilnehmer haben vertiefte Kenntnisse, wie eine Compliance-Organisation in mittleren und großen Unternehmen aufgebaut werden kann und mittels eines internen Kontrollsystems Zoll und Außenwirtschaft zu überwachen ist.

Teilnehmerkreis

Zollbeauftragte, Zollkoordinatoren, Compliance-Officer, Zoll, Außenwirtschaft

👤 Daniela Saam

📞 +49 761 4567-350, saam@wwib.de

👤 Daniel Leber

📅 16

💰 550 €, wvib 440 €

📅 27.07.

📍 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0367****Compliance für Zollkoordinatoren und Compliance Officer****Zoll und Außenwirtschaft aktiv managen**

Globalisierung, politische Unsicherheiten, Handelsstreits und komplexe Anforderungen im Zoll und Außenwirtschaftsbereich erfordern ein aktives Management zur Begegnung aller Risiken. Häufig decken vorhandene Kontrollmechanismen lediglich Teilbereiche der zoll- und außenwirtschaftsrelevanten Unternehmenstätigkeit ab, finden erst kurz vor der eigentlichen Ausfuhr statt oder fügen sich nicht systematisch in die Organisation ein. Die Folge sind risikoreiche „Blind-Spots“ in der Compliance, die weitreichende Konsequenzen nach sich ziehen können. Sie lernen eine funktionierende Compliance-Organisation zu implementieren und mittels internen Kontrollsystems zu überwachen.

Nutzen

Die Teilnehmer haben vertiefte Kenntnisse, wie eine Compliance-Organisation in mittleren und großen Unternehmen aufgebaut werden kann und mittels eines internen Kontrollsystems Zoll und Außenwirtschaft zu überwachen ist.

Teilnehmerkreis

Zollbeauftragte, Zollkoordinatoren, Compliance-Officer, Zoll, Außenwirtschaft

👤 Daniela Saam

📞 +49 761 4567-350, saam@wwib.de

**NEU****👤 Daniel Leber**

📅 12

💰 400 €, wvib 250 €

📅 21.24.

🕒 09:00–12:00 Uhr

Bestell-Nr. **21-0536**

Der Zoll im Unternehmensprozess

Das Customs Competence Center – ein Weg zu mehr Effizienz

Daniel Leber

12

650 €, wvib 495 €

08.11.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0369**

Die Chancen der Globalisierung gehen gleichzeitig mit einem stark erhöhten Organisationsbedarf einher. Wie können die vielfachen Anforderungen im Zoll und Außenwirtschaftsbereich mit Unternehmenszielen und Wirtschaftlichkeit in Einklang gebracht werden? Die Teilnehmer lernen im Seminar, wie sie die Angelegenheiten der Außenwirtschaft und Zoll in ihrem Unternehmen organisieren und systematisieren können. Es werden Vorschläge zur Errichtung eines "Customs Competence Centers" gegeben und erklärt, wie Zollprozesse integrativ und effizient entworfen und eingebunden werden können.

Nutzen

Die Teilnehmer erhalten Vorschläge zum Aufbau eines Customs Competence Centers und erlernen, wie Zollprozesse sich effizient in die vorhandene Prozesslandschaft integrieren lassen.

Teilnehmerkreis

Manager, Zollkoordinatoren, Compliance-Officer, Zoll, Außenwirtschaft

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Dual-Use – Ihr Produkt auf dem Prüfstand

Praxisseminar Güterprüfung

Manuela Pittroff

12

650 €, wvib 495 €

26.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0401**

Exportkontrolle bringt für Unternehmen vielseitige Aufgaben mit: Personenbezogene Sanktionen, Embargos und Endverwendungen müssen für den Export berücksichtigt werden. Darüber hinaus ist es wichtig auch Produkte auf Genehmigungspflichten zu prüfen. Güter, die sowohl für zivile als auch militärische Zwecke geeignet sind, unterliegen ebenfalls Beschränkungen beim Export. Zusätzlich müssen beim Verbringen in der EU Hinweispflichten beachtet werden. Zur Klassifizierung ist es daher erforderlich Ihre Produkte auf den Prüfstand zu stellen und deren technische Parameter in Verbindung mit den dazugehörigen Leistungsmerkmalen mit den Güterlisten abzugleichen. Regelmäßig stellt dies Unternehmen vor Herausforderungen, da dafür juristisches Geschick, technischer Sachverstand und Erfahrung im Umgang mit den Güterlisten unerlässlich sind. In dem Seminar werden Fallbeispiele geübt.

Nutzen

Sie erlernen praxisorientiert den Umgang mit Güterlisten und können erkennen, ob Ihre Produkte von der EG-Dual-Use-Verordnung oder der Ausfuhrliste erfasst sind. Anhand von praktischen Übungen erlangen Sie Sicherheit bei der Klassifizierung der Produkte sowie dem Umgang mit den Hilfsmitteln Umschlüsselungsverzeichnis, EZT-Online und Stichwortverzeichnis.

Teilnehmerkreis

Sachbearbeiter aus den Abteilungen Einkauf, Konstruktion, EDV-Abteilung, Normung und Materialwirtschaft, Verkauf und Versand

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Einreihung von Waren in den Zolltarif I

Grundlagen

Ohne Einreihung einer Ware ist eine zoll- und außenhandelsrechtliche Handlung unmöglich. Es ist gleich, ob Sie am Innergemeinschaftlichen Handel teilnehmen oder Warenhandel mit Drittländern betreiben, eine korrekte Tarifierung Ihrer Waren ist immer erforderlich. Die Codenummer erfüllt dabei vielfältigste Aufgaben. Sie bestimmt u.a. Zoll-, Umsatzsteuer- und Verbrauchssteuersätze beim Import Ihrer Waren. Sie zeigt Ihnen auf, welche Listenbedingungen zu erfüllen sind, um für Ihre Waren einen positiven Präferenzstatus zu erlangen. Ebenso ist sie entscheidend beteiligt, um erforderliche Maßnahmen des Außenwirtschaftsrechts zu eruieren. Desweiteren werden im Rahmen der Beantragung von zollrechtlichen Vereinfachungen, Zugelassener Ausfühler, Anschreibeverfahren, u.w., seitens der Behörde Warenkataloge mit Benennung der Codenummern gefordert.

Daniela Saam

 +49 761 4567-350, saam@wvib.de

Nutzen

Anwendung des Zolltarifs der Gemeinschaft (TARIC). Erlernen der Systematik bei der Einreihung von Waren in den Zolltarif, unter Zuhilfenahme der Allgemeinen Vorschriften (AV). Eruieren von Drittlandszollsätzen und weiteren zollrechtlichen Maßnahmen. Nutzung des rechtlichen Hilfsmittels verbindliche Zollarifauskunft.

Teilnehmerkreis

Sachbearbeiter für Ex- und Importtätigkeiten, Einkauf, Vertrieb, Logistik, SCM, EDV

Peter Bauer

 16

 550 €, wvib 440 €

 04.05.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0392**

Einreihung von Waren in den Zolltarif II

Vertiefung mit Praxisbeispielen

Die Stammdatenpflege Ihres Warenwirtschaftssystems, im Bereich Außenhandel und hier im speziellen die Codenummer, nimmt eine zentrale Bedeutung ein. Ohne eine stetige Pflege und Aktualisierung der Außenhandelsdaten besteht die Möglichkeit, dass Ihre Aus- und Einfuhrgeschäfte zeitkritisch gehemmt werden können. Weiterhin werden ggfs. unrichtige Handelsmaßnahmen eingeleitet, nicht korrekte Zollsätze ermittelt, falsche Präferenzaussagen getätigt. Bei der Beantragung von zollrechtlichen Vereinfachungen nimmt die Codenummer ebenfalls eine zentrale Funktion ein, denn sie ist ein erforderlicher Bestandteil des behördlich geforderten Warenkatalogs. Grundkenntnisse im Fachbereich Tarifierung sind von Vorteil.

Daniela Saam

 +49 761 4567-350, saam@wvib.de

Nutzen

Anwendung der Grundregeln bei der Tarifierung sowie deren Auslegung und praktische Umsetzung. Arbeiten mit und nach den allgemeinen Vorschriften, lesen und verstehen der Erläuterungen und Anmerkungen zu den Kapiteln und HS-Positionen. Einreihungsübungen sowie Erarbeitung einer Tarifierungsvorlage.

Teilnehmerkreis

Sachbearbeiter für Ex- und Importtätigkeiten, Einkauf, Vertrieb, Logistik, SCM, EDV

Peter Bauer

 16

 550 €, wvib 440 €

 22.09.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0394**

Manuela Pittroff

16

550 €, wvib 440 €

23.03.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0400**

Exportkontrolle und Embargovorschriften I

Grundlagen

Durch die Erschaffung des zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten (AEO) im Zollrecht, den modernisierten Zollkodex, und nicht zuletzt dem novellierten Außenwirtschaftsgesetz gewinnt das Zoll- und Außenwirtschaftsrecht immer mehr an Bedeutung in der Praxis. Um Haftungsrisiken zu vermeiden bzw. effizient zu minimieren, muss jedes exportierende Unternehmen jedoch die grundlegende Thematik zunächst kennen, um Risiken abschätzen und erfolgreich entgegen wirken zu können. Im Seminar sollen die Grundlagen der Exportkontrolle und mögliche Risiken vermittelt werden. Durch den gezielten Einsatz von Fallbeispielen am PC wird das soeben erlernte Wissen unmittelbar in der Praxis vertieft.

Nutzen

Erlernen der Exportkontrollvorschriften in einem praxisnahen Umfeld für einen einfachen Transfer an Ihren täglichen Arbeitsalltag unter zu Hilfenahme von Checklisten und Übersichten.

Teilnehmerkreis

Sachbearbeiter der Bereiche Einkauf, Verkauf, Materialwirtschaft, Finanzbuchhaltung, Service, Vertrieb Export sowie Zoll- und Versandabteilungen

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

NEU

Manuela Pittroff

12

450 €, wvib 300 €

19.05.

09:00–16:00 Uhr

Bestell-Nr. **21-0537**

Exportkontrolle und Embargovorschriften I

Grundlagen

Durch die Erschaffung des zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten (AEO) im Zollrecht, den modernisierten Zollkodex, und nicht zuletzt dem novellierten Außenwirtschaftsgesetz gewinnt das Zoll- und Außenwirtschaftsrecht immer mehr an Bedeutung in der Praxis. Um Haftungsrisiken zu vermeiden bzw. effizient zu minimieren, muss jedes exportierende Unternehmen jedoch die grundlegende Thematik zunächst kennen, um Risiken abschätzen und erfolgreich entgegen wirken zu können. Im Online-Seminar sollen die Grundlagen der Exportkontrolle und mögliche Risiken vermittelt werden.

Nutzen

Erlernen der Exportkontrollvorschriften in einem praxisnahen Umfeld für einen einfachen Transfer an Ihren täglichen Arbeitsalltag unter zu Hilfenahme von Checklisten und Übersichten.

Teilnehmerkreis

Sachbearbeiter der Bereiche Einkauf, Verkauf, Materialwirtschaft, Finanzbuchhaltung, Service, Vertrieb Export sowie Zoll- und Versandabteilungen

**Daniela Saam**

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Exportkontrolle und Embargovorschriften II

Vertiefung mit Praxisbeispielen

Die Bedeutung der Exportkontrolle steigt zunehmend in den Unternehmen. Um Haftungsrisiken zu vermeiden bzw. effizient zu minimieren, muss jedes exportierende Unternehmen jedoch das eigene Handeln einer ständigen Revision unterziehen, um auftretende Risiken sofort zu erkennen und erfolgreich entgegen wirken zu können. Damit könnten Sie schon einen Beitrag zu Ihrem internen Compliance System leisten. Im Seminar sollen die bereits vorhandenen Grundlagen der Exportkontrolle vertieft werden. Durch den gezielten Einsatz von Fallbeispielen am PC wird das erlernte bzw. aufgefrischte Wissen unmittelbar in der Praxis vertieft.

Nutzen

Vertiefung der vorhandenen Kenntnisse der Exportkontrollvorschriften in einem praxisnahen Umfeld. Selbstkritische Betrachtung der eigenen Vorgehensweisen, um Risiken an Ihrem täglichen Arbeitsplatz erkennen und minimieren zu können.

Teilnehmerkreis

Sachbearbeiter der Bereiche Einkauf, Verkauf, Materialwirtschaft, Finanzbuchhaltung, Service, Vertrieb Export sowie Zoll- und Versandabteilungen

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Exportkontrolle und Embargovorschriften II

Vertiefung mit Praxisbeispielen

Die Bedeutung der Exportkontrolle steigt zunehmend in den Unternehmen. Um Haftungsrisiken zu vermeiden bzw. effizient zu minimieren, muss jedes exportierende Unternehmen jedoch das eigene Handeln einer ständigen Revision unterziehen, um auftretende Risiken sofort zu erkennen und erfolgreich entgegen wirken zu können. Damit könnten Sie schon einen Beitrag zu Ihrem internen Compliance System leisten. Im Online-Seminar sollen die bereits vorhandenen Grundlagen der Exportkontrolle vertieft werden.

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de



NEU

Manuela Pittroff

12

€ 450 €, wvib 300 €

22.09.

09:00–16:00 Uhr

Bestell-Nr. **21-0543**

Nutzen

Vertiefung der vorhandenen Kenntnisse der Exportkontrollvorschriften in einem praxisnahen Umfeld. Selbstkritische Betrachtung der eigenen Vorgehensweisen, um Risiken an Ihrem täglichen Arbeitsplatz erkennen und minimieren zu können.

Teilnehmerkreis

Sachbearbeiter der Bereiche Einkauf, Verkauf, Materialwirtschaft, Finanzbuchhaltung, Service, Vertrieb Export sowie Zoll- und Versandabteilungen

Importzollabwicklung – die praktische Umsetzung

Grundlagen für eine effiziente Abwicklung

Die Importzollabwicklung wird in immer mehr Unternehmen ein Zollthema, das zu beachten ist. Der Einkauf vieler Unternehmen orientiert sich global – daraus folgen Importthemen. In stark exportorientierten Unternehmen gibt es zwangsläufig Reparatur- und/oder Rücksendungen die korrekt behandelt werden müssen. Darüber hinaus gibt es vielfältige Möglichkeiten, dieses Thema effizient zu gestalten. All diese Punkte werden praxisnah und intensiv besprochen. Der Referent beantwortet auch individuelle Fragestellungen der Teilnehmer.

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Nutzen

Erlernen der Grundlagen zur Importabwicklung und Befähigung die Importthemen in mittelständischen Unternehmen zu organisieren und bestmöglich umzusetzen.

Teilnehmerkreis

Nachwuchskräfte und erfahrene Mitarbeiter die im Unternehmen Zoll- und Importthemen bearbeiten. Darüber hinaus auch Einkaufsleiter oder Einkaufssachbearbeiter, die Entscheidungen hinsichtlich dem Einkauf von Waren in Drittländern treffen und deren Folge die Importabwicklung ist.

Michael Picco

16

€ 550 €, wvib 440 €

25.03.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0380**

22.07.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0382**

09.12.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0385**

Lieferantenerklärungen

Eigenständig und rechtlich korrekt erstellen

Lieferantenerklärungen werden grundsätzlich in Eigenverantwortung, d.h. ohne zollbehördliche Mitwirkung, erstellt. Mit dieser Erklärung wird die Präferenzursprungseigenschaft einer Ware nachgewiesen. Ebenso ist es möglich Be- oder Verarbeitungen an Waren, welche zu keiner Präferenzursprungseigenschaft geführt haben, mit einer Lieferantenerklärung nachzuweisen. Die Lieferantenerklärung stellt ein wichtiges Bindeglied in der Nachweiskette des Präferenzrechtes dar. Aus diesem Grunde, aber auch zur Vermeidung von Schadenersatzansprüchen ist im Unternehmen eine korrekte Ausstellung von Lieferantenerklärungen sicherzustellen. In diesem Zuge ist auch eine umfassende Prüfung fremder Lieferantenerklärungen unumgänglich.

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Nutzen

Anwendung der Verarbeitungslisten. Arbeiten mit dem elektronischen Hilfsmittel, Warenursprung und Präferenzen online auf Zoll.de. Erlangung von Rechtssicherheit für die Ausstellung der unternehmenseigenen Lieferantenerklärungen. Erkennen der Anwendungsmöglichkeit des Auskunftsblattes INF4, sowie der verbindlichen Ursprungsankunft.

Teilnehmerkreis

Verantwortliche des Unternehmens welche Lieferantenerklärungen fachlich und organisatorisch bearbeiten. Sachbearbeiter, die Lieferantenerklärungen ausstellen, einholen und/oder auf rechtliche Konformität prüfen. Mitarbeiter aus Ein- und Verkaufs-, Logistik-, Versand- und DV-Abteilungen

Peter Bauer

16

€ 550 €, wvib 440 €

05.10.

Karlsruhe

Bestell-Nr. **21-0395**

13.10.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0396**

01.12.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0398**

Management von Außenprüfung

So bereiten Sie sich optimal vor

Daniel Leber

12

650 €, wvib 495 €

30.09.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0368**

Prüfungsanordnungen sind oft mit unangenehmen Gefühlen verbunden. Wirtschaftsbeteiligte und Zollkoordinatoren sind verunsichert, ob sie auf eine gründliche Prüfung der Behörde vorbereitet sind. In diesem Seminar lernen die Teilnehmer den Ablauf von Außenprüfungen kennen und bekommen einen konkreten Vorbereitungsplan an die Hand.

Nutzen

Die Teilnehmer erhalten vertiefte Kenntnisse über die Arbeitsabläufe der Behörde bei Außenprüfungen. Sie lernen sich auf eine Außenprüfung vorzubereiten, um diese strukturiert managen zu können.

Teilnehmerkreis

Zollkoordinatoren, Compliance-Officer, Zoll, Außenwirtschaft

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Sicherheit in der Zollabwicklung erlangen und Fallstricke erkennen

Praxisseminar Zoll

Michael Picco

16

550 €, wvib 440 €

06.05.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0381**

In mittelständischen Unternehmen müssen Mitarbeiter, die mit Export und Zollthemen in Berührung kommen, alles können bzw. in der Lage sein, im Interesse des Unternehmens und des Kunden, alle Fäden in der Hand zu halten. Von den Zollstammdaten angefangen bis hin zur eigentlichen Ausfuhr, gilt es zollrelevante Zusammenhänge zu erkennen und die Zollabwicklung korrekt vorzunehmen. Das Seminar gibt in allen Aspekten einen zusammenfassenden und intensiven Einblick in einen konkreten Geschäftsvorfall. Dieser wird konzentriert, auf Basis aktueller Beispieldokumente, gemeinsam erarbeitet, um ein Gesamtbild zu erstellen, das als Vorlage für Ihre tägliche Arbeitspraxis dient.

Nutzen

Im Seminar erhalten Sie anhand konkreter Praxisbeispiele aus dem Tagesgeschäft einen Gesamtüberblick über alle Aspekte von Zoll und Außenwirtschaft. Von Zollstammdaten über Warenursprung und Präferenzen, Exportkontrolle bis zur Ausfuhr werden praxisnahe Beispiele erarbeitet, die Ihnen als Handlungsvorlage für den Alltag dienen.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus Einkauf, Vertrieb, Zoll- und Versandabteilung sowie Service. Die Teilnehmer müssen über Grundkenntnisse verfügen, wie z.B. aus dem Lehrgang „Grund- und Basiskurs Zollabwicklung und Exportkontrolle“.

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

07.10.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0383**

Umsatzsteuer für Zoll und Versand 2021

Alle Neuerungen und deren Umsetzung

Peter Bauer

Isabel Stahl

16

550 €, wvib 440 €

13.04.

Freiburg

Bestell-Nr. **21-0391**

Das Seminar bietet einen guten Überblick über die Themen Umsatzsteuer und Zollrecht wobei die Schwerpunkte auf den internationalen Warenhandel sowie Reihen- und Dreiecksgeschäfte gelegt werden. Auch die Themen Werklieferung und Werkleistungen werden im Rahmen des Seminars intensiver besprochen. Sowohl aus Sicht des Logistikers als auch aus Sicht des Versandes werden die maßgeblichen umsatzsteuerlichen und zollrechtlichen Problematiken intensiv behandelt. Hierunter zählen neben der Verwendung der Incoterms® 2021 auch die Themen Rechnungstellung und Nachweispflichten. In einem eigenen Themenschwerpunkt werden aktuelle Urteile der Finanzgerichte praxisbezogen dargestellt.

Nutzen

Neuerungen erfahren sowie Umsetzung hierzu im Unternehmen vornehmen.

Teilnehmerkreis

Zoll- und Versandabteilungen, Logistik, Vertrieb, Einkauf sowie Finanzbuchhaltung, welche täglich bei ihrer Arbeit mit Zoll- und Außenhandelsthemen beschäftigt und fortlaufend auf aktuelle Informationen angewiesen sind

10.11.

Villingen-Schwenningen

Bestell-Nr. **21-0397**

Geben Sie die **Bestell-Nr.** auf www.wvib-akademie.de in die Suche ein, um alle Informationen zum gesuchten Seminar online zu finden.

Daniela Saam

+49 761 4567-350, saam@wvib.de

Zollpräferenzen und Ursprung I

Grundlagenschulung

Die EU unterhält mit unzähligen Ländern und Staategemeinschaften Handelsabkommen, die Präferenzregelungen und damit verbunden Zollermäßigungen und/oder Zollbefreiungen beinhalten. Dadurch ist das Themengebiet Warenursprung und Präferenzen in der heutigen Zeit gewichtiger als je zuvor. Durch eine korrekte Beurteilung der präferenziellen Situation einzuführender Waren können wertvolle Zollvorteile entstehen. Gleiches gilt auch für Ausfuhrwaren, denn durch die Bestätigung einer Präferenz entsteht für den Käufer in einem Abkommensland ein Kostenvorteil.

