



# 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 und werden aufgrund der regen Nachfrage jeweils in zwei Terminblöcken angeboten. Die pro-Kopf-Kosten für die Seminare variieren mit der Teilnehmerzahl.

## Kommunikation, Führung und Zusammenarbeit für (zukünftige) Führungskräfte

5 Tage 800 €

In diesem Wochenseminar unter der Leitung von Daniel Gläser, Berater bei Förster und Netzwerk Organisationsberatung in Berlin, erfahren Sie alles über Kommunikation, erfolgreiche Gesprächsführung sowie den Umgang mit Konflikten. Sie beschäftigen sich intensiv mit der Rolle und den Anforderungen an Führungskräfte in heutigen Organisationen, die ständigem Wandel und neuen Herausforderungen gegenüber stehen. Alle Inhalte und Modelle werden sowohl inhaltlich reflektiert als auch konkret auf Ihren beruflichen Alltag übertragen. Dafür wird im geschützten Raum des Seminars viel gemeinsam geübt und ausprobiert. Zudem bietet Ihnen das Seminar diverse Möglichkeiten zur Selbstreflexion, sodass Sie mehr Klarheit über die eigene berufliche Positionierung sowie Ihre Rolle im Unternehmen erhalten.

Daniel Gläser ist Berater und Coach für Förster und Netzwerk in Berlin ([foersterundnetzwerk.de](http://foersterundnetzwerk.de)). In seinen Projekten für Unternehmen aus diversen Branchen (von „traditioneller“ Industrie bis hin zu Startup-Unternehmen) arbeitet er primär zu den Themen Führungskräfteentwicklung, Kommunikation und Change Management. Außerdem leitet er gemeinsam mit einer Kollegin die RespectResearchGroup, eine unabhängige Nachwuchsforschungsgruppe an der Universität Hamburg ([respectresearchgroup.org](http://respectresearchgroup.org)). Dort promoviert er neben seiner Beratungstätigkeit zu der Frage, wie sich leistungsabhängige Vergütung auf das kooperative Verhalten von Mitarbeitern auswirkt. Bis 2012 war er Seniorberater bei den Kienbaum Management Consultants.

- Bedeutung der betrieblichen Informatik und Kommunikation
- Psychologische Grundlagen der Gesprächsführung
- Gesprächshaltungen, Gesprächstechniken, Gesprächsklippen
- Umgang mit sozialen Konflikten
- Spannungsfelder einer Führungskraft
- Führungsmodelle und Führungsstile
- Förderliche und hinderliche Faktoren bei der Zusammenarbeit





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

### 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

### Finanzen & Controlling

4 Tage 595 €

- 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

### 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



## Projektmanagement & Moderation

4 Tage 545 €

- 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

## 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

[info@vwa-koblenz.de](mailto:info@vwa-koblenz.de) oder per Fax. an 02 61 / 1 33 76 – 10