



Seminare

Die bewährten Seminare im Rahmen des Mittelrhein-Modells stehen wieder an.

Vorteil der Seminare ist, dass man mit einem Fachmann vertieft in das Thema einsteigen und es auf den betrieblichen Alltag projizieren kann. Eigene Erfahrungen sammeln, im Team Lösungen finden und präsentieren bilden den roten Faden für die gesamte Seminarreihe. Nach kurzen Theorieblöcken setzen die Teilnehmer die Ansätze in Fallstudien, Teamübungen und Präsentationen um. Alles Wissen aus Ausbildung, Studium und Beruf wird durch Übungen lebendig und prägt sich mit erlebten Erfahrungen ein. Dazu stehen ihnen erfahrene Referenten aus der Unternehmensberatung zur Seite. Jedes Seminar umfasst vier Werktagen (mit Ausnahme des ersten Seminars, dies hat 5 Tage) und schließt mit einem Teilnehmerzertifikat ab. Die Seminare sind immer werktags von 08.30 – 17.00 Uhr.

Die pro-Kopf-Kosten für die Seminare variieren mit der Teilnehmerzahl.

Ausblick auf weitere Seminare und den Auslandsaufenthalt ab dem 4. Semester

Projektmanagement & Moderation

4 Tage 605 €

- Projektmanagement als Baustein einer Organisationsentwicklung
- Grundlagen des Projektmanagements (Projektplan, Phasen im Projektmanagement)
- Die Rolle der Projektleitung
- Moderation von Projekt- und Teamaufgaben
- Methoden in der Moderation
- Kommunikation und Umgang mit schwierigen Teilnehmenden für Moderatoren
- Teamdynamik erkennen, beeinflussen und steuern
- Umgang mit Konflikten in Teams

Personalentwicklung

4 Tage 715 €

- Personalentwicklung: Definition, Konzepte, Strategie, PE-Bausteine
- Teamentwicklung: Ziele des Teamtrainings und Wirkungsprozesse in Gruppen
- Kommunikation und Gesprächsführung: Zielorientierung und Gesprächstechniken, Reflexion des eigenen Gesprächsstils
- Führung und Motivation
- Nachwuchsführungskräfteentwicklung
- Lerntechniken und -strategien
- Aspekte des Stressmanagements

Finanzen & Controlling

4 Tage 605 €

- Aufbau des industriellen Rechnungswesens
- Kosten- und Leistungsrechnung
- Zweck und Aufbau des Betriebsabrechnungsbogens
- Aussagefähigkeit und Grenzen der Voll- und Teilkostenrechnung
- Aufbau der Ziel- und Prozesskostenrechnung
- Kennzahlen zur Beurteilung des Jahresabschlusses mit Bilanzanalyse



- Inhalte des strategischen und operativen Controllings
- Einführung in das strategische Controlling – Ziele, Aufgaben und Prozesse
- Analyse- und Prognoseinstrumente
- Entwicklung von Strategiealternativen und -implementierung

Marketing & Vertrieb, Vertriebsaktivitäten und kundenorientierte Kommunikation

4 Tage 605 €

- Differenzierungsmerkmale Marketing & Vertrieb
- Marketing-Grundlagen und Marketing-Strategien
- Marketing-Mix-Elemente (Preispolitik, Produktpolitik, Distributionspolitik, Kommunikation und Service) und deren Anwendung in der Praxis
- Werbe- und Verkaufspsychologie
- Direktmarketing contra klassische Werbung
- Direktmarketing als Mittel der Neukundengewinnung
- Gestaltung und Durchführung von Direktmarketing-Aktivitäten
- Kundenzufriedenheit und Kundenbindung
- Kundenorientierte Kommunikation
- Schwierige Gespräche (Verkauf, Reklamation, ...) erfolgreich führen
- Rhetorik und Präsentationstechnik
- Anwendung von Marketing-Mix-Instrumenten im Rahmen einer Marketing-Fallstudie

Weitere Optionen

Auslandsaufenthalt

Zusätzlich können die Studierenden im Anschluss an das 4. Semester in den Semesterferien ihre Englischkenntnisse in Großbritannien vertiefen. Während des vierwöchigen Auslandsaufenthaltes sind sie in einer englischen Familie untergebracht und nehmen an einem Intensiv-Sprachkurs teil. Dieser Kurs befähigt sie, anschließend die Prüfung zum/zur Fremdsprachenkorrespondenten/in bei der Industrie- und Handelskammer abzulegen. Möglich ist ebenso eine Prüfung auf dem jeweiligen Leistungslevel im Wege einer LCCI-Prüfung.

Ausbildung zum Ausbilder

Nach Abschluss des Studiums besteht die Option, an den Wochenenden den Vorbereitungskurs zur Ausbildereignungsprüfung zu besuchen. Die VWA organisiert jährlich einen Vorbereitungskurs, der an Freitagnachmittagen und Samstagen stattfindet.

Info & Anmeldung

Anmeldeformular

info@vwa-koblenz.de / per Fax. an 02 61 / 1 33 76 – 10