Daniela Saam

 +49 761 4567-350, saam@wwib.de

Nutzen

Verstehen, Unterscheiden und Bestimmen der Begriffe nichtpräferenzierter und präferenzierter Ursprung. Einen Überblick erhalten über die Präferenzabkommen und -gebiete. Die Ermittlung des Präferenzursprungs anhand der Ursprungslisten und Verarbeitungslisten. Kennenlernen der Kennzeichnungsvorschriften (Made in ...).

Teilnehmerkreis

Sachbearbeiter für Ex- und Importtätigkeiten, Einkauf, Vertrieb, Logistik, SCM, EDV

Peter Bauer

 12

 650 €, wwib 495 €

 31.03.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0386**

Zollpräferenzen und Ursprung II

Vertiefung

Zollpräferenzen haben für die exportierenden und importierenden Unternehmen in Deutschland eine große wirtschaftliche Bedeutung. Zu beachten sind aber auch Auswirkungen im Rahmen der Konkurrenzfähigkeit mit Ländern, deren Produktionskostenniveau unter dem deutschen liegt. Für die präferenzielle Beurteilung der Waren ist eine Prüfung/Kalkulation nach den Verarbeitungslisten notwendig, wobei das Ergebnis zu dokumentieren und zu archivieren ist, um ggfs. vorkommende Rückfragen durch die Zollbehörde beantworten zu können. Im nächsten Schritt erfolgt die Ausstellung der Präferenzdokumentation. Hier kommen eventuell zollrechtliche Vereinfachungen zum Tragen, z.B. „Ermächtigter Ausführer“.

Daniela Saam

 +49 761 4567-350, saam@wwib.de

Nutzen

Anwendung der Verarbeitungslisten, unter Beachtung der Ursprungsprinzipien, -systematik und -regeln. Kenntnis der jeweilig zu verwendenden Präferenzdokumentationen passend zum Bestimmungsland. Kennenlernen der gesetzlichen Aufbewahrungsfristen für Präferenznachweise. Abwägen und Erkennen der Vor- und Nachteile des „Ermächtigten Ausführers“. Übungsaufgaben zur Anwendung der vermittelten Seminarinhalte.

Teilnehmerkreis

Sachbearbeiter/innen für Export- und Importtätigkeiten, Einkauf, Vertrieb, Logistik, SCM, EDV, Beauftragte für Präferenzkalkulationen

Peter Bauer

 12

 650 €, wwib 495 €

 14.09.

 Freiburg

Bestell-Nr. **21-0393**

Aktuell und Passgenau

Maßgeschneidert

Kosten- und Zeitsparend

Teambuilding

Individuell

Flexibel



wvib
Schwarzwald AG



Der Verband, der vorbeikommt!



Kontakt:
Julia Jauch
Tel. 0761 4567-501
jauch@wwib.de

INHOUSE – WEITERBILDUNG MASSGESCHNEIDERT FÜR SIE!

Holen Sie sich die wwib-Akademie direkt ins Haus! Schulen Sie gleich mehrere Mitarbeiter zu einem gemeinsamen Thema. Wählen Sie dabei aus unseren über 400 Seminaren das für Sie passende aus. Oder nennen Sie uns einfach Ihr Wunschthema. Zusammen mit unseren Referenten entwickeln wir für Sie Ihr eigenes Trainingskonzept. Bei Bedarf auch eine Kombination aus theoretischer Wissensvermittlung und anschließender Praxisumsetzung am Arbeitsplatz.

Mehrtägige Seminare mit (abteilungs-) übergreifenden Themen und verschiedenen Dozenten können kombiniert und für Sie optimal konzipiert werden. Wählen Sie aus unseren unzähligen Kombinationsmöglichkeiten die für Sie optimale Lösung aus.

Gerne begleiten unsere Referenten und Coaches Sie auch über einen längeren Zeitraum.

Bestimmen Sie die Inhalte des Seminars, den Ort und die Zeit der Durchführung selbst. So sparen Sie Fahrzeiten und -kosten. Ihre Mitarbeiter tauschen sich über interne Themen ohne fremde Zuhörer aus. Ein positiver Nebeneffekt: Ihre Themen werden stärker in der Tiefe behandelt. Das Wir-Gefühl Ihrer Mitarbeiter wird gestärkt.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage und beraten Sie gerne!





FACH-ERFA-GRUPPEN



Kontakt:
Petra Ruder
Tel. 0761 4567-240
ruder@wwib.de

Dieses Angebot richtet sich an die Mitarbeiter von Mitgliedsunternehmen und ist für diese kostenfrei.

Was ist eine Fach-Erfa?

Themen, die Fach- und Führungskräfte umtreiben, sind meist Themen, die im Austausch am erfolgreichsten weiterentwickelt werden. Unsere mehr als 60 Fach-Erfa-Gruppen ermöglichen genau diesen Austausch – authentisch, wertvoll und sogar wertschöpfend. Von Smart Factory über Compliance-Richtlinien bis zu Facility Management oder Online Marketing: Jede Fach-Erfa trifft sich zweimal jährlich und kommt in den Genuss, aktuelle Herausforderungen in bereichernder Weise zu diskutieren und Best-Practice-Beispiele kennen zu lernen. Dieser branchenübergreifende Erfahrungsaustausch ist eine der am stärksten nachgefragten Dienstleistungen der wwib Schwarzwald AG.

Ihre Vorteile als Mitglied einer Fach-Erfa:

- Branchenübergreifender Erfahrungsaustausch
- Praxisbeispiele aus dem Mittelstand
- Tipps und Informationen aus erster Hand
- Andere Unternehmen kennenlernen
- Aktuelles Benchmarking zu Dienstleistern
- Vertraute Atmosphäre dank kleiner Gruppen
- Je Gruppe zwei Treffen pro Jahr
- Moderatoren mit Fachkompetenz
- Treffpunkt in der mywwib-App

Außenwirtschaft Auslandstöchter China Export Zollkoordinator Zoll-Versand-Logistik	Logistik Logistik	Produktion Arbeitsvorbereitung Fertigung und Produktion Feinwerktechnik-Elektronik Fertigung und Produktion Maschinenbau Konstrukteure Meister und Teamleiter in der Produktion Produktionsleiter große Unternehmen Smart Factory Technischer Leiter	Unterstützungsprozesse Arbeitssicherheit DGQ Regionalkreis Südbaden ERP Anwender – abas ERP Anwender – proAlpha ERP Anwender – SAP Gebäude- und Energiemanagement Lean Manager Leiter Informationstechnik (CIO) Lieferanten Qualitätsmanager Material Compliance Manager Medizinprodukte Regulatory Affairs Projektleiter Projektmanager IPMA Prozessmanagement Große Unternehmen Qualitätsmanager Qualitätsmanager Automotive Qualitätsmanager Medizinprodukte Schlanke Auftragsfertiger Schlanke Serienfertiger Umweltmanagement
Einkauf Einkauf (I und II) Einkauf Elektronik-Elektrotechnik	Marketing und Vertrieb Digitalisierung in Vertrieb und Marketing Marketing-Kommunikation Produktmanagement Social Media Strategisches Marketing Technischer Service Vertriebsleiter	Recht Datenschutz Unternehmensjuristen	
Finanz- und Rechnungswesen Kaufmännische Entscheider in der KMUnity Kaufmännische Entscheider im Mittelstand	Personal Assistenz-Geschäftsleitung Ausbilder Auslandsentsendung Lohn- und Gehaltsvergleich Personalleiter		
Innovation Digital Manager Gewerbliche Schutzrechte	Produktentstehung CE-Kennzeichnung Entwicklungsleiter Technische Redakteure	Unternehmensführung CFO – Schwarzwald AG Top 100	



Werden Sie Mitglied!

Büro Präsident/Hauptgeschäftsführer

	Dr. Christoph Münzer Hauptgeschäftsführer T +49 761 4567-100 muenzer@wvib.de		Madeleine Lieder Assistenz Präs./HGF T +49 761 4567-101 lieder@wvib.de (Elternzeit)
	Filip Schlosser M.A. Leitung Büro Präs./HGF T +49 761 4567-110 M +49 1761 4567-110 schlosser@wvib.de		Eva Duffner Assistenz Präs./HGF T +49 761 4567-102 duffner@wvib.de
	Dirk Fabian Leitung Strategie und Marketing T +49 761 4567-123 M +49 1761 4567-123 fabian@wvib.de		Miriam Teige Leitung Büro Stuttgart T +49 711 41 41 43 27 M +49 1761 4567-140 teige@wvib.de
	Elke Sarter Kommunikation T +49 761 4567-111 M +49 1761 4567-120 sarter@wvib.de		Ralf Hanser Dipl.-Inf. (FH) Leitung IT T +49 761 4567-130 M +49 1761 4567-130 hanser@wvib.de
	Sonja Franz Chef-Erfas T +49 761 4567-103 franz@wvib.de		Heike Eßer M.A. Kommunikation T +49 761 4567-112 M +49 1761 4567-120 esser@wvib.de
	Iris Gißler Marketing Services T +49 761 4567-120 gissler@wvib.de		Ariane Mutter B.A. Interne Projektentwicklung T +49 761 4567-105 mutter@wvib.de

Team Akademie

	Dr. Philine Weyrauch-Herrmann Dipl.-Kulturwirtin Leitung Akademie T +49 761 4567-500 M +49 1761 4567-500 weyrauch@wvib.de		Julia Jauch Wirtschaftsfachwirtin (IHK) Inhouse T +49 761 4567-501 M +49 1761 4567-501 jauch@wvib.de
	Mark Fröschle M.A. Messen/Veranstaltungen T +49 761 4567-507 M +49 1761 4567-507 froeschle@wvib.de		Maya Hartmann Bachelor of Communications (Hons.) E-Mail-Marketing T +49 761 4567-502 hartmann@wvib.de
	Miriam Kohl Bachelor of Business Administration T +49 761 4567-503 kohl@wvib.de		Janine Bauer Leitung Gästeservice T +49 761 4567-505 bauer@wvib.de
	Dorothee Fritzen-Hettich Empfang, Zentrale T +49 761 4567-0 fritzen-hettich@wvib.de		Inge Reiner-Pautsch Empfang, Zentrale T +49 761 4567-0 reiner-pautsch@wvib.de
	Thomas Kwasniok Haustechnik, Gästeservice T +49 761 4567-185 kwasniok@wvib.de		Michael Hausin Gästeservice T +49 761 4567-505 hausin@wvib.de
	Vittorio Piccinno Haustechnik, Gästeservice T +49 761 4567-185 piccinno@wvib.de		Rudolf Schaede Haustechnik, Gästeservice T +49 761 4567-185 schaede@wvib.de
	Katharina Schneegans Bürogehilfin T +49 761 4567-508 schneegans@wvib.de		

Team Technologie

	Dr. Gerrit Christoph Dipl.-Phys. Leitung Team Technologie T +49 761 4567-200 M +49 1761 4567-200 christoph@wvib.de	Themen: Digitalisierung, Lean Management, Produktion, Robotik, Technische Leitung
	Klaus Heuberger Dipl.-Ing. (FH) T +49 761 4567-210 M +49 1761 4567-210 heuberger@wvib.de	Themen: Arbeitsvorbereitung, Digitalisierung Software, Entwicklung, Industrial Engineering, IT
	Edgar Jäger Dipl.-Ing. (FH) T +49 761 4567-230 M +49 1761 4567-230 jaeger@wvib.de	Themen: Abfall, Arbeitssicherheit, Qualitätsmanagement, Qualitätssicherung, Regulatory Affairs, Schadstoffmanagement (in Produkten), Umweltmanagement, Verpackungsgesetz
	Berthold Maier Dipl. Ing. (FH) T +49 761 4567-220 M +49 1761 4567-220 maier@wvib.de	Themen: Konstruktion, Logistik, Produktsicherheit, Technischer Service
	Petra Ruder Dipl.-Betriebswirtin (FH) T +49 761 4567-240 M +49 1761 4567-240 ruder@wvib.de	Themen: Innovationsprozess, Innovationsförderung, Lean Management, Projektmanagement, Qualitätsmanagement

Assistenzen

	Patricia Dirnhofer T +49 761 4567-203 dirnhofer@wvib.de
	Christian Gischkat T +49 761 4567-201 gischkat@wvib.de
	Judith Meßmer T +49 761 4567-202 messmer@wvib.de
	Nadine Spittler Betriebswirtin (VWA) T +49 761 4567-204 spittler@wvib.de

Team **Recht**

Heidrun Riehle
Stellv. Hauptgeschäftsführerin, Rechtsanwältin
Leitung Team Recht
T +49 761 4567-400
M +49 1761 4567-400
ra.riehle@wvib-recht.de

Themen:
Arbeitsrecht, Arbeitszeitmodelle, Gesellschaftsrecht, Personalmanagement, Unternehmensnachfolge, Vergütungsfragen, Vermittlung von Fach-/Führungskräften und GF, Versicherungsrecht, Wirtschaftsrecht



Angelika Flügel
Rechtsanwältin
T +49 761 4567-420
M +49 1761 4567-420
ra.fluegel@wvib-recht.de

Themen:
Arbeitsrecht, Betriebsverfassungsrecht, Gewerbliches Mietrecht, Personalmanagement, Tarifrecht, Wirtschaftsrecht



Tobias Kern
Syndikusanwalt
T +49 761 4567-410
M +49 1761 4567-410
ra.kern@wvib-recht.de

Themen:
Arbeitsrecht, Handelsvertreterrecht, Internationales Recht, Wirtschaftsrecht



Marie Wesseler
Syndikusanwältin
T +49 761 4567-470
M +49 1761 4567-470
ra.wesseler@wvib-recht.de

Themen:
Arbeitsrecht, Compliance, englischsprachige Verträge, Wirtschaftsrecht, Unternehmerfamilie



Frank Wolf
Syndikusanwalt, Steuerberater
T +49 761 4567-460
M +49 1761 4567-460
ra.wolf@wvib-recht.de

Themen:
Arbeitnehmerentsendung, Arbeitsrecht, Datenschutz, Steuern (Umsatzsteuer, Lohnsteuer), Unternehmensnachfolge

Assistenzen



Maria Breithack
T +49 761 4567-402
breithack@wvib.de



Sonja Freisens
T +49 761 4567-403
freisens@wvib.de



Stefanie Molz
T +49 761 4567-404
molz@wvib.de



Gisela Schäfer
T +49 761 4567-401
schaefer@wvib.de

Team **Betriebswirtschaft**

Isabel Lais
Dipl.-Betriebswirtin (FH)/MBA
Leitung Team Betriebswirtschaft
T +49 761 4567-310
M +49 1761 4567-310
lais@wvib.de

Themen:
Marketing, Produktmanagement, Strategie, Technischer Service, Vertrieb



Manfred Kastel
Dipl.-Betriebswirt (FH)
T +49 761 4567-320
M +49 1761 4567-320
kastel@wvib.de

Themen:
Einkauf, Energiemanagement, Facilitymanagement, Materialwirtschaft



Simone Keller
Betriebswirtin (VWA)
T +49 761 4567-340
M +49 1761 4567-340
keller@wvib.de

Themen:
Organisationsentwicklung, Strategie, Vertrieb



Daniela Saam
MBA
T +49 761 4567-350
M +49 1761 4567-350
saam@wvib.de

Themen:
Ausfuhr, Außenwirtschaft, Export, Exportkontrolle, Globalisierung, Zoll



Verena Naranjo Rodriguez
Diplom-Kauffrau
T +49 761 4567-360
naranjo@wvib.de

Themen:
Geschäftsentwicklung BWL, Projektleitung



Sebastian Fehrenbach
Gepr. Bilanzbuchhalter (IHK)
Finanz- und Rechnungswesen
T +49 761 4567-304
fehrebach@wvib.de

Assistenzen



Simone Alberti
Gepr. Fachwirtin für Büro- u. Projektorganisation (IHK)
T +49 761 4567-301
alberti@wvib.de



Marita Höfflin
T +49 761 4567-303
hoefflin@wvib.de



Martina Martin
T +49 761 4567-301
martin@wvib.de



Verena Schmidt
T +49 761 4567-0
schmidt@wvib.de
(Elternzeit)



Helena Sutter
T +49 761 4567-302
sutter@wvib.de



Lea Ziemann
Soziologin (Diplom)
T +49 761 4567-305
ziemann@wvib.de



wvib-Campus Freiburg
Merzhauser Straße 118
79100 Freiburg
T +49 761 4567-0
frag@wvib.de

0761 4567-0

Wir sind für Sie da:

Montag bis Donnerstag
Freitag

08:00 – 18:00 Uhr
08:00 – 17:00 Uhr

www.wvib.de

Weitere Veranstaltungsorte:

AkademieHotel Karlsruhe
Am Rüppurrer Schloß 40
76199 Karlsruhe
T +49 721 9898-0
www.akademiehotel-karlsruhe.de

Holiday Inn Villingen-Schwenningen
Klinik Straße 3/1
78052 Villingen-Schwenningen
T +49 7721 2970
www.ihg.com

KONGRESSHAUS Baden-Baden
Augustaplatz 10
76530 Baden-Baden
T +49 7221 304-0
www.kongresshaus.de

UNSERE DOZENTEN



Michaela Allert

Dipl. Kauffrau verfügt über langjährige Praxis- und Führungserfahrung im kaufmännischen Bereich und als Personalleiterin im Mittelstand. Seit 10 Jahren berät und unterstützt Frau Allert als Geschäftsführerin von Allert+Martin Personalmanagement und Organisationskultur mittelständische Unternehmen beim Aufbau von erfolgreicher Personalarbeit. Praxis, Lösungsorientierung, Empathie.



Christoph Altenhofen

Dipl.-Inform., ist langjähriger Mitarbeiter des Fraunhofer IAO und kann auf nahezu 30 Jahre Erfahrung im Bereich des Dokumenten- und Workflow-Managements zurückblicken. Zu seinem Aufgabengebiet gehört die Durchführung und Leitung von Forschungsprojekten wie auch von Projekten für öffentliche Dienstleister, Banken/Versicherungen und produzierende Unternehmen. Außerdem ist er seit über 10 Jahren als Dozent für den wwib tätig.



Dr. Christian Arnold

ist Rechtsanwalt und Partner im Arbeitsrecht bei Gleiss Lutz sowie Lehrbeauftragter an der Universität Mannheim. Er veröffentlicht und trägt regelmäßig zu arbeitsrechtlichen Themen vor. Er berät zu sämtlichen Fragen des individuellen und kollektiven Arbeitsrechts.



Tobias Augsten

Dipl. Kfm., war viele Jahre kaufmännischer Leiter im eigenen mittelständischen Unternehmen. Seitdem berät er Familienunternehmen bei der Strategieentwicklung und der Unternehmenssteuerung. Zu diesen Themen wurden zahlreiche Bücher und Fachartikel von ihm veröffentlicht. Tobias Augsten ist geschäftsführender Gesellschafter der Opath GmbH, ein auf die Beratung von Familienunternehmen spezialisiertes Beratungshaus. Er ist im Aufsichtsrat mehrerer internationaler Familienunternehmen.



Daniela Bartolme

Das kundenorientierte Verhalten sowie das Verkaufen am Telefon lernte sie „von der Pike“ auf – bei einem der größten Service Dienstleister Deutschlands. Es folgten u. a. die Qualifikation zur Sales Trainerin und ihre international anerkannte Ausbildung zum Business Coach (IHK Karlsruhe/ICF). Seit 15 Jahren profitieren mittelständische Unternehmen und Großkonzerne, unterschiedlichster Branchen, von Daniela Bartolmes Erfahrungen im Vertrieb/Verkauf und Kundenmanagement. Kunden schätzen dabei ihre lebendige, authentische und nachhaltige Art der Wissensvermittlung.



Peter Bauer

Durch den täglichen Bezug zur Zollpraxis sowie deren eigene Anwendung finden meine Kunden praxisbezogene und passende Lösungen auf ihre Fragen. Hierdurch entsteht zusätzlich die Minimierung, der durch die angewendeten Zollprozesse bestehenden finanziellen und juristischen Risiken für das Kundenunternehmen. Der praktische Themenbezug wird ergänzt durch ständige Weiterbildungsmaßnahmen in allen Zollthemen und einem umfangreichen Netzwerk von Zollexperten.



Dr. Robert Bauer

Seit 2011 befasst sich Herr Dr. Bauer mit allen Fragen des Fremdpersonaleinsatzes. Sein Schwerpunkt liegt dabei in der Beratung und Unterstützung von Zeitarbeitsunternehmen. Das beginnt bei der Beantragung der Erlaubnis und der Erstellung der notwendigen Verträge, umfasst aber auch die Begleitung bei Betriebsprüfungen und Auseinandersetzungen mit Behörden, Arbeitnehmern oder Kundenunternehmen oder strategische Fragen zum Umgang mit neuen gesetzlichen oder tarifvertraglichen Regelungen. Zudem gehört die Abgrenzung zu anderen Formen des Fremdpersonaleinsatzes zu seinem Beratungsschwerpunkt.



Sven Bechthold

war 7 Jahre Lst-Außenprüfer beim Finanzamt Frankfurt und ist seit 2005 bei KMPG als Senior Manager in der Lohnsteuerberatung tätig. Schwerpunkte sind die laufende und gestaltende Lohnsteuerberatung von nationalen und internationalen Unternehmensgruppen und Gutachten, insb. bei Pauschalversteuerung nach §37b EStG und Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen. Er ist erfahren in der Analyse von lohnsteuerlichen Prozessen, Identifizierung von Risiken und Optimierungs- und Kosteneinsparpotentialen sowie der Implementierung tragfähiger Prozesse zur Gewährleistung der steuerlichen Compliance.



Gerhard Bill

hat langjährige Controlling- und Management-Praxis. Erfahrung im Aufbau von Kostenrechnung und Controlling, auch mit Managementinformationssystem, in sämtlichen Industrie-Branchen und Industrie-Handwerk, in Konzern und Familienunternehmen auch bei Markenführern. Verantwortliche Positionen in Controlling, EDV und Personal. Coaching von Management. Industrie 4.0 Orientierung. Praxisnahe Seminare garantiert!



Ute Binder-Kissel

Management-Beratung (Begleiten von Veränderungsprozessen, Nachfolgeberatung, erfolgreiche Unternehmensführung in komplexem Umfeld etc.). Nachhaltige Führungskräfte-Entwicklung (alle Führungsebenen inklusive Geschäftsleitung). Führungskräfte-Coaching. Beirätin, Aufsichtsrätin/-vorsitzende. Über 25 Jahre Erfahrung in der langfristigen Begleitung mittelständischer Unternehmen mit jeweils weit über 120 Unternehmens- sowie Coaching-Referenzen.



Susanna Böttcher

StBin, Fachberaterin für Zölle und Verbrauchsteuern sowie Associate Partnerin, ist seit 1995 für die BANSBACH GmbH in Jena tätig. Ihre Schwerpunkte liegen in der steuerlichen und zollrechtlichen Beratung von mittelständischen Unternehmen, Jahresabschlussstellungen, die Betreuung von Betriebsprüfungen sowie die Beratung bei der Fördermittelvergabe.



Franz Bohm

unterstützt den Mittelstand bei der Qualifizierung von Fach- und Führungskräften im operativen Bereich. Begonnen als Produktionsplaner, Trainer für schlanke Unternehmensprozesse, Projektleiter Beratung und Geschäftsführer Technik vermittelt er wirkungsvolle Vorgehensweisen und Ansätze zur selbstständigen Bearbeitung von Themenstellungen. Lebendige Seminare mit einfachen Übungen, vielen Praxisbeispielen sowie den Erfahrungen aktueller Projekte schlagen die Brücke von der Theorie zur Praxis.



Christian Braun

ist Master of Advanced Studies Fachhochschule Nordwestschweiz in Business Engineering Management und Dozent bei SAQ-QUALICON AG, einem privaten Weiterbildungsinstitut für Qualität in der Schweiz. Als Qualitätsingenieur verfügt er über umfangreiche Erfahrungen aus weltweiten Lieferantenaudits. Mit braunauditimpuls bietet er ein einzigartiges Mentoring für Auditorinnen und Auditoren sowie Inhouse-Trainings für die Entwicklung von Kompetenzen bei der Planung und Durchführung von Lieferanten- und internen Audits an. Zudem begleitet er den Aufbau von Lieferantenaudit-Konzepten.



Markus Bruder

Nach Ausbildungen zum Kaizen- und TPM-Experten in Japan führte er erstmalig ein Management-System am Standort in Deutschland ein. Im Anschluss entwickelte er einen marktführenden Elektronikhersteller mit diesem Produktionssystem zum preferred supplier. Als Lean-Experte unterstützt er Unternehmen mit ganzheitlichen Verbesserungssystemen. Sein Ansatz ist nicht nur die Optimierung einzelner Bereiche, sondern eine nachhaltige und kontinuierliche Organisationsentwicklung.



Dietmar Buchholz

ist eine aus der Vogelperspektive kommende Persönlichkeit, die es versteht, Unternehmen zielstrebig, verbindlich, durchsetzungsstark und pragmatisch wirtschaftlich neu auszurichten. Seinen strategischen Blick und sein Verständnis für die Taktische und Operative Umsetzung von Themenstellungen und seine hohe Kompetenz, Menschen zusammenzubringen, prägt Dietmar Buchholz.



Cornelia Burkart

ist seit über zwanzig Jahren als Trainerin und Coach tätig. Ihre Schwerpunkte sind Führung (auch Selbstführung) und Kommunikation. Ihr liegt besonders am Herzen, die Teilnehmer für einen Umgang auf Augenhöhe zu sensibilisieren. Es wird der ganze Mensch – Kopf und Bauch – angesprochen und damit Motivation und Qualität der Zusammenarbeit erhöht. Vor Ihrer Selbständigkeit sammelte sie Erfahrungen in verschiedenen Branchen in Positionen von Sachbearbeitung bis Geschäftsführung. Deshalb sind ihr Fragen der TeilnehmerInnen sehr vertraut und ihre Seminare stark an der Praxis orientiert.



Katja Caspari

Berufspädagogin M.A. verbindet didaktische Professionalität mit technischem Sachverstand. Seit mehr als 15 Jahren begleitet sie Service- und Produktionsmitarbeiter bei technischen Rollouts. Mit innovativen Lernkonzepten, technisch leicht verständlichen Arbeitsanweisungen, interaktiven Methoden von VR bis Hololens oder auch klassischen Workshops bringt sie Ihren Mitarbeitern die neue Anwendung bei und leistet dazu noch einen großen Beitrag im Change- und Akzeptanzmanagement. Mehr unter: www.caspari-consulting.com



Michael Cordes

Ist seit über 20 Jahren ausgewiesener Experte für die Themenfelder Innovation & Strategie mit dem Schwerpunkt auf der digitalen Transformation. Als Wirtschaftsingenieur denkt er in den Problem- und Lösungswelten der Kunden, als Visionär setzt er zusätzlich durch seine umfangreiche Cross-Industry-Erfahrung neue Impulse und schafft neue Perspektiven für eine positive Unternehmensentwicklung. 2008 war er als Cluster Manager und Gesamtprojektleiter eines mit 40 Mio. € vom Bundesministerium für Bildung und Forschung ausgezeichneten Spitzenclusters (Innovationsnetzwerkes) tätig.



Dr. Thomas Daum

Rechtsanwalt, ist seit mehr als 20 Jahren in der arbeitsrechtlichen Beratung von Unternehmen tätig. Sein Tätigkeitsschwerpunkt umfasst sowohl das Individualarbeitsrecht als auch das kollektive Arbeitsrecht. Er unterstützt Arbeitgeber insbesondere bei Verhandlungen mit Gewerkschaften und Betriebsräten, aber auch bei der arbeitsgerichtlichen Vertretung der Mandanteninteressen. Diese Praxiserfahrungen vermittelt Herr Dr. Daum auch in seinen Seminaren.



Dimitrios Deligiannoudis

Ist seit mehreren Jahren Organisationsdesigner und Agile Coach sowie Consultant im Bereich Transformation, Kulturentwicklung und Innovation beim Institut für wertezentriertes Management (IWM). Sein vitaler Antrieb entsteht durch das Entfesseln von Potentialen, das Vernetzen von Perspektiven und die Nutzung der kollektiven Intelligenz von Menschen um Wirksamkeit in Organisationen zu entfalten. Genau diese Ansätze werden in seinen Seminaren verfolgt, gepaart mit interaktiven Arbeitssequenzen, aktuellem Praxisbezug und gelebtem Austausch.



Stefan Derwort

Dipl. Volkswirt, verfügt über 30 Jahre Erfahrung in der Leitung und Begleitung von Projekten. Er unterstützt PLs und Teams in Workshops und Begleitung die Projektarbeit noch effizienter zu gestalten. Er bereitet auf Zertifizierungen durch GPM/IPMA als Autorisierter Trainingspartner (ATP) vor. PM ist für ihn branchenübergreifend, ein Tool exzellenten Managements und Kommunikation.



Dr.-Ing. Christoph Dill

war als Projektmanager in der Automobilzulieferindustrie tätig und übernahm Führungsaufgaben in Dienstleistungs-, Forschungs- und Nonprofit-Organisationen. Seit 2003 ist er als Berater und Trainer bei Liebig & Partner und steht für den Kompetenzbereich Innovation & Engineering. In diesem Bereich hat er ein sehr breites methodisches Fundament, das er mit seinem Doktorvater Prof. Dr.-Ing. Dieter Spath auch in Form des Buchs „Vom Markt zum Markt“ veröffentlicht hat.



Maria Dimartino

ist als selbstständige Rechtsanwältin, Referentin, Autorin und Lehrbeauftragte erfolgreich auf dem Gebiet des Arbeitsrechts und Beschäftigtendatenschutz bundesweit tätig. Mehr unter: www.jurvita.de



Dr. Matthias Döring

Rechtsanwalt, berät vor allem bei M&A-Transaktionen in gesellschaftsrechtlichen Angelegenheiten sowie bei Fragen des internationalen Wirtschaftsrechts. In den vergangenen Jahren hat er zahlreiche nationale und grenzüberschreitende Unternehmenstransaktionen federführend begleitet.



Thomas Drescher

Steuerberater, tätig für die BTR BANSBACH GmbH in Freiburg. Tätigkeitsschwerpunkt ist die steuerliche Beratung von mittelständischen Unternehmen, insbesondere im Bereich Umsatzsteuer.



Matthias Duddeck

Wertschöpfungsmanager, Leiter und verantwortlich für die weltweite Umsetzung von TPM bei Evonik Industries AG. Konzeption, Entwicklung, Coaching und Training zur Ein- und Durchführung und Weiterentwicklung der TPM-Systematik zur deutlichen Steigerung der Wertschöpfung.



Zeyad El Khadem

arbeitet seit über 25 Jahren als hauptberuflicher Dozent, NLP-Trainer und Coach mit Menschen in verschiedenen Branchen und Positionen für ihre gezielte Entwicklung. Dabei geht es hauptsächlich um die Verbesserung von Selbstmanagement und Kommunikation – dort haben die meisten Probleme ihre Ursache, dort liegt der Schlüssel zu innerer Ruhe und dem souveränen Umgang mit den Herausforderungen des Tagesgeschäfts.



Sarah Engel

CISA, ist seit 2008 für die BANSBACH GmbH in Stuttgart tätig. Sie beschäftigt sich mit der Prüfung des Einsatzes von Informationstechnologie in der Rechnungslegung, der prüferischen Begleitung von IT-Projekten, sowie der Prüfung von Archivierungsverfahren. Die Schwerpunkte Ihrer Beratungspraxis liegen bei der Unterstützung im Zuge der Erstellung von GoBD-konformen Verfahrensdokumentationen und bei der Einführung von elektronischen Rechnungseingangsprozessen.



Friedrich Eschle

ist Dipl. Finanzwirt für Finanzierung, Leasing, Factoring (VWA). Seit über 20 Jahren führt er als selbständiger Vermittler seine Kunden mit Transparenz, Sicherheit und personalisiertem Service zum perfekten Finanzierungs- oder Leasingvertrag (www.eschle.de). Als absoluter Spezialist in seinem Fachgebiet betreut er Händler und Kunden in ganz Deutschland. In seinen Seminaren gibt er sein gesamtes Fachwissen weiter. Praxisnah und leicht verständlich erklärt er die unterschiedlichen Finanzierungsarten, zeigt Fallstricke auf und gibt Tipps für leicht umsetzbare Kostenreduzierungen.



Bernd D. Euschen

Dipl.-Ing. und seit vielen Jahren mit dem Thema Erfolg vertraut. Als Geschäftsführer in der Industrie, hat er sein Unternehmen vom No-Name zum Marktführer gemacht. Heute entwickelt er Konzepte zur Erfolgssteigerung im Vertrieb für mittelständische Unternehmen. Er greift auf sehr viel praktische Erfahrung in der strategischen Neuausrichtung von Vertriebsorganisationen zurück. Außerdem ist er seit über 10 Jahren Dozent an der Uni Freiburg und an der IBA in Heidelberg.



Max Fahr

Rechtsanwalt mit Tätigkeitsschwerpunkt Arbeitsrecht seit 2015, berät und vertritt Arbeitgeber und Arbeitnehmer im Individualarbeitsrecht und im kollektiven Arbeitsrecht umfassend. Seit 2017 bei Friedrich Graf von Westphalen & Partner gehört er dort zum Italian Desk. Herr Fahr betreut seine Mandanten auch auf Englisch und Italienisch.



Hans-Andreas Fein

Dipl.-Kfm, berät seit 30 Jahren europäische und amerikanische Maschinenbauer und Autozulieferer in Marketing, Strategieentwicklung und Vertriebsorganisation. Seine Schwerpunkte sind Beratung und Trainings für Key Account Management und Preisverhandlungen mit Key Accounts sowie New Business Development. Herr Fein bietet seine Dienstleistungen in deutscher wie in englischer Sprache an.



Denise Feldner

ist eine technologiebegeisterte Juristin. Das Recht dient ihr zur Ermöglichung von Fortschritt und Entwicklung. Sie hat eine F&E-Plattform an der Schnittstelle von Wissenschaft und Wirtschaft und zwei Verbände mitgegründet. Dort war sie Vorstandsmitglied bzw. Geschäftsführerin. Frau Feldner hat internationale Erfahrung im Forschungs- und Technologiesektor und publiziert zu Digitalthemen.



Dörthe Fiwek

Image-Trainerin mit Erfahrung in marktführenden Wirtschaftsunternehmen. Nach dem Studium Wirtschaft/ Sprachen 10-jährige Tätigkeit als Vorstandsassistentin und Projektmanagerin in internationalen Unternehmen im In- und Ausland. 2002 gründete Dörthe Fiwek imagekompass und berät seither Mitarbeitende in Unternehmen zum Thema „Persönlicher Auftritt“. 2012 Abschluss der Ausbildung zum Business Coach.



Eberhard P. Flamm

trainiert seit zwanzig Jahren Führungskräfte aus Produktion, Logistik und aus der Ausbildung. Für den wvib arbeitet er seit 2005 als Trainer. Seine Teilnehmer schätzen an seinen Seminaren, dass sie sich jederzeit einbringen können und dass stets Lösungsansätze zu ihren konkreten Fragen erarbeitet werden. Als Fachautor für Führungsthemen ist Eberhard Flamm es gewohnt, Sachverhalte verständlich auf den Punkt zu bringen. Vor seiner Trainertätigkeit studierte er Betriebswirtschaftslehre und Pädagogik in Mannheim, arbeitete in der Wirtschaftsprüfung bei Price Waterhouse und war Leiter der Personalentwicklung in der Logistik.



Detlef Frankenberger

kommt aus der Vertriebspraxis. Er verfügt über 30 Jahre Erfahrung in allen vertrieblischen Funktionsbereichen (Innendienstverkäufer, Gebietsverkaufsleiter, nationaler Verkaufsleiter, Leiter Kunden-Service-Center, Vertriebsleiter, Vertriebsgeschäftsführer, Geschäftsführer). Als ausgebildeter Trainer und Coach hat sich Detlef Frankenberger auf den Vertrieb konzentriert. Er hat mehrere Vertriebsorganisationen erfolgreich umstrukturiert. Dadurch besteht in seinen Seminaren ein ausgeprägter Praxisbezug.



Kerstin Frey

arbeitet als Kommunikations- und verhaltenorientierte Trainerin und Coach. Sie ist Mitglied im Coachingzentrum Freiburg. Mit ihrer „bühnefrey“ ermöglicht sie erlebnisorientiertes und praxisnahes Real-Life-Training, Teamentwicklung und Coaching. Auf Wunsch auch auf einer privaten Theaterbühne in Freiburg. Sie ist Experte für gelingende Kommunikation, Selbstsicherheit, Auftritt und Stimme sowie für kreative Methoden. Mit Leichtigkeit, Tiefe und Humor in Bewegung kommen, das ist Ihr Fokus.



Prof. Dr.-Ing. Andreas Friedel

Herr Friedel bietet Schulungs- und Beratungsleistungen zur Organisation und Optimierung von Wertschöpfungs- und Logistikprozessen sowie von Planungs- und Steuerungsprozessen in der Produktion an. Auditierungen im Qualitäts- und Energiemanagement runden das Angebot ab. Die Mandanten schätzen die Kombination aus fachlich fundierten Konzepten und praxisgerechten Handlungsempfehlungen.



Bruno Fürst-Sammel

Praxisorientierte Unterstützung bei Veränderungsprozessen, mit nachhaltiger Wirkung. Bewährte Konzepte aus neurowissenschaftlicher Forschung und Methodenmix mit systemischen Interventionen, als Angebot zur Transfersicherung.



Alfred Gänslar

ist Dipl.-Informatiker und seit 1989 im ERP-Umfeld tätig. Er ist Vorstand bei MQ result consulting AG. Als Managementberater ist er spezialisiert auf anbieterneutrale ERP-Beratung. Die Tätigkeitsfelder beinhalten dabei die Prozessanalyse, ERP-Auswahl, ERP-Einführungsbegleitung sowie ERP-Audit. Im Fokus sieht er den Aufbau leistungsstarker ERP- / IT-Landschaften in Richtung Digitalisierung und Industrie 4.0.



Markus Gasser

ist seit über 25 Jahren an der Schnittstelle zwischen Betriebswirtschaft und der Informationstechnologie in verschiedenen Industrien tätig. Als Visionär und Innovator ist er ein gefragter Impulsgeber für die Unternehmensleitung und begleitet diese beratend bei der digitalen Transformation. Seit mehr als 20 Jahren verantwortet Markus Gasser für Unternehmen des Mittelstandes interkulturelle Softwareentwicklungsprojekte mit Schwerpunkt in Indien und moderiert als erfahrener Experte erfolgreich zwischen den Kulturen. Markus Gasser ist auch Gründer von KAIROS Partners.



Christina Gieltowski

begleitet seit über 20 Jahren Unternehmen zu den Themen Veränderung, Führung und Vertrieb. Als Beraterin, Trainerin und Coach inspiriert sie Unternehmen, neue Wege zu gehen und für nachhaltige Veränderungen zu sorgen. Dabei ermöglicht sie einen Raum für freies Denken und pflegt eine Atmosphäre, die einlädt, unbekanntes Terrain zu betreten und offenere Formen der Begegnung zu schaffen. Kunden sind dadurch immer wieder begeistert von ihrer humorvollen und lebendigen Art.



Maik Goerke

Dipl.-Kfm. studierte nach seiner Banklehre an der FSU Jena Betriebswirtschaft mit den Schwerpunkten Rechnungswesen und Controlling. Anschließend arbeitete er in leitenden Positionen im Konzern als auch im Mittelstand. Dabei sammelte er vielfältige Erfahrungen in den Bereichen Finanzen, Controlling, Einkauf, Logistik und IT. Heute ist er als CFO einer inhabergeführten Unternehmensgruppe tätig.



Prof. Dr. Gerald Graf

leitet das Institut für Unternehmensführung an der Hochschule Mannheim und besitzt über 30 Jahre Erfahrung als Gründer und Geschäftsführer von mittelständischen Unternehmen in unterschiedlichen Branchen. Als Unternehmensberater und Coach begleitete er mehr als 150 nationale und internationale Beratungsprojekte im Bereich der strategischen Unternehmensführung sowie der Digitalen Transformation.



Oliver Grösgen

Umfangreiche Erfahrungen in den Bereichen Organisationsoptimierung, Lean Management und Veränderungsprozesse/KVP als Unternehmensberater (13 Jahre) sowie als operativ verantwortliche Führungskraft in einem Konzern (seit 2010).



Bernd Grossmann

studierte BWL und hat 25 Jahre Trainererfahrung und intensiven Bezug zur Praxis des technischen Service: sowohl aus der Perspektive des Einsatzes vor Ort als auch aus der Perspektive der Hilfestellung, die ein Techniker am Telefon leistet. Stimmen über ihn in zahlreichen Einträgen in Xing Pro Coaches. Nach den Trainings haben seine Teilnehmer mehr Lust, mit Ihren Kunden überzeugende Gespräche zu führen. So steigen das Image von Techniker und Herstellerfirma beim Kunden – Umsatz und Vertrieb von Serviceprodukten werden gefördert.



Matthias Grossmann

ist seit 22 Jahren als Trainer selbständig und war zuvor viele Jahre als Einkäufer und Einkaufsleiter in Unternehmen der Automobilzulieferindustrie und des Handels tätig. Seine Laufbahn im Einkauf begann er nach dem Studium der Betriebswirtschaft bei General Motors Europe in Spanien. Dort war er Mitarbeiter bei dem wohl bekanntesten Einkaufsmanager aller Zeiten: Ignacio López. Bestimmt erinnern Sie sich noch an ihn: Er war bekannt für seine außergewöhnlichen Methoden im Einkauf und kam in die Schlagzeilen, als er von Opel zu Volkswagen wechselte.



Dr. Menderes Güneş

Rechtsanwalt und Partner der Güneş & Hamdan Rechtsanwälte PartGmbH, berät hauptsächlich Unternehmen aus der Automobilzulieferindustrie und dem Anlagen- und Maschinenbau im Produkthaftungs-, Produktsicherheits- und Vertragsrecht. Zudem ist er als Lehrbeauftragter der Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes für Nationale und Europäische Gesetzgebung mit Safety-Bezug tätig.



Dr. Jens Günther

ist Rechtsanwalt und Partner im Arbeitsrecht bei Gleiss Lutz sowie Lehrbeauftragter an der Universität Düsseldorf. Er veröffentlicht und trägt regelmäßig zu den arbeitsrechtlichen Herausforderungen in der Industrie 4.0 vor. Er berät Unternehmen bei Fragen rund um die Digitalisierung des Arbeitslebens.



Klaus Gutzeit

ist Geschäftsführer von Gutzeit & Partner international. Schwerpunkte der Beratung sind integrierte Managementsysteme (Umwelt, Energie, Qualität, Sicherheit) so wie Prozessoptimierung und Prozessverbesserung. Hier kann die langjährige und internationale Erfahrung aus verschiedenen Industriebranchen und als Produktionsleiter eingebracht werden. Er ist seit 1990 Trainer und Prüfer der Deutschen Gesellschaft für Qualität und seit 1991 Zertifizierungsauditor für Umwelt, Energie, Qualität, Sicherheit.



Betül Hanisch

Ist seit zwei Jahrzehnten mit aller Leidenschaft in ihrer Berufung unterwegs, um Menschen aus den unterschiedlichsten Branchen den souveränen Umgang mit Kunden zu vermitteln. Die Leidenschaft für Business-Knigge entflammte bereits früh nach ihrer Ausbildung durch einen international anerkannten Butler aus Großbritannien. Körpersprache erlernte sie bei keinem Geringeren als bei Prof. Samy Molcho.



Jan Haug

arbeitet seit 2007 für die Staufen AG als Trainer, Berater und Coach im Kontext von Lean Management und agiler Transformation. Als Partner leitet er ein Beraterteam im Bereich Lean Innovation und Development und betreut Kunden aus verschiedenen Branchen im In- und Ausland. Seine Kernkompetenzen sind die Einführung von Lean in indirekten Bereichen, die methodische, organisatorische und kulturelle Agilität und die Optimierung von Führungsprozessen im Kontext von Shopfloor Management.



Joachim Haug

MBA, M.A., Inhaber von HAUG I Business Consulting in Freiburg (www.haugconsulting.de), begleitet seit über zehn Jahren die Entwicklung von Unternehmen, Institutionen, Fach- und Führungskräften im Südwesten. Als Berater, Trainer und Business Coach liegen seine Schwerpunkte in den Bereichen Marketing, Kommunikation und Personal Skills. Er ist Dozent an der DHBW Lörrach und der ISBA, Studienort Freiburg.



Klaus-Peter Hauser

- Inhouse Training Vor-Ort beim Kunden
- Beratung, Coaching und Auditierung von Managementsystemen
- operatives Qualitätsmanagement bei FMEA, SPC und 8D-Methoden und zählt zu den führenden Anbietern von Beratungsleistungen in den Bereichen ISO 9001, IATF 16949, VDA 6.3, VDA 6.4, ISO 13485 sowie TQM. Der Kundenkreis umfasst Automobilzulieferer, Maschinenbau, Elektrotechnik / Elektronik, Medizin, Kunststoff- und Spanlose Umformtechnik und Lebensmittel.



Johanna Hennighausen

ist als Rechtsanwältin seit 2017 für die Kanzlei Friedrich Graf von Westphalen & Partner mbB tätig. Ihre Schwerpunkte liegen auf den Bereichen Handels- und Gesellschaftsrecht mit einem Fokus auf internationale Vertragsbeziehungen. Darüber hinaus berät sie Mandanten bei Rechtsstreitigkeiten sowie insolvenzrechtlichen Fragestellungen.



Hanno Hensing

Der in 1969 geborene Niederländer ist seit 1998 im Internet Umfeld tätig. Erst als Projektleiter beim Fraunhofer Institut IAO, später dann als Programm und Linien Manager bei WEB.DE, 1&1 Internet SA und billiger.de. Anschließend als interim CTO bei der Greenergetic GmbH und Head of Professional Service bei Intellishop.ag ein Anbieter für e-commerce Software im BtoB Bereich.



Monika Herzog

verfügt über wertvolle Erfahrung als Personalleiterin, Mitglied der GL, Trainerin, Coach, Mediatorin und Dozentin. Sie berät und unterstützt mittelständische Unternehmen, Wandel intelligent zu gestalten. Ihre Schwerpunkte, Persönlichkeits- und Teamentwicklung, passgenaue Personalauswahl, gesunde und wertschöpfende Führung 4.0 sowie Stressabbau und Resilienz. Ihre bewährte Herangehensweise: Lösungen entwickeln, die auf den Kunden zugeschnitten sind und Mehrwert erzeugen. Praxisnah und wirksam.



Dr. Jürgen Heydecke

ist Batterie-Experte mit jahrzehntelanger nationaler und internationaler Erfahrung. Sein gesamtes Berufsleben beschäftigt er sich mit verschiedenen Batterie-Chemien, kennt die Anforderungen der Branche wie kaum ein anderer. Sein Spezialgebiet ist die Lithium-Technologie. Er ist Seminarleiter der Jauch-Battery Academy sowie Technischer Direktor der Jauch Battery Solutions GmbH.



Ursula Heyden

ist seit über 10 Jahren als selbstständige Beraterin mit der Besetzung von Führungspositionen in unterschiedlichsten Branchen betraut, berät Kunden im Personalmarketing und führt Interviewtrainings durch. Sie studierte BWL an der Universität zu Köln und verfügt über langjährige Praxis in der Rekrutierung & Personalmarketing, u. a. bei Korn/Ferry International, Deloitte und LANXESS AG.



Wolf R. Hirschmann

Strategieberater für Marketing-Vertrieb, Buchautor, Redner, Beirat/Aufsichtsrat in mittelständischen Firmen und seit über 35 Jahren selbständiger Unternehmer. Sein Branchenfokus liegt auf erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen. Seine Kunden profitieren von messbar mehr Markterfolg, dafür verknüpft er Zukunftsmanagement mit Dialogmarketing und Vertriebsperformance.



Christopher Höfler

Freier Architekt BDA, geschäftsführender Gesellschafter der Sacker Architekten GmbH, ist seit 6 Jahren bei Sacker Architekten auch in der Masterplanung für Unternehmen tätig. Die Masterplanung ist eine besondere Form der Beratung und beinhaltet die Betrachtung der vorhandenen Firmenstruktur. Aus der Analyse des Firmenstandorts werden Bestandaufnahme, Wachstumspotentiale und gegebenenfalls Prozessabläufe zu einer Synthese als strategisches Entscheidungspapier zusammengeführt.



Dr. Stephan Hofstetter

betreut als Schweizer Partner bei Kloeppel Consulting Projekte zur Optimierung von Strukturen und Prozesse im Einkauf sowie der Beschaffungskosten in mittelständischen Unternehmen in der Region DACH. Herr Hofstetter verfügt über eine langjährige Erfahrung in der internationalen Beratung und in Führungspositionen im Einkauf sowie als Dozent in der Ausbildung angehegender Einkaufsleiter/-innen. Promoviert hat er in Betriebswirtschaftslehre an der Universität St. Gallen.



Dr. Daniel Hund

RA und FA ArbR, ist Partner bei BEITEN BURKHARDT in München tätig. Seine Schwerpunkte liegen im Bereich Arbeitszeit, Restrukturierung, Betriebsverfassung, Beschäftigtendatenschutz und internationales Arbeitsrecht. Zudem ist er bundesweit als Referent zu diversen arbeitsrechtlichen Themen im Einsatz und Autor zahlreicher Veröffentlichungen.



Florian Huschka

StB, ist seit 2011 für die BANSBACH GmbH in Freiburg tätig. Seine Schwerpunkte liegen in der steuerlichen Beratung von mittelständischen Unternehmen, Jahresabschlussprüfungen, der Betreuung von Betriebsprüfungen sowie von Rechtsbehelfs- und Klageverfahren als auch der Umstrukturierung.



Jean-Martin Jünger

Rechtsanwalt in der renommierten Bürogemeinschaft WissmanLaw und Kollegen in Mannheim, LB Wirtschafts- und Arbeitsrecht Hochschule Heidelberg und DHBW Mannheim. Der Schwerpunkt seiner beruflichen Tätigkeit liegt auf dem Gebiet des Arbeitsrechts. So steht er als Rechtsberater in arbeitsrechtlichen Angelegenheiten zur Verfügung und vertritt diese in allen Bereichen gerichtlich. Er ist als Autor durch zahlreiche arbeitsrechtliche Veröffentlichungen hervorgetreten.



Dr. Lorenz Kaiser

ist als Rechtsanwalt und Berater für F&E-Verträge und IPR tätig. Bis Februar 2018 war er in der Fraunhofer Gesellschaft als Direktor der Hauptabteilung "F&E-Verträge und IPR" insgesamt 34 Jahre in diesem Spezialgebiet tätig. Er verfügt über umfassende und praxisbasierte Erfahrung zur rechtlichen Gestaltung von F&E-Kooperationen zwischen Wissenschaft und Wirtschaft im In- und Ausland. Er führt regelmäßig Fortbildungsveranstaltungen durch und wirkt in Expertengremien über F&E-Kooperationen und IP-Management mit.



Dr. Gerd Kalkbrenner

berät und trainiert Menschen, die das Wort haben. Seit 1999 entwickelt er Kommunikationsstrategien und PR-Konzepte. Er begleitet Change-Projekte und schreibt Texte für die interne und externe Kommunikation. Sein Know-how vermittelt er in Vorträgen, Seminaren und Textertrainings. Zu seinen Auftraggebern gehören DAX-Unternehmen, Banken und Verbände ebenso wie Mittelständler und Akademien.



Marita Karle

„Die besten Ergebnisse erzielt man durch Kooperation“. Mit dieser Maxime begleitet sie konsequent und wirksam seit 20 Jahren mittelständische Unternehmen in den Beratungsfeldern: Unternehmenskultur, Führungskräfteentwicklung, Change Management, Zusammenarbeit und Mediation. Ihre individuellen Konzepte und Lösungen haben stets die Menschen und die gewünschten Resultate im Fokus. Sie ist mit Engagement Beraterin, Coach, Mediatorin und Trainerin sowie Geschäftsführerin der intenso Personalmanagement GmbH in Freiburg.



Dr. Gertraud Kinne

ist Dipl.-Psychologin, Coach und Expertin für interkulturelle Themen. Als Coach, Beraterin und Dozentin unterstützt sie mit psychologischer Kompetenz, langjähriger Erfahrung und Engagement. Sie bietet: Interkulturelles Training und Beratung, Business Coaching, Online-Beratung und Seminare zum Thema Stressmanagement.



Dr. Oliver Kirchwehm

ist Mitgründer und Geschäftsführer der SafetyKon GmbH mit Büros in Freiburg und Villingen-Schwenningen. Als gelernter Jurist beschäftigt er sich seit seinem Berufsstart mit den Themen Produkthaftung und Produktsicherheit. In der SafetyKon GmbH berät er heute Unternehmen bei allen Fragen rund um die CE-Kennzeichnung und begleitet diese bei der rechtssicheren Entwicklung und Dokumentation ihrer Produkte.



Eleonora Klamm

ist Beraterin, Trainerin und Business-Coach und Mitglied des Coachingzentrums in Freiburg. Sie studierte „International Business Management“ und hat einen MBA in „Human Resources Management“. Frau Klamm war viele Jahre im Personalwesen eines amer. Medizintechnikunternehmens tätig. Sie ist darauf spezialisiert Führungskräfte und ihre Teams in ihrer Weiterentwicklung zu unterstützen.



Dr. Gereon Klein

Geowissenschaftler und Klimatologe – kümmert sich seit über 20 Jahren um das Klima in Organisationen. Als Moderator plant und leitet er Workshops zu Themen der Strategie-Entwicklung, des Change- und Innovationsmanagements und der Aufbauorganisation. Als Coach unterstützt er Führungspersonen und Führungsteams. Als Mediator hilft er Einzelpersonen und Teams bei der Klärung von Konflikten.



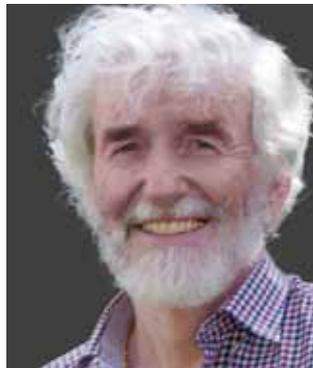
Harald Klein

Seine Kunden sagen: „Vertrieb & Verhandlung liegt ihm im Blut. Hochauthentisch und pragmatisch zeigt er Wege & Lösungen zu mehr Umsatz + besseren Margen.“ Anhand lebendiger Beispiele und mit ansteckendem Elan teilt er in Seminaren & Inhouse-Trainings Wege des Vertriebserefolgs. Mit seiner Digital-Analog-Technik wird unbeliebte Kalt-Akquise zum Spaßfaktor und die Kundengewinnung beschleunigt.



Dr.-Ing. Katharina Knaisch

nach Maschinenbau-Studium und Promotion im Bereich Elektromobilität Beraterin bei McKinsey mit Schwerpunkt Digitalisierung/Technologie. Seit 2019 ist sie Geschäftsführerin bei der Personalberatung KNAISCH CONSULTING. Beratungsschwerpunkt ist Executive Search zur Besetzung von Führungs- und Expertenpositionen. Ihre Leidenschaft ist es, Frauen für Technik und Digitalisierung zu begeistern.



Rolf Knappert

studierte nach erfolgreicher Ausbildung zum Technischen Zeichner an der Universität Duisburg allgemeinen Maschinenbau. Ende der 80er Jahre startete er im Aggregate Werk der Daimler AG in Stuttgart-Untertürkheim. Nach weiteren Stationen in der PKW-Entwicklung wechselte er in das PKW-Montagewerk in Sindelfingen. Er wirkte maßgeblich an der Einführung der DIN EN ISO 9001 und der Erstzertifizierung mit. Heute gibt er sein umfangreiches Wissen im Rahmen von Schulungen und Lehrgängen der DGQ und im wvib gerne weiter.



Jutta Knauer

seit über 30 Jahren Unternehmerin, ist Unternehmer-Coach für unterschiedlichste Themen des Unternehmensalltags (Strategieumsetzung, Führung, Kommunikation, Kulturentwicklung und Nachfolgebegleitung), Autorin, Beirätin in Familienunternehmen. Sie begleitet Familienunternehmen in ihrer erfolgreichen Entwicklung und in Veränderungsprozessen. Ihr Fokus liegt auf der Arbeit mit Menschen, deren Haltung, Identifikation, Umsetzungsmöglichkeiten und Befähigung, die eigenen Ziele und die des Unternehmens zu erreichen. Um nachhaltiges Lernen sicherzustellen, kombiniert sie Präsenz- mit Online-Angeboten.



Jürgen Knopp

Dipl.-Ing. Verfahrenstechnik mit 25 Jahren Beratungs- und Trainingserfahrung im Mittelstand mit eigenem Unternehmen. Seine Expertise liegt im Zusammenspiel der Managementsysteme (ISO 9001, 14001, 50001, 45001) mit dem Schwerpunkt Umwelt- und Energiemanagement sowie SGA-Management. Mit seiner Erfahrung versteht er es im Training die „trockene“ Normsprache in ansprechende Praxisbeispiele zu übersetzen.



Prof. Dr.-Ing. Jürgen Köbler

Professor für Industrielle Fertigungstechnik und Fabrikplanung an der Hochschule Offenburg. Er leitet das Labor Virtual Engineering. Zuvor war er 20 Jahre im Bereich Industrial Engineering in leitenden Positionen tätig. Er beschäftigt er sich mit Digitalen Planungsmethoden bei der Fabrik- u. Produktionsplanung und mit dem Thema Industrie 4.0. und führt Firmen-/Unternehmensberatungen im Bereich der Restrukturierung von Produktionsunternehmen, Lean Management als auch Fabrik- und Produktionsplanung durch.



Holger Kohl

Staatlich Geprüfter Maschinenbautechniker mit über 25 Jahren Berufserfahrung in der Messtechnik, Konstruktion, Fertigung, Werkstoffprüftechnik und im Reklamationsmanagement. Seit 2011 selbstständig als Trainer für die Bereiche Technische Kommunikation, Messtechnik, Werkstofftechnik, Fertigungsabläufe und Qualitätsmanagement. Sein Wissen und seine Erfahrungen gibt er in Schulungen für Einkäufer, Arbeitsvorbereiter, Konstrukteure und Projektmitarbeiter weiter.



Prof. Dr. Dr. h.c. Helmut Kohlert

ist Professor für Business Management an der Hochschule Esslingen mit den Schwerpunkten Marketing, Marketing von Innovationen, Internationales Marketing und Entrepreneurship, jeweils im technischen Kontext. Zu diesen Themen führt er Workshops und Seminare, sowie Coaching in firmeninternen Projekten im In- und Ausland durch. Er ist Autor von Büchern wie „Marketing für Ingenieure“ sowie zahlreicher Fachartikel und empirischen Studien wie „Ingenieure als Entrepreneur“.



Nele Kreybig

ist Expertin für Mitarbeiterbindung, Talent Management und Potenzialnutzung. Sie kennt mittelständische Organisationen von innen und außen und verfügt über langjährige Berufserfahrung, u.a. im Chemiehandel und Management Beratung. Ihre Ausbildungen (u.a. zum Systemischen Management Coach und Business Trainerin) und die Erfahrung im Mittelstand bilden das Fundament ihrer Tätigkeit.



Dr.-Ing. Janka Krings-Klebe

Kundenschnittstelle und Vertrieb sind digitalisiert, die Produktion vernetzt und hoch automatisiert. Doch der Erfolg erfasst nicht das ganze Unternehmen. Ausbleibende Anpassungen in Verwaltung, Strukturen und Führung sind die Ursachen. Frau Dr.-Ing. Krings-Klebe coacht Führungskräfte dabei, die Digitalisierungslücke zwischen Kundenschnittstelle und Produktion zu schließen.



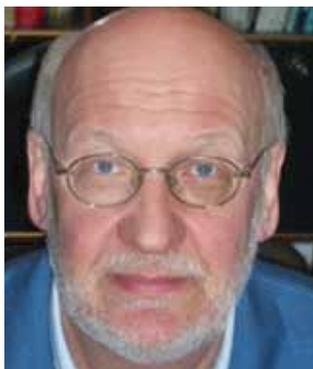
Frank Krüger

arbeitet seit 2006 für die Staufen AG als Führungskraft, Trainer und Berater im Kontext von Lean Management. Als Senior Partner verantwortet er derzeit eine Business Unit mit ca. 70 Beratern und betreut Kunden aus verschiedenen Branchen im In- und Ausland. Seine Kernkompetenzen sind die Einführung von Lean in indirekten Bereichen und die Optimierung von Führungsprozessen im Kontext von Shopfloor Management.



Martin Krumbein

MBA, kommt aus der Praxis und kennt die Herausforderungen mittelständischer Unternehmen aus erster Hand. Viele Jahre war er erfolgreich als Führungskraft im Vertrieb unterwegs, bevor er selbst Firmengründer wurde. Als Berater kombiniert er fundiertes Wissen mit praktischen Ansätzen und bringt Unternehmen in der Umsetzung ihrer Strategien voran. Er verspricht, Strategie, Vision und Werte des Unternehmens in die tägliche Führungspraxis umzusetzen. Konsequenz, messbar und nachhaltig.



Dr. Heiner Kübler

Die Entwicklung von Unternehmensstrategien und die Umsetzungsbegleitung sind seine Schwerpunkte. Dies schließt Führungs- und Nachfolgefragen ebenso ein wie die Begleitung im Ausland. Er arbeitet für industrielle Mittelstandsfirmen – mehrere sind Hidden Champions oder Followers. Praxisgerechte Methoden und ein großer Erfahrungsschatz aus über 35 Jahren Moderation und Beratung kennzeichnen ihn. Zusammen mit Herrn C.A. Siebel hat er das Buch „Mittelstand ist eine Haltung“ geschrieben.



Matthias Kühne

ist Partner der interdisziplinär ausgerichteten KANZLEI NICKERT in Ofenburg. Einen Schwerpunkt seiner Tätigkeit bildet die betriebswirtschaftliche und rechtliche Beratung von Unternehmen, insbesondere in der Krise sowie die Begleitung von Unternehmen in der Eigenverwaltung und bei der Erstellung von Insolvenzplänen. Ebenso ist die Beratung von Unternehmen und Unternehmer im Rahmen der Krisenvorsorge, der Unternehmensbewertung und die Begleitung von Strategieprozessen ein weiterer Tätigkeitsschwerpunkt. Zu diesen Themen ist er regelmäßig bundesweit als Referent tätig.



Meike Kuhn

Rechtsanwältin und Fachwältin für internationales Wirtschaftsrecht, berät mittelständische Unternehmen unterschiedlicher Branchen (v.a. Automobilzulieferer und Anlagen- / Maschinenbauer). Schwerpunkt ihrer Tätigkeit ist das Gestalten und Verhandeln von Verträgen im internationalen Geschäftsverkehr sowie das Vertriebsrecht und das Produkthaftungsrecht. Bei Seminaren achtet sie auf starken Praxisbezug mit vielen Beispielfällen.



Michael Kunz

Dipl.-Ing. (BA) mit rund 15 Jahren Führungserfahrung als Produktions-, Werks- und Bereichsleiter. Seit 2014 nebenberuflich beratend tätig in den Themenschwerpunkten Strategie- und Zielentfaltungsprozess, Shopfloor Management, sowie Effizienzverbesserung von Produktion und Logistik mit Lean Methoden. Seine Stärke liegt darin, dass er die typischen Herausforderungen im Produktionsbetrieb der Auftrags-, Varianten- und Kleinserienfertiger aus seiner eigenen Tätigkeit in verantwortlicher Position sehr gut kennt und weiß, wie man erfolgreich agieren kann.



Anna Kupprion

StBin, ist seit 2017 für die BANSBACH GmbH in Stuttgart tätig. Ihr Schwerpunkt liegt in der steuerlichen Beratung mittelständischer Unternehmen, die international tätig sind. In der Beratungspraxis beschäftigt Sie sich daher mit Themen auf dem Gebiet des nationalen und internationalen Steuerrechts sowie der Verrechnungspreisgestaltung und -dokumentation.



Jan Kutscher

Dipl.-Psychologe, Partner von Herrmann Kutscher Weidinger Arbeitszeitberatung, Berlin = erster (seit 1983) und seither führender deutscher Unternehmensberatung für betriebliche Arbeitszeitgestaltung und flexiblen Personaleinsatz, Spezialist für Arbeitszeitflexibilisierung, Personalbedarf, Personaleinsatz, Arbeitsorganisation und Führung, Referent zu diesen Themen sowie Autor und Herausgeber zahlreicher Fachveröffentlichungen und Bücher.



Prof. Dr.-Ing. Bernd Langer

ist unser ausgewiesener Experte, wenn LEAN + Logistik auf Change-Management + Leadership treffen. Er berät, trainiert und begleitet Unternehmen in der Konzeption und Umsetzung von nachhaltigen Veränderungsprojekten im LEAN-Kontext (u.a. Logistik, Fabrikplanung, Kaizen, 5S, SMED und Reduzierung von Durchlaufzeiten sowie Beständen). Er begeistert durch seine energiegeladene Art, dem Gespür für das Wesentliche und schnelle Umsetzungserfolge: „Change the way to change“.



Daniel Leber

ist tätig als Customs Manager in einem der weltweit größten Medizintechnikunternehmen. Nebenberuflich selbstständiger Consultant für Außenwirtschaft und Zollwesen. Der Dozent unterrichtet direkt aus der Unternehmenspraxis und legt Schwerpunkte insbesondere auf die Wichtigkeit und folglich auf die Errichtung von Customs Compliance Managementsystemen für alle Unternehmensgrößen; er ist außerdem erfahren im Management von Prüfungen durch die Zollverwaltung. Ihm liegen die Wissensvermittlung für Zollthemen und Unternehmensberatung im Außenwirtschaftsbereich am Herzen.



Ado Lehne

berät seit mehr als 20 Jahren mittelständische Unternehmen in allen Fragen zur betrieblichen Vorsorge. Hierbei zeigt er insbesondere Firmeninhabern und Führungskräften mit einer gezielten Vorsorgeplanung Wege zu einer nachhaltigen Vorsorge auf. In der Gestaltung und Umsetzung von flächendeckenden Beratungen innerhalb der Belegschaft setzt er auf eine hohe Prozess- und Methodenkompetenz und hilft mit klarer Kommunikation, effizienter Verwaltung und emotionalem Erleben die Attraktivität des Arbeitgebers zu steigern.



Michael Lender

ist Partner bei Lurse. Seit mehr als 20 Jahren berät er überwiegend mittelständische Unternehmen bei der Neugestaltung und Weiterentwicklung von Stellenbewertungs- und Vergütungssystemen sowie bei der gesamthafter Gestaltung attraktiver Arbeitsbedingungen. Insbesondere gilt er als Experte für die Gestaltung erfolgsabhängiger Vergütung für Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte. Vor seiner Beratungstätigkeit war er langjährig in verschiedenen Personalfunktionen in der Industrie tätig.



Frank Lennartz

unterstützt Vorstände, Geschäftsführer und ihre Leitungsteams im In- und Ausland während Phasen tiefgreifender Veränderung, sowie bei der zielgerichteten und nachhaltigen Entwicklung ihrer Führungskräfte und Talente. Seine Klienten profitieren von seinem profunden Wissen aus 25 Jahren globaler Managementenerfahrung in den Bereichen Marketing & Vertrieb, General Management, Human Resources und Talent Management. In dieser Zeit bekleidete er unterschiedliche lokale, multinationale und globale Führungspositionen in bedeutenden Unternehmen der pharmazeutischen Industrie.



Jun Lin

bietet interkulturelles Training China an. Ihre Kombination aus Berufserfahrung und Schriftstellerei ermöglicht einen tiefen Einblick in die Tradition, konstruktive, lebensnahe Diskussionen mit den TN; für unternehmensrelevante Themen bietet sie praktikable Lösungsansätze. TN mit eigener China-Erfahrung sind ihr auch willkommen. Ihr Training dient nicht dem Selbstzweck/-erhalt, sondern nimmt den TN die Berührungängste, bestätigt sie in ihrer eigenen Persönlichkeit und sensibilisiert sie dennoch für die kulturellen Unterschiede zwischen China und Deutschland.



Karl Löffler

Basierend auf einer dreissigjährigen Berufserfahrung in mittelständischen Betrieben der Region Schwarzwald, aber immer mit internationalen und globalen Geschäftsfeldern werden individuell zugeschnittene Lösungen erarbeitet. Dabei sind sowohl eine fundierte Ausbildung in den Fachgebieten Qualitätsmanagement und Umweltmanagement, als auch ein tiefgreifendes Anwenderwissen in Automotive Core Tools von entscheidendem Vorteil für den Kunden.



Sebastian Looser

ist Sachbearbeiter bei der Oberfinanzdirektion Karlsruhe: "Die anschauliche und praxisnahe Vermittlung des Wissens rund um die Behandlung komplexer lohnsteuerlicher Fragestellungen betrachte ich als meinen wichtigen Schulungsbaustein."



Armin Lupberger

Seit über 30 Jahren im Beschaffungsmanagement aktiv, langjährige Einkaufs-Führungskraft, seit 2000 selbständiger Unternehmer mit einer eigenen Consulting, in der Beschaffungsvermittlung in der Praxis durchgeführt wird. Dozent und Trainer im Bereich Einkauf und Verhandlung. Dazu lizenziertes Persönlichkeitstrainer in der Structogram-Analyse.



Prof. Dr.-Ing. Theo Lutz

forscht, lehrt und berät an der Schnittstelle von Produktion, Logistik und IT. Kernthemen sind IT-Innovationen in Produktion und Logistik, die Auswahl, Planung und Gestaltung von IT-Systemen sowie die digitale Transformation von Unternehmen. Seine Arbeit ist geprägt durch ein umfangreiches Problemverständnis, strukturierte Lösungsansätze und hohe Digitalisierungskompetenz.



Katja Maier

Selbstständige Beraterin (www.katjamaier.com), auf die Bereiche administrative Prozessoptimierung und Qualitätsmanagement spezialisiert. Sie hat sich von der kaufmännischen Sachbearbeiterin zur Management Assistentin zur KVP-Trainerin weiterentwickelt und kombiniert nun ihre Erfahrungen in der Administration von Unternehmensprozessen mit der Qualifikation als Betriebswirtin. Mit der KVP-Methodik berät sie vor allem regionale, mittelständige Unternehmen.



Dr. Markus Maier

Als gelernter Kfz-Mechaniker, Physiker, Mediator und GGF der EAQC GmbH – Akademie für Qualitätskultur, begleitet er seit über 10 Jahre KMU's bei der Entfaltung ihrer Potenziale. Qualität kultivieren und Talente fördern zählen zu seinen Schwerpunkten. Im Vordergrund steht die Projektarbeit, die Prozessverbesserung und die Teamentwicklung. Besonderen Wert legt er hierbei auf die praktische Anwendung und Entablerung von individuellen, tragfähigen Lösungen.



Dr. Jan Henning Martens

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht. Er ist seit 2010 für die Kanzlei Friedrich Graf von Westphalen & Partner mbB tätig. Seine Schwerpunkte liegen auf den Bereichen Medizinprodukterecht, Compliance, Handelsrecht und Exportkontrolle / Außenwirtschaftsrecht und er berät vor allem Hersteller von Medizinprodukten und Pharmaunternehmen.



Stephanie Mayer

Rechtsanwältin und Fachanwältin für Arbeitsrecht. Sie ist seit 2011 für die Kanzlei Friedrich Graf von Westphalen & Partner mbB tätig. Dort betreut sie Mandanten vorwiegend auf Arbeitgeberseite umfassend in individuellen und kollektiven Arbeitsrecht. Zudem gehört sie dem Startup-Desk der Kanzlei an, begleitet Unternehmen transaktionsbezogen und gerne auch in englischer Sprache.



Sandra Mekler

Dipl.-Betriebswirtin (BA) und bAV-Betriebswirtin (FH), ist als Vorstand für die AdVertum Vorsorge AG tätig. Sie berät und betreut seit über 15 Jahren mittelständische Unternehmen bei der Entwicklung, Einführung und Neuordnung passgenauer moderner Lösungen rund um die betriebliche Vorsorge. Dabei berücksichtigt sie neben den wirtschaftlichen und strategischen Vorgaben des Unternehmens auch Aspekte wie Attraktivität und eine zielgerichtete Kommunikation für die Mitarbeiter sowie gesetzliche Anforderungen.



Frank Menzel

Dipl.-Psych., berät seit rund 20 Jahren Unternehmen im Themenfeld Führung und Zusammenarbeit. Sein besonderes Augenmerk liegt hier in der Gestaltung von Veränderungsprozessen insbesondere in den Bereichen des mitarbeitergetragenen Lean-Management, Ideenmanagement und KVP. Sein Ziel ist es, operative Führungskräfte zu befähigen, den Perspektivenwechsel zwischen strategischer Führungsarbeit und konkretem Wandel auf dem shopfloor zu bewerkstelligen. Frank Menzel ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen und Fachbücher zum Thema KVP.



Dr. Michael Meyer

ist seit 1988 Rechtsanwalt, seit 1994 Fachanwalt für Arbeitsrecht und seit 2006 zertifizierter Mediator. Er ist auf Arbeitsrecht, vor allem Arbeitszeitrecht, Gesundheitsschutz sowie Tarif- und Betriebsverfassungsrecht spezialisiert und in vielen Einigungsstellen und vor den Arbeitsgerichten aller Instanzen tätig. Darüber hinaus ist er seit Jahrzehnten Dozent und veröffentlicht laufend ausschließlich zu arbeitsrechtlichen Themen in den Fachmedien.



Michael Meyerhoff

Als Inhaber System- und Organisationsberatung, besitzt er mittlerweile mehr als 21 Jahre Beratungserfahrung in DAX-Unternehmen und bei Mittelständlern. Hier hat er sich in zahlreichen Unternehmen aller Branchen eine tiefgehende Lean-Kompetenz erarbeitet. Seine Lean-Methoden kommen auf dem Shopfloor, der Logistik und der Administration zur Anwendung. Sozialkompetente Führung ist einer der Basics seiner Lean-Transformationen. Sein Motto: Lean wird unter Einbeziehung aller Mitarbeiter von unten nach oben umgesetzt, und nicht umgekehrt.



Dr. Oliver Meyer-van Raay

berät Unternehmen aller Größenordnungen im Bereich des IT- und Datenschutzrechts, sowohl auf Anbieterseite als auch auf Kundenseite. Zu seinen Mandanten zählen IT-Häuser, Banken, Verlage und Industrieunternehmen. Er berät bei der Verhandlung komplexer Verträge, auch im internationalen Umfeld. Die Beratung zu IT-Projekten, egal ob klassisch oder agil, gehört genauso zu seinen Tätigkeiten wie die Unterstützung seiner Mandanten bei der Umsetzung ihrer Digitalisierungsstrategien.



Marc Möhle

Dipl.-Kfm (FH), verfügt über langjährige Praxis- und Führungserfahrung im Controlling und kaufmännischer Leitung in Konzernen und im Mittelstand. Seit 2017 unterstützt Herr Möhle KMUs in und um Baden-Württemberg als selbständiger Unternehmensberater zu kaufmännischen Fragestellungen, Restrukturierungen, als externer Controller und bezüglich der Unternehmensnachfolge.



Mareike Mohr

Kommunikationsprofi und Mediatorin mit 20 Jahren Erfahrung in Unternehmen. Als Inhaberin vom Kommunikations-Kaufhaus ist sie beratend für den Mittelstand in den Bereichen Mitarbeiterkommunikation, Teamentwicklung und Konfliktmanagement tätig. Sie vermittelt bewährte und in der Praxis einfach anwendbare Konzepte mit Engagement und Leidenschaft und legt dabei Wert auf eine interaktive Seminargestaltung.



Elke Mowat

Dipl. Päd., ist Geschäftsführerin der hrd-mowat. Seit über 27 Jahren unterstützen sie als Berater, Trainer und Coaches Menschen und Organisationen dabei, ihre Zukunft wertorientiert zu gestalten. Als seriöser Partner bringen sie Erfahrungen aus unterschiedlichen Branchen der deutschen und Schweizer Wirtschaft, der Lehre sowie dem universitären Umfeld mit. Sie fördern ressourcenorientiert das Potenzial für Wachstum und Zukunftsperspektiven von Einzelpersonen und Organisationen.



Johannes Müller

Wir entwerfen haus- und gebäude-technische Konzepte, unabhängig und komfortorientiert - und berücksichtigen dabei sowohl Wirtschaftlichkeit als auch Ökologie. Wir beraten und planen für Sie produktneutral und mit hohem gestalterischem Verständnis. Wir ergänzen Ihr Planungsteam, vermitteln zwischen TGA-Planer und Architekt und liefern unkonventionelle und innovative Lösungsvorschläge. Vorderstes Planungsziel sind dabei Kostenreduktion, beste Energieeffizienz und der Einsatz erneuerbarer Energien.



Rudolf Müller

Dipl.-Kfm, seit mehr als 20 Jahren als selbständiger Unternehmensberater in Projekten vorwiegend für mittelständische Unternehmen tätig. Seit 15 Jahren stellen dabei Projekte im Themenfeld Forderungsmanagement einen ausgewählten Schwerpunkt seiner Tätigkeit dar. Rudolf Müller ist neben seiner Beratertätigkeit seit vielen Jahren auch als Dozent, Autor und Redner tätig.



Susann Müller

M.Sc., hat ihre Leidenschaft zur internationalen Stellenbewertung, Organisationsentwicklung und Vergütung in der Beratung entdeckt. Sie zeichnet sich durch das Suchen von individuell passenden Lösungen für die Unternehmen aus, ohne dabei den Blick auf den Markt und die Vergleichbarkeit zu verlieren. Die Anwendung neuer Methoden und praxisnahe Umsetzung ist wichtiger Teil ihrer täglichen Arbeit.



Wolfgang Müller

Bearbeitung von über 1200 Förderanträge in den letzten 10 Jahren Beratung von Unternehmen in den letzten 28 Jahren zu den Themen Förderung, IP-management, Marketing und Innovation. Beratung zu ca. 100 Neuen Produkten / Jahr.



Andrea Münzer

(M.A.) arbeitet als Beraterin, Trainerin und Coach im Bereich Führung: „Im Mittelstand geht es um das gemeinsame Arbeiten am Erfolg, das hat mich geprägt. Offen kommunizieren, mitdenken, Entscheidungen treffen, Verantwortung tragen und Menschen wertschätzen, für das was sie jeden Tag leisten.“ Sie hat über 10 Jahre Führungserfahrung, 5 Jahre Beraterin bei einer Management- und Personalberatung, Lehraufträge Universität Freiburg und VWA Freiburg.



Maik Mußler

B. Eng., MBA, bietet umfassende und tiefgreifende Lean Management Beratung auf Basis seiner Erfahrungen als Lean Manager & in der Produktionsleitung. Regelmäßig gelingt es ihm Menschen für die Lean Philosophie zu begeistern. Methodische Schwerpunkte bilden die Reduktion der Durchlaufzeiten in der Produktion, sowie Coaching und Ausbildung interner Lean Multiplikatoren & Führungskräfte.



Dr. Bob Neubert

WP StB und Managing Partner, ist seit 2008 für die BANSBACH GmbH tätig. Als Leiter der Steuerabteilung verfügt er über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der steuerlichen Beratung von mittelständischen Unternehmen mit Schwerpunkten in internationalem Steuerrecht, Besteuerung von Gesellschaften und Kapitalanlagen sowie der Verrechnungspreisgestaltung und -dokumentation.



Anne-Kathrin Nuffer

arbeitet seit 2016 am Fraunhofer IPA. Nach Erfahrungen im Bereich des betrieblichen Umweltmanagements befasst sie sich mit den Themenbereichen des produktbezogenen Umweltschutzes, unter anderem mit der Umsetzung verschiedener EU-Regularien wie REACH, RoHS im Unternehmen. Darüber hinaus leitet und organisiert sie den Industriearbeitskreis Expertenforum „Global Environmental Compliance“ am Fraunhofer IPA in Stuttgart.



Wolfgang Oberländer

Werkzeugmacherausbildung, Studium des allgemeinen Maschinenbaus. Danach 5 Jahre in der Maschinenbauindustrie in AV und Einkauf, anschließend Fachspezialist Qualitätssicherung Beschaffung, gefolgt von 4 Jahren internationaler Beratungserfahrung bei Roland Berger & Partner München. Seit 1993 freiberuflich tätig, u.a. als Senior-Auditleiter für die DQS in Frankfurt. Betreuung von europaweit organisierten Unternehmen nach IATF 16949:2016.



Géry Oei

versteht sich als ein technologieaffiner Generalist für die Themenbereiche IT Management, IT Benchmarking sowie IT Consolidation & Procurement. Kunden schätzen seine hohe Lösungskompetenz auch bei komplexen Herausforderungen.



Paresh H. Patel

Aufgewachsen im indischen und dem deutschen Kulturkreis, Studium der Außenwirtschaft in beiden Ländern und über 30 Jahre beruflich in unterschiedlichen Branchen und Funktionen bis hin zur Geschäftsleitung tätig und aktiv für beide Märkte. Über 450 Trainings, Workshops und Coachings in Europa und Indien von interkulturellen Themen zu kundenspezifischen Anforderungen. Immer mit der Zielsetzung das Verständnis für die jeweils andere Kultur zu erkennen und praktische Wege in der Umsetzung aufzuzeigen.



Jens Pfeifer

WP, StB, CISA, CISM und CRISC, ist als Associate Partner seit 2017 für die BANSBACH GmbH in Stuttgart tätig. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung, schwerpunktmäßig im Bereich IT-Prüfung und IT-Beratung. Insbesondere beschäftigt er sich mit der umfassenden Prüfung von rechnungslegungsrelevanten IT-Systemen und der Beratung im Zusammenhang mit steuerlichen Aspekten der IT.



Michael Picco

Michael Picco ist Geschäftsführer eines Zolldienstleisters im Großraum Stuttgart und ein Praktiker, der jeden Tag aktiv mit Zoll- und Außenwirtschaftsthemen zu tun hat. Als Experte für Außenwirtschaft mit Schwerpunkt Zoll- und Außenwirtschaftsprozesse berät er vor allem mittelständische Unternehmen. Als Dozent begeistert er seit vielen Jahren durch seine praxisorientierten Seminare.



Beate Pikolin

begann als Syndikusanwältin bei der Deutsche Telekom AG in Bonn und wechselte 2003 in eine wirtschaftsrechtlich ausgerichtete Freiburger Kanzlei. Sie berät (Industrie-)Unternehmen unterschiedlicher Branchen im internationalen Wirtschaftsrecht. Ihre Hauptgebiete sind Liefer- und Vertriebsverträge sowie der gewerbliche Rechtsschutz. Beim wvib schult sie seit vielen Jahren. Ihre Seminare hält sie praxisbezogen mit vielen Fallbeispielen aus der täglichen Beratungsarbeit.



Manuela Pittroff

Diplom-Wirtschaftsjuristin (FH) und seit mehr als 10 Jahren im Bereich Zoll und Außenwirtschaft aus unterschiedlichen Perspektiven wie der Beratung oder eben auch als Zoll- und Exportkontrollverantwortliche im Unternehmen tätig. Neben Ihrer Haupttätigkeit als Fachexpertin bei dem Softwarehaus AEB bringt sie als freie Dozentin beim wvib die Stolperfallen und kritischen Punkte der Exportkontrolle in einer lockeren Atmosphäre auf den Punkt.



Dr. Mansur Pour Rafsendjani

ist Partner der Noerr LLP und seit über 20 Jahren in der internationalen Rechtsberatung tätig. Zu seinen Tätigkeitsschwerpunkten gehört die Beratung und gerichtliche Vertretung in Angelegenheiten des internationalen Handels- und Zivilrechts. Er ist Spezialist für die Gestaltung internationaler Verträge. Als Mitglied der Digital Business Group berät er in Fragen der Digitalisierung von Supply Chains.



Berthold Rall

bietet Interim Management an in vakanten Führungspositionen. Restrukturierung und Sanierung von Unternehmen und Produktionsprozessen, 5-S-Methode Ordnung & Sauberkeit, Total Productive Maintenance (TPM), Rüstzeitreduzierung (SMED), Wertstromanalyse und Wertstromvision, Aufbau von Prozessketten, Arbeitsplatz Gestaltung nach Best Point-Prinzip; Montageoptimierung, One-Piece-Flow, LCA Low Cost Automation, Poka Yoke, Cardboard Engineering, Produktion von Push- auf Pull-Prinzip, Aufbau schlanker Logistikprozesse, Fabrikplanung mit VisTable Software.



Dr. Peter H.M. Rambach

Beratung und Vertretung von Unternehmen, Behörden und Körperschaften, leitenden Angestellten und Arbeitnehmern auf dem gesamten Gebiet des individuellen und kollektiven Arbeitsrechts. Darauf aufbauend regelmäßige Vortrags- und Seminarartigkeit auf dem Gebiet des Individualarbeits- und Betriebsverfassungsrechts sowie des zivil- und strafrechtlichen Haftungsrechts. Zahlreiche Veröffentlichungen zu diesen Rechtsbereichen.



Bernhard Reichenbach

Inhaber der EMV Consult Südllicher Oberrhein, steht mit seinem unabhängigen auf Beratungsdienstleistungen spezialisierten Unternehmen zur Entwicklung und Konstruktion emv-relevanter und CE-konformer Produkte, seit über 35 Jahren im Thema EMV mit Kompetenz für effiziente praxisorientierte Lösungen dem Klientel als Ansprechpartner zur Verfügung. Als Dozent mehrerer Techn. Akad., sowie Lehrbeauftragter an Hochschulen gibt er sein umfangreiches Praxiswissen im Rahmen offener und firmeninterner Seminare weiter.



Gabriele Renz

Seit 1990 Seminartrainerin, seit 2017 Coach. Ihre Seminalgestaltung ist Sinnen-voll, abwechslungsreich und strukturiert. Ihr Erfolgsrezept: Kurzweiliges Lernen macht Spaß und garantiert dadurch den gewünschten Erfolg. Ob im Training, Coaching, Workshop – ihr ist wichtig, jeden Menschen in seiner Einzigartigkeit anzuerkennen und gemeinsam gangbare Wege zu finden. Ihre Arbeit beruht auf Werten wie Wertschätzung, Respekt, Annahme, Toleranz, und Professionalität.



Christian Riffner

ist Gründer und Geschäftsführer der novofactum GmbH. Als ein Mann der Praxis ist er spezialisiert auf die Digitalisierung der Controlling- und Planungsprozesse im Mittelstand. Mit branchenspezifischen Lösungen auf Basis Qlik® und Jedox® unterstützt sein Team die Unternehmensprozesse speziell in den Bereichen Finanzen, Assekuranz, Vertrieb, CRM und Flottenmanagement.



Dr. Carola Rinker

bietet Unternehmen und Führungskräften Einzel-Coaching sowie Inhouse-Schulungen im Rechnungswesen z.B. „Bilanzen lesen“ und „Betriebswirtschaftliche Auswertung lesen“ an. Ihr Schwerpunkt liegt darauf, Führungskräften das erforderliche Wissen zur Interpretation der Unternehmenszahlen praxisnah zu vermitteln. Die promovierte Volkswirtin berät Unternehmen bei der Optimierung des Rechnungswesens, veröffentlicht regelmäßig Fachbeiträge über aktuelle Themen und schult die Ermittler des Bundeskriminalamtes im Bereich Bilanzfälschung.



Jürgen Rismondo

Dipl.-Ing. (FH), Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH), arbeitet bei der Robert Bosch GmbH in Stuttgart als Ingenieur und Projektleiter für die kundenorientierte Systementwicklung im automotive Bereich. Ebenso führt er Schulungen im Bereich „BWL und Projektmanagement mit Simulationen“ durch. Durch die Verbindung der technischen und betriebswirtschaftlichen Kompetenz verfügt er über den idealen Background, um einen Blick auf das gesamtunternehmerische Handeln zu werfen.



Jörg Ritter

Dipl. Wirtschaftsingenieur für Fertigungstechnologie. Sein Fachgebiet ist die Modernisierung von Produktionsbetrieben, Einführung neuer Fertigungstechnologien sowie die Organisation von sich selbst steuernden Arbeitsgruppen. Seit 2012 ist er Eigentümer der RTE Akustik + Prüftechnik GmbH. RTE entwickelt und liefert akustische Prüflösungen, speziell für die Qualitätssicherung in der Fertigung. Zudem gehört er dem Bundesverband Wissensbilanzierung e.V. an.



Thomas Roithmeier

Dipl. Betriebswirt (FH) ist Gründer und Inhaber von ARS EMENDI, das mittelständische Unternehmen dabei unterstützt, zusätzliche Einsparpotenziale im Einkauf zu identifizieren und umzusetzen sowie Einkaufsorganisationen ganzheitlich zu optimieren. Er erwarb sein Expertenwissen im strategischen Einkauf in verschiedenen Führungspositionen internationaler Konzerne und ist ein exzellenter Kenner des Serien- sowie des Projekteinkaufs.



Alexander Romppel

ist Gründungspartner und CEO des IWM sowie Lehrbeauftragter für Organisationsdesign & Transformation. Sein Beratungs- & Forschungsfokus liegt auf dem Design von adaptiven Organisationen. Zugleich befasst er sich seit Jahren mit dem kulturellen Wandel von Organisationen und deren Neugestaltung hin zu moderierten Netzwerken. Als erfolgreicher Tech-Unternehmer (IBM Beacon-Award Finalist) vereint er essentielle Welten in Methodik & Mindset.



Nadja Roß-Kirsch

(PwC Legal AG) verfügt als Rechtsanwältin und Fachanwältin für Arbeitsrecht über mehr als 12 Jahre Berufserfahrung. Sie berät insbesondere in Bezug auf Entsendungen sowie zu arbeitsrechtlichen Fragen im internationalen Kontext und ist darüber hinaus Lehrbeauftragte für Arbeitsrecht an der Hochschule Darmstadt.



Andreas Roßmanith

ist Diplompsychologe und gründete 1999 die Freiburger Beratergruppe GmbH, die überwiegend KMUs zu folgenden Themen berät: Organisationsentwicklung (Veränderung von Organisationsstrukturen, Weiterentwicklung von HR-Instrumenten, Unternehmenskulturentwicklung sowie Nachfolgeberatung), Führungskräfteentwicklung, Konfliktklärungen, Teamentwicklungen, Potenzialanalysen sowie Einzel- und Führungsteamcoachings für Leitungsteams.



Thomas Ruffel

Dipl.-Ing., betreibt seit 1996 das Ingenieurbüro Ruffel (www.ingenieurbuero-ruffel.de) in Lörrach. Schwerpunkte sind die Tätigkeit des Sicherheits-Ingenieurs u. Brandschutz-Beauftragten nach ASiG, u.a. die Durchführung von ASA-Sitzungen und den Sicherheits- und Brandschutz-Begehungen mit zugehörigem Bericht. Gefährdungs-Beurteilungen und Ex-Schutz-Dokumente werden erstellt. Alle Unterweisungen des Arbeits- und Brandschutzes gehören zum Standard.



Jochen Ruge

ist Dipl.-Volkswirt und Bankkaufmann. Er war 12 Jahre als Geschäftsführer eines mittelständischen Dienstleistungsunternehmens und dann als Geschäftsführer einer Tochtergesellschaft eines Großkonzerns tätig. 1998 gründete er die Firma CBT – Controlling-Beratung-Training, Hamburg. Als selbständiger Berater und Trainer berät er vor allem mittelständische Firmen im Finanz- und Rechnungswesen sowie im Controlling. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Vorbereitung auf das Banken-Rating. Er ist Lehrbeauftragter an der privaten EBC-Hochschule Hamburg im Bereich Rechnungswesen und Controlling.



Richard Rummel

ist Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht und Partner der deutschlandweit tätigen Full-Service-Kanzlei für Mittelständler, SNP Schlawien. Er berät und vertritt seine Mandanten aus den Standorten Freiburg und Stuttgart heraus mit betriebswirtschaftlichem Fokus im individuellen und kollektiven Arbeitsrecht, im Handels- und Gesellschaftsrecht sowie im internationalen Wirtschaftsrecht. Darüber hinaus ist er Mitglied des Canadian Desk der Kanzlei.



Johannes Sautter

ist Dipl.-Informatiker (Medieninformatik) und nach einer Tätigkeit als Software-Entwickler seit 2011 Wissenschaftlicher Mitarbeiter im Team Urban Data und Resilience des Fraunhofer IAQ. Als Projektleiter und Senior Consultant verantwortet er Beratungs- und Forschungsprojekte zu Stammdaten, Data Governance und Datenmanagement bei mittelständischen und DAX-Unternehmen sowie bei Städten und Kommunen. Parallel arbeitet er mit der KPMG AG an einem Referenzmodell Data Governance und hält Vorträge und Seminare über Datenqualität, Data Governance und Stammdatenmanagement.



Prof. Dr. Rainer Schackmar

praktizierte als Rechtsanwalt in einer überörtlichen Anwaltssozietät schwerpunktmäßig im internationalen Recht. Dabei vertrat und beriet er Unternehmen in internationalen Gerichts- und Schiedsverfahren und bei der Gestaltung international-rechtlicher Verträge. Als Professor lehrt er insbesondere internationales Recht auch in englischer Sprache, u. a. als Gastprofessor an Universitäten in Frankreich, England und den USA. Er führt regelmäßig Fortbildungen für Praktiker durch und ist als Schiedsrichter in internationalen Schiedsverfahren tätig.



Jörg Scheyhing

Dipl.-Ing., Geschäftsführer der ECG Energie Consulting GmbH (www.energie-consulting.com). Als Energieberater betreut er Unternehmen, Konzerne und Institutionen bei der wirtschaftlichen und technischen Gestaltung ihrer Energieversorgung. Im Vordergrund steht dabei die Optimierung der Energiekosten. Mit langjähriger Erfahrung sichert er seinen Kunden ein optimales Energiekostenmanagement.



Dirk Schlotthauer

In verschiedenen Industriebranchen hat er seine umfangreiche Verkaufs- und Führungserfahrungen gesammelt. In seiner letzten Tätigkeit als Vertriebs-Geschäftsführer in einer Handelsorganisation hat er die spezifischen Anforderungen des Verkaufens beim Endkunden, im Key Account-Bereich und der Führung und Motivation seiner Mitarbeiter kennen gelernt und erfolgreich praktiziert. Seit 20 Jahren ist er selbstständiger Partner im IWP-Verband und trainiert erfolgreich die Führungskräfte und Vertriebsteams in Unternehmen mit technisch erklärungsbedürftigen Produkten.



Roland Schmeling

Dipl.-Phys., Berater für Technische Kommunikation seit 1999, Geschäftsführer der Schmeling + Consultants GmbH, Unternehmensberatung für Technische Kommunikation. Als Berater und Auditor hat er zahlreiche Unternehmen kennengelernt und Erfahrungen in vielen Branchen gesammelt. Er ist Lehrbeauftragter der Hochschule Furtwangen, Mitglied im Beirat für Recht und Normen der tecom e.V., aktiv in der internationalen Normung, Autor und Co-Autor zahlreicher Artikel und Veröffentlichungen zur Technischen Kommunikation und regelmäßiger Redner auf Fachtagungen.



Michael Schmidt

berät, trainiert und coacht Führungskräfte und Teams in Unternehmen und Organisationen zu den Themen effektive Führung, Konfliktregelung und Change in Deutsch, Englisch und Spanisch. Sein Leitsatz: Führung ist lernbar. Er ist Partner des leadion Führungs-Instituts in Langenfeld. Mit den praxiserprobten Leadion®-Führungsinstrumenten entwickeln seine Kunden in Seminaren und in der Praxisbegleitung ihre Führungskompetenz und die passende Führungs-Infrastruktur. Dabei profitieren seine Kunden von 30 Jahren Erfahrung in der internationalen Führungsentwicklung.



Claudio Philipp Schmitt

WP und StB und Associate Partner, ist seit 2005 für die BANSBACH GmbH in Freiburg tätig. Seine Schwerpunkte liegen in der steuerlichen Beratung von mittelständischen Unternehmen, Jahres- und Konzernabschlussprüfungen, der Betreuung von Betriebsprüfungen u.a. in den Bereichen Internationales Steuerrecht und Verrechnungspreisgestaltung und-dokumentation.



Oliver Schmitt

ist Gründer und Geschäftsführer der Digitalagentur re-lounge GmbH (www.re-lounge.com) in Freiburg. Seine Schwerpunkte sind Digitalstrategie, digitale Transformation, digitale Geschäftsmodelle, Online-Marketing und Leadgenerierung, zu denen er auch als Speaker und Dozent aktiv ist. Außerdem lehrt er an der Hochschule Furtwangen, die ihm 2019 den Preis für herausragende Lehre verliehen hat.



Claudia Schmitz

ist Expertin für Berufsausbildung und Generation Z. Zudem ist sie Fachbuchautorin zu „Digitalisierung in der Ausbildung“, Arbeitswelt 4.0 Neue Kompetenzen“ und „Erfolgreich ausbilden im digitalen Zeitalter“. Bekannt ist sie auch durch ihren Podcast „Ausbilder 4.0“. Mit ihrer Ausbildungsagentur Intercommotion unterstützt sie Unternehmen bei richtig guter Ausbildung und gestaltet gemeinsam mit ihnen eine zukunftsfähige Ausbildung.



Philipp Scholz
ist M.A. für Management und Führungskompetenz, NLP-Trainer und Coach für Führungskräfte. Seit über 10 Jahren unterstützt er Unternehmer und Unternehmen in der Region. Die Einführung robuster Lean-Methoden und -Prozesse unter Einbezug der Mitarbeiter ist seine Stärke sowie die Gestaltung einer optimalen Architektur für Veränderungsprojekte. Er bringt ein breites Spektrum ein, vom methodischen Wissen bis zu den passgenauen Soft-Skills.



Reiner Schon
Seit 2011 Geschäftsführer eines Trainings- und Beratungsunternehmens mit den Themen Betriebswirtschaft, Führung, Kommunikation und Vertrieb, umfangreiche Branchenerfahrungen und -kenntnisse, speziell in der Produktion, Bankfachwirt, zuletzt in der Geschäftsleitung einer Großbank, fundierte Ausbildung in der Jahresabschlussanalyse, langjährige Führungserfahrung. „Jedes Seminar ist eine Investition in den Menschen.“



Mathias Schreiber
ist Spezialist für Datenanalyse und Business Intelligence. Er führt Entscheidungen zu fundierten Entscheidungsgrundlagen durch die Zusammenführung von Dateninseln verschiedenster Quellsysteme, deren Verdichtung und Visualisierung. Mit einem modernen Portfolio unterschiedlicher Business Intelligence Software-Werkzeug kann er so branchenübergreifend Unternehmen unterschiedlichster Größe bei der Digitalisierung entlang den Prozessketten unterstützen. Mit über 20 Jahren Erfahrung im Bereich Datenbanken und Datawarehousing kann der Wirtschaftsinformatiker auf viel Erfahrung zurückgreifen.



Prof. Dr. phil. Andreas Schrenk
Dipl. Päd., langjährige Führungskraft in der Jugendhilfe. Personal- und Organisationsentwicklung und immer schneller sich verändernde Rahmenbedingungen prägten seinen Alltag, dennoch behielt er seinen Humor. Er ist seit 2015 tätig als Trainer, Referent und Entwickler bei Liebich & Partner in Baden-Baden und als Professor an der Rechts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der SRH Heidelberg. Er ist gefragt für seinen authentischen, offenen und zugewandten Stil.



Prof. Dr. (Cyprus International University) Stefan Schröder
lehrt und forscht als Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre am Studienort Baden-Baden der Hochschule für Wirtschaft, Technik und Kultur/Berlin. Als Experte für Unternehmensrechnung in mittelständischen Unternehmen begleitet und trainiert er Unternehmen, öffentliche Institutionen und Verbände in der Konzeption und Umsetzung von anforderungsgerechten Systemen der Kostenrechnung und des Controllings.



Stefan Schulik
Über viele Jahre Führungserfahrung als Geschäftsführer, Vorstand, Software-Entwicklungsleiter, ERP-Berater und Personalleiter. Heute ist er seit mehr als 12 Jahren selbstständiger Führungskräfte-Coach, Interims-Manager sowie in der Aus- und Weiterbildung von Führungskräften aktiv.



Marco Schulz
Nach seiner Ausbildung zum Versicherungskaufmann vertiefte er an der Berufsakademie Stuttgart seine Kenntnisse im Kompositversicherungsbereich (z. B. Feuer-, Haftpflicht- und Kfz-Versicherungen) sowie am Bildungswerk im Bereich Risikozeichnung (Underwriter). Heute ist er Vorstand und Mitinhaber eines mittelständischen Versicherungsmaklers. Als Dozent an der wvib-Akademie kann er in seinen Seminaren auch „über den Tellerrand“ des speziellen Themas schauen.



Ursula Schulz
ist Diplom-Betriebswirtin (BA) und MBA und Experte für Geschäftsmodellinnovationen und Digitalisierung. Sie arbeitet mit Unternehmen in Workshops und Beratungseinsätzen an der Zukunftsfähigkeit Ihres Geschäftsmodells. Im Fokus stehen dabei die Bedürfnisse und Entscheidungsprozesse industrieller Kunden. Neben Ihrer Berater- und Trainertätigkeit unterhält sie Lehraufträge an der Dualen Hochschule sowie an der Steinbeis Business Academy.



Dr. Axel-Rüdiger Schulze

Dipl.Chem., hat langjährige Erfahrung als Führungskraft in der Industrie (Produktion, Umwelt- u. Arbeitsschutz). Er ist Berater für Umwelt-, Arbeits- und Brandschutz, seit 30 Jahren Referent von Seminaren. Er arbeitet in Gremien wie AGS beim BMAS, UA II des AGS, Vertreter der IHKen bei REACH@ Baden-Württemberg. Seit kurzem ist er selbstständiger Berater.



Simone Schumann

Langjährige Berufserfahrung als Rechtsberaterin mittelständischer Unternehmen (insb. Anlagenbau und Automobilzulieferer). Schwerpunkt ihrer Tätigkeit als Fachanwältin für internationales Wirtschaftsrecht sind das Vermeiden und Führen komplexer nationaler und internationaler Prozesse, die Gestaltung und Prüfung Allgemeiner Geschäftsbedingungen, die Durchsetzung von Forderungen im internationalen Geschäftsverkehr sowie die Gläubigerstrategieberatung im Insolvenzrecht.



Katja Seemann

ist seit 2010 Inhaberin der Firma Frachtkampagne. Den Schwerpunkt ihrer Tätigkeit legt die praxisorientierte Fachkauffrau für Außenwirtschaft auf die Bereiche Zollberatung und Prozess-Optimierung in der Zollabwicklung bei mittelständischen Unternehmen. Frau Seemann ist Dozentin für Zoll- und Außenwirtschaftsseminare.



Sebastian Seidler

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht und für Handels- und Gesellschaftsrecht. Lehrbeauftragter an der DHBW Lörrach. Schwerpunkt seiner beruflichen Tätigkeit ist die Begleitung mittelständischer Unternehmen im internationalen Geschäftsverkehr, bei Gründungen und bei der Unternehmensnachfolge. Dazu gehören sowohl das Gestalten und Verhandeln von Verträgen, als auch die Durchsetzung vor Gericht. Bei Schulungen und Vorträgen werden die Themen anhand zahlreicher Praxisfälle anschaulich gemacht.



Andreas Seltmann

ist gelernter Elektromechaniker, Diplomingenieur (FH) der Elektrotechnik und besitzt einen Abschluss als Betriebsökonom (GSBA) und Business Moderator (MBM). Bei der Hekatron Vertriebs GmbH in Sulzburg war er 13 Jahre lang als Mitglied der Geschäftsleitung für den Bereich Marketing und Unternehmenskommunikation sowie für den Bereich Personalmarketing und die Hekatron Akademie verantwortlich. Seit 01.07.2019 ist er als Berater, Businessmoderator und Buchautor selbstständig tätig.



Claudia Serr

Diplom-Kauffrau und Geschäftsführerin der SERR GmbH, arbeitet seit über 20 Jahren als Coach, Trainerin und Dozentin. Mit viel Menschenkenntnis leitet sie Unternehmen in eine erfolgversprechende Zukunft. Mit visionären und kreativen Impulsen entwickelt sie die Persönlichkeiten und Potenziale ihrer Coachees weiter und schafft eine Atmosphäre voll Wertschätzung und effizientem Miteinander.



Jürgen Simon

ist Inhaber eines Ingenieurbüros für Einkauf und Materialwirtschaft (www.einkaufspraxis.eu) mit den Schwerpunkten Preiserhöhungsabwehr, Verhandlungsführung und Kaufverträge und hat eine über 30jährige Berufserfahrung. Er führt seit über 15 Jahren Seminare und Trainings im Bereich Einkauf und Materialwirtschaft durch. Ebenfalls bietet er Projektunterstützung für einkaufsspezifische Themen an.



Detlef Spee

Dipl.-Ing., Abteilungsleiter Intralogistik, Fraunhofer IML. Seit 1985 plant und optimiert er Intra-Logistiksysteme. Er berät Unternehmen von der Schwachstellenermittlung über die Masterplanentwicklung bis zur Umsetzung. Sein Fokus ist die ganzheitliche Betrachtung von Technik, Organisation, IT und Mitarbeiterintegration. Er verantwortet die Know-how Plattform für WMS/LVS www.warehouse-logistics.com, Lean Warehousing, www.leanlogisticsnetzwerk.de



Isabel Stahl

Bereits seit mehr als 9 Jahren ist die Umsatzsteuer der Hauptaufgabenbereich von Frau Stahl. Als Steuerberaterin bei der LOEBA Treuhand GmbH leitet Sie dort die Abteilung Umsatzsteuer. Ihr Ziel bei jedem Ihrer Seminare ist es, die Teilnehmer mit Spaß für das Thema Umsatzsteuer zu sensibilisieren. Es ist Ihnen wichtig, den Bezug zur Praxis herzustellen und die Fragen der Teilnehmer zielgerichtet und verständlich zu beantworten.



Tycho H. E. Stahl

Partner and Practice Leader, Global Commerce Practice, Arnall Golden Gregory, LLP in Atlanta, GA. Herr Stahl hat an der Harvard University und der Georgetown University studiert, ist seit über 25 Jahren Jurist, und vertritt über 130 Unternehmen aus Deutschland und anderen Mitteleuropäischen Ländern in den USA.



Mirjana Stanisc-Petrovic

M.A., ist seit 1997 wissenschaftliche Mitarbeiterin am Fraunhofer IAO im Bereich IT- und Softwaremanagement. Sie ist stellv. Leiterin IAO-Zentrum Dokumenten- und Workflow-Management und Projektleiterin in industriellen, internationalen und nationalen Projekten zu verschiedenen Themen aus dem Umfeld KI, DMS und Digitalisierung. Sie organisiert und erstellt Artikel, Vorträge und Seminare zum Thema Digitale Transformation im Zeitalter von KI.



Armin Stiefvater

ist selbständiger Unternehmensberater und hat langjährige Erfahrung in der Beratung und Betreuung mittelständischer Unternehmen. Er ist systemischer Berater und Coach nach dem St. Galler Modell sowie Persolog-Trainer und optimiert mit Lean Management-Methoden und KVP. Außerdem entwickelt er kundenspezifische Entgelt- und Zielvereinbarungssysteme sowie kennzahlenbasierte Prämiensysteme für sämtliche Teams im Unternehmen. Motto: Einfach machen.



Dr. Hendrik Thies

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht. Er ist seit 2005 für die Kanzlei Friedrich Graf von Westphalen & Partner mbB tätig. Seine Schwerpunkte liegen auf den Bereichen Gesellschaftsrecht, M&A/ Unternehmenskauf, Handelsrecht sowie Medizinprodukterecht und er berät vor allem Hersteller von Medizinprodukten.



Horst-Dietrich Thonfeld

ist freiberuflicher Dozent und Autor. Er hat sich nach Jurastudium ausschließlich mit der Bearbeitung von Transportschäden beschäftigt und ist daher einer der wenigen Experten für Transportrecht, der in der Lage ist, die rechtlich komplizierte Materie kfm. Mitarbeitern verständlich zu vermitteln.



Dr. Sven Tjarks

ist seit 10 Jahren als Rechtsanwalt auf dem Gebiet des Wirtschaftsrechts tätig. Er ist Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht und berät Unternehmen und Unternehmer sowohl im Bereich des Vertragsrechts mit einem besonderen Fokus auf internationale Vertragsbeziehungen als auch im Gesellschaftsrecht. Herr Dr. Tjarks berät sowohl etablierte Mittelständler und große internationale Unternehmen als auch Startups und deren Gründer. Dabei legt er besonderen Wert auf eine Beratung auf Augenhöhe, bei der neben rechtssicheren Lösungen auch die unternehmerischen Belange nicht zu kurz kommen.



Prof. Dr.-Ing. Christian van Husen

ist Studiendekan Service Management an der Hochschule Furtwangen und Leiter des Steinbeis Transferzentrums service engineering + design. Er hat über 20 Jahre Erfahrung in Service Management und Innovation in verantwortlichen Positionen und Industrien wie Automotive, Chemie, Maschinen- und Anlagenbau. In der Beratung entwickelt er Service-Strategien und -konzepte. Seine Schwerpunkte sind Service Innovation und Engineering, produktbegleitende Dienstleistungen und Produkt-Service-Systeme.



Peter Vogel-Dittrich

war Führungskraft in einem Familienunternehmen und langjährig Mitarbeiter in einem internationalen IT-Unternehmen. Als Trainer, Berater und Coach ist er auf die Themen Führung, Zusammenarbeit und Veränderung spezialisiert. Er arbeitet mit den Teilnehmern daran, Klarheit über die eigene Wirksamkeit zu erlangen und auch in kritischen Situationen zu erhalten.



Dr. Oliver Wagner

Seit 15 Jahren unterstützen wir Unternehmen pragmatisch und zielorientiert, innovative Produkte zu entwickeln, Prozesse robust und schlank zu gestalten, Fehler und Störungen sicher und dauerhaft zu beseitigen und Risiken präventiv abzusichern. Wir arbeiten eng mit Ihnen und Ihren Mitarbeitern zusammen, um die dauerhafte, nachhaltige Veränderung zu sichern. Produktinnovation, Prozessoptimierung, Qualitätsprobleme, Serienanlauf, Lieferfähigkeit, Produktionsleitung oder Methodentraining sind nur einige Themen, die wir als Berater, Coach oder Macher für und mit unseren Kunden bearbeitet haben.



Manfred Weidemann

ist Inhaber des Beratungsunternehmens „Quality Office“ und betreut seit über 25 Jahren kleine und mittelständische Unternehmen in den Bereichen Qualitätsmanagement, Prozessoptimierung, Zeichnungsprüfung und Fertigungsmesstechnik. Angeboten werden praxiserprobte Schulung und Beratung zu Themen wie: ISO-GPS-Normen, Maß-, Form-, Lage- und Oberflächentolerierung, MSA, PPE, Prüfmittel-, Reklamationsmanagement.



Prof. Dr.-Ing. Thomas M. Wendt

leitet an der Hochschule Offenburg die Labore „Work-Life-Robotics“ und „Additiv gefertigte Elektronik“. Nach 15 Jahren in Führungspositionen in Elektro-, Medizin- und Automatisierungstechnik beschäftigt er sich in Forschungsprojekten mit Robotikgreifkonzepten, Robotiksystemen, 3D-Druck-Sensorik und Industrie 4.0. Er ist Functional Safety Engineer (TÜV Rheinland) und ZMSE zertifizierter Maschinensicherheitsexperte (TÜV Nord).



Andreas Werner

Seine Leistungen beruhen auf langjährige, praktische Erfahrungen rund um das Thema von Management-Systemen. Hierzu gehören u.a. die ISO 9001, ATEX oder die IATF 16949. 8D, 5S, Kaizen, EFQM, etc. stützen eine erfolgreiche Realisierung. Er bietet: Beratungen & Coaching, Projektmanagement, Schulungen & Workshops sowie Interim Management. Ein weiterer Fokus liegt auf der Weiterentwicklung von Management-Systemen und Teamentwicklung.



Jörg Willmann

ist seit 7 Jahren als Visionär, Berater und Coach in der Additiven Fertigung und 3D Druck tätig. Er hilft Unternehmen, die Additive Denkweise zu integrieren, um Ressourcen zu schonen und Wirtschaftlichkeit und Innovationskraft zu steigern. Über 20 Jahren war er in leitender Funktion in mittelständischen Unternehmen in Produktion, Entwicklung und Innovation tätig. Den Schwerpunkt bildet für ihn der Mensch und die Organisation, bei Entwicklungs- und Veränderungsprojekten in den Unternehmen. Kunden schätzen seine Praxisnähe, Fachwissen, Zukunftsorientierung und Authentizität.



Prof. Dr. Andreas Witt

beschäftigt sich seit über fünfzehn Jahren sowohl wissenschaftlich als auch beruflich intensiv mit dem Gewerblichen Rechtsschutz (Patent Marke, Lizenz etc.) und dem IT-Recht. In seinen Seminaren vermittelt er neben den notwendigen rechtlichen Grundkenntnissen vor allem ergebnisorientierte Lösungen für die Unternehmenspraxis. Die Seminarteilnehmer erhalten einen Praxisleitfaden zum einfachen Umgang mit komplizierten rechtlichen Themen.



Rainer Witt

» Typ 1960, Linkshänder
 » Studium Germanistik / Geschichte
 15 Jahre Werbeagentur / Creative Director (u.a. ABB, E+H, Geldermann, Ganter Bier).
 » Seit 2000 selbstständig: agenturwitt, Kommunikation für Marken (u.a. Fürstenberg, Wir im Süden; Wolffkran, Der Leitwolf; Meiko; mehrfach im „Jahrbuch der Werbung“)
 » Spezialität: Markensprache Fachautor / Fachdozent u.a. Universität Freiburg



Elke Woertche

Diplom-Psychologin, seit 1999 in eigener Praxis. Seminare, Beratung und Coaching zu den Themen Führungskompetenzen, Social Skills, Konfliktmanagement, Kommunikation allgemein und unter Druck, Stressmanagement, Suchtprävention im Unternehmen jenseits von Standardrezepten. Es geht Frau Woertche in erster Linie um die Vermittlung praxisorientierten Wissens, das an die vorhandenen Kompetenzen der Teilnehmenden anknüpft und darauf aufbaut. Jedes Seminar dient auf diese Weise einer individuellen Kompetenzerweiterung und der Entfaltung eines individuellen Stils.



Constanze Wolff

studierte Germanistik, Psychologie und Pädagogik, bevor sie als Redakteurin für einen Fachverlag sowie eine PR-Agentur tätig wurde. Seit 2001 ist sie freiberuflich tätig und unterstützt KMU in ganz Deutschland als Texterin und PR-Beraterin. Ihr Know-how in Sachen Kommunikation gibt sie nicht nur in Seminaren, sondern auch als Buchautorin, in ihrem Blog sowie via Social Media weiter.



Christine Woodruff

ist Partnerin des ersten (seit 1983) und seither führenden deutschen Beratungsunternehmens für betriebliche Arbeitszeitgestaltung und flexiblen Personaleinsatz. Sie ist spezialisiert auf Fragen der Arbeitszeitflexibilisierung, der Personalbedarfsberechnung sowie von Personaleinsatz und Führung. Zu diesen Themen leitet sie Seminare des eigenen Unternehmens sowie für andere Veranstalter. Frau Woodruff ist Mit-Autorin des Buches „Dienstplanung im stationären Pflegedienst“ aus dem SpringerGabler Verlag.



Elmar Zeller

ist seit über 30 Jahren Qualitätsexperte für messbare Verbesserungen an der Produktqualität und Prozessleistung und hat dies in vielen Unternehmen umgesetzt. Schwerpunkte seiner Arbeit sind Business Management Systeme für die Ausrichtung von Unternehmen, Layered Process Audit für die konsequente Umsetzung von Prozessstandards, Quality Stream Mapping für die Risikobewertung von Qualitätsströmen in Produktionsprozessen und die Nutzung der Digitalisierungstechnologien für Qualität. Er ist Projektleiter, Autor, Dozent und geschäftsführender Gesellschafter der TQU International GmbH in Neu-Ulm.



Wulf Zeller

ist der erfahrene Global Executive. Er ist besonders vertraut mit asiatischen Kulturen und spricht flüssig Chinesisch im beruflichen, technischen und privaten Bereich. Herr Zeller hat eine ausgeprägte internationale Führungskompetenz. Seine zupackende, treibende und motivierende Art resultiert in einer Steigerung der Transparenz und Profitabilität über alle Geschäftsvorgänge hinweg.



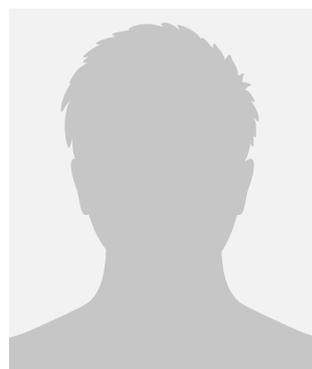
Thomas Zürcher

LL.M. Rechtsanwalt berät in sämtlichen Bereichen des Arbeitsrechts und Dienstvertragsrechts, wobei Schwerpunkte seiner Tätigkeit in der Beratung von Arbeitgebern, Geschäftsführern und Vorständen sowie der Betreuung datenschutzrechtlich relevanter Sachverhalte im Arbeitsrecht liegen. In seinen Seminaren vermittelt er kompakt praxiserprobtes Fachwissen anhand von Fällen für die tägliche Anwendung im Unternehmen.



Claudia Zwilling-Pinna

ist Partnerin der wirtschaftsrechtlich orientierten Kanzlei WALTER Rechtsanwälte, Heidelberg und verfügt über eine Berufserfahrung von über 25 Jahren sowohl in der Anwaltstätigkeit als auch in der Seminarartätigkeit für verschiedene Verbände, Organisationen und in Unternehmen. Die inhaltlichen Schwerpunkte ihrer Tätigkeit liegen in der beratenden Tätigkeit für Mandanten verschiedener Branchen im industriellen und mittelständischen Umfeld, insbesondere bei der Erstellung von AGBs, Rahmen-, Dienstleistungs- und Lieferverträgen und Durchsetzung von Rechten und Ansprüchen bei Meinungsverschiedenheiten.



- Peter Albert**
- Dr. Morton Douglas**
- Manfred Esser**
- Dirk Fabian**
- Markus Jäkle**
- Prof. Dr. Thomas Klindt**
- Jürgen Kraft**
- Mario H. Möller-Zirkel**
- Bernd Neugart**
- Petra Ohlhauser**
- Heidrun Riehle**
- Axel Saffran**
- Dr. Thorsten Schleich**
- Ralph Schneider**
- Armin Schuster**
- Norbert Uttner**
- Ulrich Wunsch**

WICHTIGES ZUR ORGANISATION

von A bis Z

Anmeldung

Bitte melden Sie sich frühzeitig an, unsere Seminare finden in der Regel nur ein bis zwei mal im Jahr statt und sind schnell ausgebucht. Unsere Stornorate liegt weit unter der der meisten anderen Weiterbildungsanbieter.

Bewirtung

Begrüßungskaffee oder -tee ab 8:15 Uhr, Kaffeepause am Vormittag (kalte und warme Getränke, kleiner Snack). In der Mittagspause kurzer Spaziergang mit den anderen Teilnehmern in unser Stammrestaurant. Kaffeepause am Nachmittag.

Feedback

Um das Programm der wwib-Akademie weiter zu entwickeln, brauchen wir Ihr ehrliches Feedback. Am Ende jedes Seminars verteilen wir einen Fragebogen, der Sie nach Ihrer Meinung zum Dozenten, den Seminarinhalten und der Organisation fragt. Ihre Verbesserungsvorschläge sind uns sehr wichtig und helfen uns dabei, das Weiterbildungsangebot nach Ihren Wünschen auszubauen.

Inhouse

Unternehmen die gleich mehrere Teilnehmer in dasselbe Seminar entsenden möchten, unterbreiten wir gern ein Angebot zum Training im eigenen Haus. In der Regel rechnet sich dies ab 6 Teilnehmern. Die Mindest-/Höchstteilnehmerzahl je Gruppe ist von der Thematik abhängig. Es können Katalogseminare oder auch speziell aufgesetzte Seminare angeboten werden. Die wwib-Akademie übernimmt die gesamte Organisation: von der Auswahl der geeigneten Trainer bis hin zur Erstellung und Zusendung der Unterlagen.

Kleidung

Mit bequemer und legerer Businesskleidung sind Sie immer richtig unterwegs. Achten Sie darauf, dass Sie in der kälteren Jahreszeit für den Weg zum Restaurant eine Jacke dabei haben. Teilnehmer, die schnell frieren oder auf Klimaanlage empfindlich reagieren, sollten auch im Sommer eine Jacke mitbringen. Für die verregneten Tage halten wir Stockschirme für Ihren Spaziergang ins Restaurant bereit.

Mitbringen

Außer Zeit und Lust zum Lernen, müssen Sie nichts mitbringen. Bei einigen Seminaren besteht die Möglichkeit vorab Materialien einzureichen, die im Seminar besprochen werden. Den Hinweis darauf finden Sie in der Seminaurausschreibung.

mywwib-Mitgliederportal

Mit Ihrer Veranstaltungsbestätigung erhalten Sie kostenfreien Zugang zu unserem wwib-Mitgliederportal. Dort sehen Sie Ihre persönliche Welt der Schwarzwald AG – Ihre Gruppen, Inhalte und Termine. Vor, während oder nach Ihrer Veranstaltung – mit der neuen App sind Sie sofort vernetzt. Sie können sich mit den anderen Teilnehmern in Ihrer Gruppe austauschen und mit Ihrem Trainer kommunizieren. Sie haben technische Fragen und Anregungen an das wwib-Team? Wir sind nur einen „Swipe“ entfernt (oder ganz analog: mywwib@wwib.de).

Rabatte

Firmen, die mehrere Personen zum selben Seminar anmelden, zahlen für den dritten und jeden weiteren Teilnehmer eine um 25% ermäßigte Gebühr.

Seminargebühr

In der Seminargebühr sind die Seminarunterlagen, das Mittagessen mit Getränk (nur bei Ganztagsseminaren) und die Pausengetränke enthalten.

Seminar- und/oder Lehrgangunterlagen

Die Arbeitsunterlagen werden Ihnen in einem Schulungsordner und/oder digital zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus erhalten Sie eine Teilnehmerliste für die Vernetzung der Teilnehmer untereinander, sowie einen Block und Kugelschreiber.

Teilnahmebestätigung

Sie erhalten eine Teilnahmebestätigung bzw. ein Prüfungszertifikat. Bei Lehrgängen und dem wwib-Führungskolleg erfolgt dies am Ende der Veranstaltung für die jeweils besuchten Lehrgangsteile.

Teilnehmer

In kleinen Gruppen kann auf die individuellen Fragen der Teilnehmer eingegangen werden. Praxisbeispiele aus dem Kreis der Teilnehmer werden gern besprochen.

Umbuchung/Storno

Die Stornierung einer Seminaranmeldung ist bis 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn ohne Bearbeitungsgebühr möglich. Anmeldungen für Lehrgänge und Workshops können bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn ohne Bearbeitungsgebühr storniert werden. Wird eine Anmeldung nach diesem Termin storniert, wird die volle Teilnehmergebühr berechnet. Wird ein Ersatzteilnehmer angemeldet, entstehen keine Stornierungskosten.

Unterkunft

Wenn Sie bereits am Vorabend anreisen möchten oder an einem mehrtägigen Seminar teilnehmen, geben wir Ihnen gerne Tipps für Ihre Übernachtung. Informationen dazu finden Sie auch unter www.freiburg.de.

WLAN

Kostenfreies WLAN steht zur Verfügung. Bitte fragen Sie am Empfang nach dem Passwort.

Zeiten

9:00 Uhr bis 17:00 Uhr mit Pausen.

Die Zeiten für Halbtagesseminare und Online-Seminare werden in den Seminareinladungen gesondert ausgewiesen.

ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

Der Veranstalter

Veranstaltungen werden im Auftrag des wvib e.V. durch die wvib Schwarzwald AG durchgeführt.

Anmeldung

Ihre Anmeldungen senden Sie bitte per Email, Brief oder Fax an:

wvib Schwarzwald AG

Merzhauser Str. 118

79100 Freiburg

Fax: +49 761 4567-599

Email: info@wvib.de

Internet: www.wvib-akademie.de

Wir bestätigen Ihnen zunächst den Eingang Ihrer Anmeldung. Bei Stattfinden der Veranstaltung erhalten Sie 1 Woche vor Veranstaltungsbeginn ergänzend eine Veranstaltungsbestätigung.

Teilnahmegebühr

Bitte überweisen Sie die Teilnahmegebühr nach Erhalt der Rechnung auf das Konto

Kontoinhaber: wvib Schwarzwald AG

IBAN: DE32 6005 0101 7438 5020 01

BIC: SOLADEST600

Bank: Landesbank Baden-Württemberg/
Baden-Württembergische Bank

mit dem Hinweis auf die Rechnungsnummer.

Als wvib-Mitglied erhalten Sie beim überwiegenden Teil der Veranstaltungen eine ermäßigte Gebühr, zzgl. MwSt. Firmen, die mehrere Personen anmelden, zahlen für den dritten und jeden weiteren Teilnehmer eine um 25 % ermäßigte Teilnahmegebühr. Ausgenommen davon sind Veranstaltungen, die wir in Kooperation mit anderen Bildungsanbietern (z.B. DGQ, GPM, u.a.) durchführen.

Stornierung durch den Teilnehmer

Frist: Die Stornierung einer Anmeldung ist bis 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn ohne Bearbeitungsgebühr möglich. Anmeldungen für Lehrgänge und Workshops kann man bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn ohne Bearbeitungsgebühr stornieren. Wird eine Anmeldung nach diesem Termin storniert, wird die volle Teilnahmegebühr berechnet. Bei Anmeldung eines Ersatzteilnehmers entstehen keine Stornierungskosten. **Form:** Die Stornoerklärung bedarf der Textform. Wir bitten Sie um Verständnis dafür, dass wir keine telefonischen Stornierungen annehmen. Ein Fax oder eine Email genügt.

Programmänderungen und Absage von Veranstaltungen durch den wvib

Wir bitten um Verständnis, dass wir uns die Absage von Veranstaltungen ca. 8 Tage vor Beginn der Veranstaltung aus wichtigen Gründen, z.B. bei zu geringer Teilnehmerzahl oder bei Ausfall eines Referenten (dann u.U. auch kurzfristig), höherer Gewalt oder gleich-

artiger Gründe, vorbehalten müssen. In jedem Fall sind wir bemüht, Ihnen Absagen oder notwendige Änderungen des Programms, insbesondere eines Dozentenwechsels, so rechtzeitig wie möglich mitzuteilen. Müssen wir ein Seminar absagen, so bieten wir den Teilnehmern die Möglichkeit, am nächstmöglichen Veranstaltungstermin eines gleichartigen Seminars teilzunehmen. Sollte der Teilnehmer an diesem Termin nicht teilnehmen, so kann er sich ein anderes wvib-Seminar im gleichen Preisniveau auswählen und umbuchen. Bei Absage einer Veranstaltung durch den wvib sind weitere Ansprüche gegen den wvib bzw. die wvib Schwarzwald AG ausgeschlossen, außer in Fällen vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Verhaltens von Angestellten des wvib bzw. der wvib Schwarzwald AG oder deren Erfüllungsgehilfen.

Seminar- und/oder Lehrgangsunterlagen

Die Arbeitsunterlagen werden Ihnen in einem Schulungsordner und/oder digital zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus erhalten Sie eine Teilnehmerliste für die Vernetzung der Teilnehmer untereinander. Die ausgegebenen Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der wvib Schwarzwald AG vervielfältigt werden. Die wvib Schwarzwald AG behält sich alle Rechte vor. Die Manuskripte stellen wir exklusiv unseren Teilnehmern zur Verfügung.

Datenschutz

Uns übermittelte Daten werden maschinell zur Abwicklung der Veranstaltungsbuchung verarbeitet. Die Namens- und Anschriftendaten werden über die Teilnehmerliste und das wvib-Mitgliederportal den anderen Veranstaltungsteilnehmern und dem Dozenten zugänglich gemacht und an das mit dem Postversand beauftragte Unternehmen übermittelt. Als Teil unseres lernenden Netzwerkes werden wir Sie zukünftig über die für Sie interessanten Themenbereiche und Veranstaltungen informieren. Rechtsgrundlage für die vorgenannten Punkte sind Art. 6 Abs. 1 b) und f) DSGVO sowie § 7 Abs. 3 UWG. Wünschen Sie keine Informationen über weitere wvib-Veranstaltungen oder wollen Sie nicht, dass Ihre Daten auf der Teilnehmerliste erscheinen, so teilen Sie uns dies bitte kurz mit, gerne per Email an datenschutz@wvib.de oder telefonisch 0761/4567-460. Unter dieser Nummer können Sie auch jederzeit Auskunft über Ihre Daten erhalten und deren Berichtigung/Übertragung/Löschung verlangen. Im Falle einer Beschwerde können Sie sich an die zuständige Aufsichtsbehörde wenden. Dies ist der Landesbeauftragte für den Datenschutz und die Informationsfreiheit, Königstraße 10 a, 70173 Stuttgart.

Teilnahmebestätigung

Sie erhalten eine Teilnahmebestätigung bzw. ein Prüfungszertifikat. Bei Lehrgängen und dem wvib-Führungskolleg erfolgt dies am Ende der Veranstaltung für die jeweils besuchten Lehrgangsteile.

Stand September 2020

Seminartitel	Seite	Seminartitel	Seite
ARBEITSSICHERHEIT	42	Lieferantenaudits und Lieferantenentwicklung	69
Betriebssicherheitsverordnung – Aufgabe für Vorgesetzte	42	Lieferantenmanagement kompakt	69
Der Schnelleinstieg – ISO 45001 kompakt	42	Preisanalyse und partieller Preisvergleich in der Einkaufspraxis	70
DGUV 3 Prüfung – mit praktischen Übungen	43	Produktkosten um 10 % bis 40 % reduzieren	70
Die Gefahrstoffverordnung	43	Rechtssicher verhandeln in Einkauf und Vertrieb I	71
Gefährdungsbeurteilung von Industriearbeitsplätzen	44	Rechtssicher Verhandeln in Einkauf und Vertrieb II	71
Grundschulung Elektrotechnisch unterwiesene Person	44	Risk Management im Einkauf	72
Grundseminar Sicherheitsbeauftragter	45	Savings im Einkauf – Kosten senken statt Preise drücken	72
Lagerung von Gefahrstoffen	45	Technisches Grundwissen – Fertigungsverfahren	73
ARBEITSVORBEREITUNG	46	Technisches Grundwissen – Technische Zeichnungen verstehen	73
Die Planzeiten auf den Prüfstand stellen	46	Technisches Grundwissen – Werkstofftechnik	73
Glätten und Nivellieren von Aufträgen in der Produktion	46	Typenorientiertes Verhandeln im Einkauf mit der Biostruktur-Analyse	74
Mehr Effizienz in der Arbeitsvorbereitung (AV)	47	Verhandlungen im Einkauf selbstsicher führen	74
Produktionsplanung für Einzelfertiger	47	Vertragsrecht für Einkäufer I	75
Vertiefungsseminar zur praktischen Anwendung der Wertstromanalyse	47	Vertragsrecht für Einkäufer II	75
ARBEITSZEIT	48	Warengruppenmanagement in der Praxis	76
Flexible Arbeitszeitmodelle im Tag- und Schichtdienst	48	ENTWICKLUNG UND KONSTRUKTION	77
Gestaltung und Optimierung von Schichtsystemen	48	Aktuelle Längen- und Winkelmaßtolerierung nach ISO 14405	77
Sanktionen im Arbeitszeitrecht vermeiden	49	CE in der Praxis	77
Vertrauensarbeitszeit und mobiles Arbeiten	49	Der Forschungs- und Entwicklungsvertrag	78
AUSBILDUNG	50	EMV-Grundlagen – Geräte, Maschinen, Steuerungen	78
Ausbildungsmarketing	50	Faszination 3D Druck – erfolgreiche Konstruktionen	78
Berufsausbildungsrecht	50	FMEA – Grundlagen	79
Crashkurs für Ausbildungsbeauftragte	51	Form- und Lagetoleranzen – Zeichnungserstellung und Messtechnik	79
Der sichere Ausbilder	51	Lean Development in der Produktentwicklung	79
Digitale Fitness für Ausbilder	52	Shopfloor Management in der Produktentwicklung	80
Führungswissen für Ausbilder und Ausbildungsbeauftragte	52	INDIVIDUAL-ARBEITSRECHT	81
Gesprächstraining für Ausbilder	53	Arbeitsrecht 2021	81
Von der Ausbildungsordnung zum Ausbildungsplan	53	Arbeitsrecht für Vorgesetzte und Führungskräfte	81
AUSSENWIRTSCHAFT	54	Arbeitsrecht von A-Z	81
Geschäftspraxis und Kommunikation in Indien	54	Arbeitsverträge vorteilhaft und rechtssicher gestalten	82
Neuerungen und Trends Zoll 2021	54	Arbeitszeugnisse richtig schreiben und den Code verstehen	82
Vorbereiten auf China I – Kommunizieren	55	Haftungsprobleme bei Dienstfahrten	82
Vorbereiten auf China II – Managen	55	Rechte und Pflichten als Prokurist	83
BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG	56	Rechtssichere Beendigung von Arbeitsverhältnissen	83
Betriebliche Altersversorgung richtig aufstellen	56	Werkstatt für befristete Arbeitsverhältnisse und Teilzeitverträge	83
Chefrente richtig gemacht	56	Werkstatt: Standardarbeitsverträge auf Ihr Unternehmen anpassen	84
Sichere Personal-Prozesse in der bAV	57	Zielvereinbarung und Bonus	84
CONTROLLING	58	INNOVATIONSPROZESS	85
Bilanzen lesen und verstehen – Basiskurs	58	Erfolgreich innovieren mit Design Thinking	85
Bilanzen lesen und verstehen – Aufbaukurs	58	Nationale Fördermittel nutzen – Praxis mit Online-Recherche	85
Einführung eines BI-Systems	59	Speed Innovation	86
Finanzkennzahlen und Frühwarnsystem in der Praxis	59	TRIZ – die Methode des systematischen Erfindens	86
Insiderwissen für Bankverhandlungen	60	Veränderungen nachhaltig gestalten	87
Kalkulieren Sie erfolgreich mit Deckungsbeiträgen	60	Wie robuste Prozesse Innovation ermöglichen	87
Liquiditätsplanung und Kostenrechnung in der Praxis	61	IT	89
Mit Controlling den Unternehmenserfolg sichern	61	Das ERP-Audit	89
DATENSCHUTZ	62	Ganzheitliches Dokumentenmanagement	89
Basis- und Aufbauwissen Datenschutzrecht	62	IT-Projekte rechtssicher gestalten	90
Datenschutz und Betriebsrat	62	Lean Management für IT-Leiter (2 Teile)	90
Datenschutz-Folgenabschätzung nach der EU-DSGVO	63	So geht Stammdaten-Management	91
DSB, TOMs und Datenschutzmanagement	63	KOLLEKTIV-ARBEITSRECHT: BETRVG	92
Wie Sie Ihr Marketing DSGVO-konform gestalten	64	Arbeitsrechtliche Gestaltungschancen in Betrieben ohne Tarifbindung	92
EINKAUF	65	Betriebsverfassungsrecht für Personaler und Geschäftsleitung	92
Bestandsmanagement leichtgemacht	65	Jugend- und Auszubildendenvertretung	92
Den operativen Einkauf meistern	65	Vorbereitung auf die Betriebsratswahl	93
Einkauf 4.0	66	LEAN, KVP	94
Einkauf heute	66	Prozessoptimierung durch RFID & Co	94
Einkaufs- und Beschaffungsmanagement	67	Der kontinuierliche Verbesserungsprozess (KVP)	95
Einsparererfolge verdoppeln – Best practice im Einkauf	67	Die Lean Königsdisziplin des Hoshin Kanri	95
Energiekostenmanagement praxisgerecht	67	Lean Leadership: KATA und KAIZEN	96
Finanzieren und Leasen 4.0	68	Lean Logistik – das Rückgrat der schlanken Produktion	96
Jahresgespräche mit Lieferanten	68	LEAN Management Grundlagen	97
Kennzahlen im Einkauf, Reporting und Einkaufscontrolling	69	OEE – Produktionsverluste sichtbar machen	97
		Schlanke Verwaltung durch Lean Administration	98
		Schulungen mit dem Flipchart in der Produktion	98

Seminartitel	Seite
LOGISTIK	99
Der professionelle Lagerleiter	99
Lageroptimierung	99
Lean Logistics im Wareneingang	99
Logistik heute	100
Smarte Kommissionier- und Lagersysteme	100
MITARBEITERFÜHRUNG, MOTIVATION, KONTROLLE	101
Das Mitarbeiter-Jahresgespräch	101
Führen ohne Macht	101
Führen von Teams	102
Führen von Teams – Refreshertag	102
Führungs-Kommunikation	102
Im digitalen Wandel führen	103
Kontrolle als Motivationsinstrument	103
Neu in der Mitarbeiterführung	103
Souverän und selbstbewusst als Führungs-Frau	104
Stärke durch Führungskompetenz in der Produktion	104
Umgang mit Low Performern oder leistungsschwachen Mitarbeitern	105
 Umgang mit Low Performern oder leistungsschwachen Mitarbeitern	105
Unbequeme Führungssituationen lösen	105
Wie Motivation im Team gelingt	106
PERSONALMANAGEMENT	107
Arbeitsrechtliche Gestaltungsmöglichkeiten bei Rentennähe	107
Bewerbungsgespräche professionell führen	107
Datenschutz für Personaler nach der EU-DSGVO	108
Digitales Arbeiten	108
Digitalisierung in Human Resources erfolgreich umsetzen	108
Einer fehlt, und jeder braucht ihn	109
Employer Branding Praxis	109
Employer Branding Strategie	109
Entsendung von Mitarbeitern ins Ausland	110
Meldepflichten bei Mitarbeiterentsendungen nach Frankreich	110
Fachkräfte aus dem Ausland erfolgreich integrieren	110
Grundlagen der Personalarbeit	110
Gute Bewerbungsgespräche führen	111
Job-Strukturen als Anker für HR-Instrumente	111
Konfliktmanagement	111
Leistungsorientierte Entgeltsysteme	112
Mitarbeiter für Veränderungen gewinnen	112
Personalentwicklung – neu gedacht	112
Personalgewinnung 4.0	113
Personalwissen und rechtliche Grundkenntnisse für die Assistenz	113
Praktische Umsetzung des Betrieblichen Eingliederungsmanagements	113
Praktischer Umgang mit Lohnpändung und Gehaltsabtretung	114
Rechtssicherer Fremdpersonaleinsatz	114
Social Media im Personalmarketing	114
Stellen- und Funktionsbeschreibungen	115
Teilzeit, Befristung, Elternzeit und Pflegezeit	115
Vergütungssysteme gestalten und steuern	115
PRODUKTION	116
Batterie-Technologie	116
Die 5S-Kampagne als Basis nachhaltiger Produktivitätssteigerung	116
Digitalisierung in Produktion und Logistik	116
Einfaches Lesen von Zeichnungen und Messen von Teilen	117
Grundlagen der Automatisierungstechnik	117
Grundlagen der Digitalisierung	117
Konstruktive Kommunikation in Teams	118
Probleme einfach lösen mit dem A3-Report	118
Produktionsleitung leicht gemacht	119
Produktivitätsmanagement	119
Rüsto Optimierung mit der SMED-Methode	120
Schneller Einstieg in die Robotik	120
TPM – Total Productive Maintenance – Basics	120
Shopfloor Management – Basiswissen	121
 Shopfloor Management – Basiswissen (Zweiteilig)	121
Kanban erfolgreich einführen	122

Seminartitel	Seite
PRODUKTMANAGEMENT	123
Methoden im Produktmanagement	123
Service als profitables Produkt	123
PRODUKTSICHERHEIT	124
Anwenderfreundliche Anleitungen – smart und konform nach IEC 82079-1	124
Vertragsgestaltung und Haftung in der Medizintechnik	124
PROJEKTMANAGEMENT	125
Agiles Projektmanagement	125
Die Power von SCRUM in Nicht-IT Projekten nutzen	125
Die Projektleitung	126
Erfolgreiches Projektmanagement	126
Projektleiter-Softskills – Teams zum Erfolg führen	127
Risikobewertung in einem Projekt	127
 Einführung in das Projektmanagement	127
QUALITÄTSMANAGEMENT	128
Bei Reklamationen und Beschwerden richtig kommunizieren	128
Der Schnelleinstieg – IATF 16949 kompakt	128
Die sieben elementaren Qualitätswerkzeuge (Q7)	129
Excel – Auswertung und Darstellung Ihrer (Qualitäts-)Daten	129
Geschäftsprozesse – gelebte Praxis	129
Grundlagen der Qualitätssicherung (QS) für Mitarbeiter in Wareneingang und Fertigung	130
Interner Auditor für Qualitätsmanagementsysteme	130
Kundenspezifische Forderungen der Automobiler	131
Lean Quality – vom Gegensatz zur Synergie	131
Lieferantenaudits zielorientiert und professionell durchführen	131
LPA – Layered Process Audits	132
Messsystemanalyse und Prüfprozesseignung VDA 5	132
Mit Kennzahlen Prozesse messen und steuern	133
Praxiserprobte Problemlösungstechniken	133
Professionelle Problemlösung mit dem 8D-Report	133
Prüfmittel professionell managen	134
Qualifikation zum internen Auditor nach der neuen ISO 19011:2018	134
Reklamationsmanagement mit 8D Report	135
Serierteile für Automobilkunden nach PPAP und PPF bemustern	135
Six Sigma Yellow Belt	136
Statistische Prozessregelung mit SPC	136
Update ISO 19011 2018 – Grundlage für interne Audits und Lieferantenaudits	137
Warum ist QM langweilig und Lean sexy...	137
China – Lieferantenentwicklung und Qualitätssicherung	138
FMEA – Vertiefung und praktische Umsetzung im Unternehmen	138
Innovation durch Akustikanalyse und Mustererkennung	139
RECHNUNGSWESEN	140
 Aktuelles aus der Rechnungslegung	140
Elektronik statt Papier	140
Finanzbuchhaltung – Auffrischung und Vertiefung	140
Kaufmännische Grundlagen	141
STEUERRECHT (UNTERNEHMENSBESTEUERUNG)	142
Achtung Betriebsprüfung	142
Aktuelle Lohnsteuer 2021	142
Grundlagen Umsatzsteuer	142
Internationale Betriebsstätten in der Unternehmenspraxis	143
Internationale Verrechnungspreise	143
Lohnsteuer kompakt	143
Reisekosten richtig abrechnen in 2021	144
 Umsatzsteuer 2021	144
STRATEGIE	145
Quo Vadis – Wohin als Automotivzulieferer	145
Strategien für ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell	145
UMWELT	146
Der Schnelleinstieg – Umweltmanagement ISO 14001 kompakt	146
REACH Grundlagen – aktuelle Fragen und Antworten	146
RoHS 2 und die Norm EN IEC 63000	147

Seminartitel	Seite	Seminartitel	Seite
UNTERNEHMENSFÜHRUNG	148	WIRTSCHAFTSRECHT	174
Beirat für Ihr Unternehmen	148	AGB – Dos and Don'ts für Einkauf und Vertrieb	174
Beirat im Familienunternehmen	148	Automobilzuliefer-Verträge I	174
Der Nachfolger in der Führungsrolle – Refresher	148	Automobilzuliefer-Verträge II	174
Die Führungskraft als Change Manager	149	Digitale Supply Chain	175
Haftung des GmbH-Geschäftsführers	149	Geheimhaltungsvereinbarungen – wirksamer Schutz für Ihre Geschäftsgeheimnisse	175
Industriebau heute – Umbau, Erweiterung, Neubau	150	INCOTERMS®-Regeln 2020	176
UNTERNEHMENS-KOMMUNIKATION	151	Lizenzvereinbarungen	176
ABC erfolgreicher Mitarbeiter-Kommunikation	151	Maschinen- und Anlagenbauverträge optimal gestalten	177
 Bootcamp XING & LinkedIn	151	Qualität sichern und Haftung begrenzen – Rechtssichere Gestaltung	177
E-Mails schreiben im Geschäftsverkehr	151	Service-, Wartungs- und Instandhaltungsverträge – Für Anbieter I	178
Frischer Content für Social-Media-Kanäle	152	Service-, Wartungs- und Instandhaltungsverträge – Für Anbieter II	178
In einem Tag zum XING- & LinkedIn-Profi(I)	152	Service-, Wartungs- und Instandhaltungsverträge – Für Einkäufer	179
Journalistisches Schreiben und Storytelling	152	Strategieberatung für Insolvenzgläubiger	179
Moderne Online-Kommunikation I	153	Transportrecht für Praktiker	179
Moderne Online-Kommunikation II	153	UN-Kaufrecht	180
Professionell schreiben für Online	154	Vertragsgestaltung im Exportgeschäft	180
Social Media – So treten Sie rechtssicher auf!	154	Vertragsrecht und Haftungsfallen USA	180
UNTERNEHMENSSTEUERUNG	155	ZOLL	181
Compliance im Mittelstand – Warum und wie viel	155	Besondere Verfahren im Zollalltag	181
Das Unternehmenscockpit	155	Compliance für Zollkoordinatoren und Compliance Officer	181
Mit Objectives und Key Results (OKR) Strategien erfolgreich umsetzen	155	 Compliance für Zollkoordinatoren und Compliance Officer	181
Planspiel – Grundlagen der BWL	156	Der Zoll im Unternehmensprozess	182
Strategieumsetzung mit Zielnavigation	156	Dual-Use – Ihr Produkt auf dem Prüfstand	182
Unternehmenssteuerung mit der BWA	156	Einreihung von Waren in den Zolltarif I	183
VERTRIEB, DISTRIBUTION	157	Einreihung von Waren in den Zolltarif II	183
Den Innendienst perfekt leiten	157	Exportkontrolle und Embargovorschriften I	184
Digitale Leadgenerierung	157	 Exportkontrolle und Embargovorschriften I	184
Einkäufertricks im Vertrieb erfolgreich anwenden	158	Exportkontrolle und Embargovorschriften II	184
E-Learning – der Schlüssel für zuverlässigen Service	158	 Exportkontrolle und Embargovorschriften II	185
Erfolgreiche Kundenkommunikation	158	Importzollabwicklung – die praktische Umsetzung	185
Forderungsmanagement	159	Lieferantenerklärungen	185
Gesprächsführung im Verkauf	159	Management von Außenprüfung	186
Grundlagen der Markt- und Wettbewerbsanalyse	159	Sicherheit in der Zollabwicklung erlangen und Fallstricke erkennen	186
Key-Account-Management für mittelständische Unternehmen	160	Umsatzsteuer für Zoll und Versand 2021	186
Kleine Lieferanten in der Preis-Schraube	160	Zollpräferenzen und Ursprung I	187
Körpersprache im Vertrieb	161	Zollpräferenzen und Ursprung II	187
Mehr Leads durch Social Selling im B2B	161		
Messen gezielt zur Akquise nutzen!	161		
Neukunden gewinnen	162		
Neurowissenschaftliche Erkenntnis für den erfolgreichen Vertrieb I	162		
Neurowissenschaftliche Erkenntnis für den erfolgreichen Vertrieb II	162		
Praxistraining Nutzenorientierte Argumentation	163		
Professionelles Angebotsmanagement	163		
Schwierige Gespräche mit Kunden professionell führen	164		
Servicetechniker – Botschafter des Unternehmens	164		
Strategien bei Preisverhandlungen unter Druck – Basiskurs	165		
Strategien bei Preisverhandlungen unter Druck – Aufbaukurs	165		
Verkauf und Beratung am Telefon	166		
 Vertriebscontrolling	166		
Zusammenarbeit mit externen Vertriebspartnern	167		
WERKZEUGE, METHODEN	168	LEHRGÄNGE	
Aktive Chefentlastung und die neue Rolle der Assistenz	168	Lehrgangstitel	Seite
Auftrittscoaching und Voice-Skills	168	Führungskolleg 2021	14
Botschaften wirkungsvoll vermitteln	168	Lean Manager Ausbildung 2021	16
Business-Knigge	169	Führen von Führungskräften	18
Die Text-Werkstatt	169	Gestern Kollege – heute Vorgesetzter	19
Effizientes Selbst- und Zeitmanagement	169	In Führung gehen	20
Endlich effiziente Besprechungen	170	Der Nachfolger in der Führungsrolle	21
Gut gebrüllt Löwe	170	Vertragsmanager	22
Kompetenter Auftritt an Empfang und Zentrale	171	Führen für Meister, Schichtführer und Teamleiter	24
Powerpoint effizient nutzen und attraktiv einsetzen	171	Meisterkurs für Vorgesetzte aus Produktion und Logistik ohne Meisterausbildung	25
Professionelle Gruppen-Moderation	172	Betriebsleiter	26
Rhetorik	172	Logistikleiter	27
Schritt für Schritt – erfolgreich im digitalen Office	172	DGQ-Qualitätsmanagement QB	28
So überzeugen Sie am Telefon	173	DGQ-Qualitätsmanagement QM	29
Weniger Stress – bessere Leistung	173	DGQ-Spezialist Qualitätssicherung	30
Wertschätzende Kommunikation nach Marshall Rosenberg	173	Zertifizierter Projektmanagement-Fachmann (IPMA® Level D)	31
		Neu im Einkauf	32
		Beschaffungsmanagement kompakt	33
		Verkäufer-Grundkurs	34
		Kompaktwissen für den Teamleiter im Verkauf	35
		Grund- und Basiskurs Zollabwicklung und Exportkontrolle	36
		Management der digitalen Transformation	38

Wir machen es wirksam

WE MAKE IT WORK



Wir Vorausdenker

suchen im Dialog mit Ihnen die beste Idee, entwickeln aus dieser Maßnahmen die Ihre Kunden von Ihrer Leistung überzeugen.



Wir Möglichmacher

lieben die außergewöhnliche Herausforderung, haben die Erfahrung diese für Sie sicher und mit hoher Qualität zu lösen.



Wir Umsetzer

sorgen dafür, dass Ihre Botschaften zur richtigen Zeit am richtigen Ort sind und so wirksam werden.



Wirtschaftsverband
Industrieller Unternehmen
Baden e.V.
Merzhauser Str. 118
D-79100 Freiburg
Tel. +49 761 4567-0
Fax +49 761 4567-599
frag@wwib.de
www.wwib.de

Besuchen Sie uns auf

