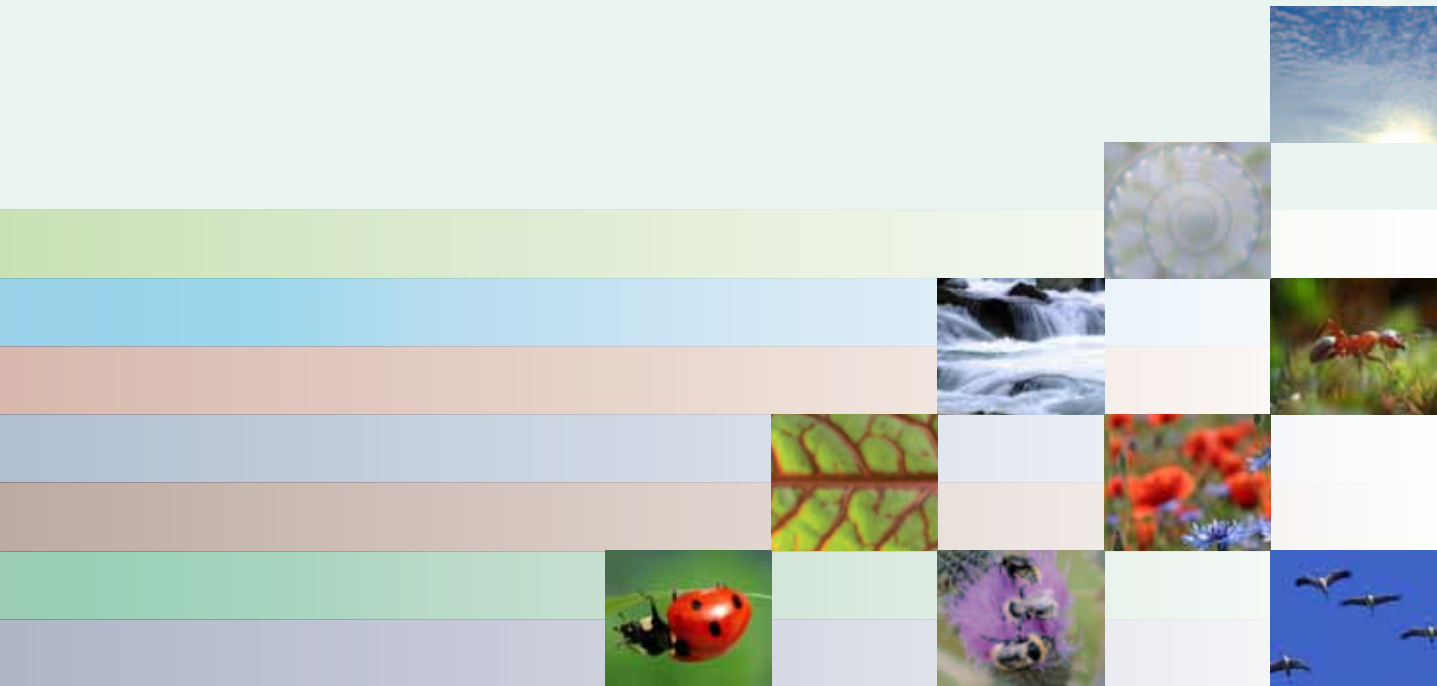




# TRAINING AND DEVELOPMENT



S E M I N A R P R O G R A M M 2 0 1 0

„WIR MÜSSEN UNS NICHT ÄNDERN,  
WEIL DIE WELT SICH ÄNDERT,  
SONDERN DAMIT DIE WELT SICH ÄNDERT.“

In Zeiten von Wirtschaftskrise, Globalisierung, Klimawandel und Überbevölkerung steigen die Herausforderungen und Anforderungen an jede Nation, jedes Unternehmen, jeden Einzelnen.

Es handelt sich nicht um vorübergehende Entwicklungen und Tendenzen, von denen morgen niemand mehr spricht. Diese komplexen Problemfelder und die damit verbundenen Fragestellungen werden uns Menschen dauerhaft begleiten und erfordern lebenslanges Lernen.

Die Zeit drängt und jeder ist gefragt und aufgefordert, die Weichen für eine lebenswerte Zukunft für sich und andere zu stellen. Die Chance auf Weiterbildung zu nutzen ist eine wichtige Möglichkeit, Eigen- und Mitverantwortung zu erkennen, anzunehmen und umzusetzen.

Die bbw-Gruppe unterstützt Sie bei der Bewältigung der Aufgaben, indem sie qualitativ hochwertige Weiterbildung anbietet. So werden Fach- und Führungskräfte genauso angesprochen wie Personalentwickler, Vertriebsmitarbeiter, Techniker oder Auszubildende – also jeder, der Teil des betrieblichen Ganzen ist.

**B I L D U N G** schafft die Basis für Kompetenz, Wissen und Verständnis von Zusammenhängen. Bildungsträger müssen die Bedürfnisse der Menschen und Unternehmen frühzeitig erkennen und rechtzeitig entsprechende Angebote entwickeln. Die bbw-Gruppe arbeitet daher eng mit Unternehmen und Organisationen der Wirtschaft zusammen.

**F O R T S C H R I T T** entsteht auf der Basis von Wissen. Denn Wissen und seine stetige Erweiterung sind wesentliche Faktoren, um Aufgabenstellungen in den richtigen Kontext zu stellen.

**Z U K U N F T** entsteht aus dem Handeln von Menschen. Ob sie uns überrollt oder ob wir sie gestalten, bestimmen wir selbst.

Nutzen Sie unser Know-how.  
bbw und bfz – an 28 Standorten und in  
180 Schulungsorten in Bayern.



Herbert Loebe



Anna Engel-Köhler

» Zahlt sich aus:  
**Die Bildungsprämie**



Im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) beraten unsere Beratungsstellen kostenlos und individuell über das passende berufliche Weiterbildungsangebot, den Prämiegutschein und das Weiterbildungssparen.

GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium  
für Bildung  
und Forschung

### Weiterbildung zahlt sich aus!

- Nutzen Sie die Vorteile der kostenlosen und individuellen Beratung zur Bildungsprämie!
- Der Prämiegutschein kann für Sie bis zu 154 Euro wert sein und Ihre Kursgebühren reduzieren.
- Durch das Weiterbildungssparen können Sie die weiteren Kosten finanzieren.















Weitere Informationen finden Sie unter  
**[www.bildungspraemie.info](http://www.bildungspraemie.info)**

Unsere Beratungsstellen und die Ansprechpartner finden Sie unter  
**[www.bbwbfbz-seminare.de](http://www.bbwbfbz-seminare.de)**

Die bbw-Gruppe ist Mitglied im Wuppertaler Kreis e. V. und nach den Anforderungen der internationalen Norm DIN EN ISO 9001:2008 zertifiziert.



Die dargestellten Inhalte beziehen sich selbstverständlich auf Frauen und Männer gleichermaßen. Doch haben wir in den Beiträgen aus Gründen der besseren Lesbarkeit in der Regel auf die weibliche Form verzichtet.

	Die bbw-Entwicklungsspirale	04 - 05
	Inhouse Angebote	06 - 09
	Center of Excellence	10 - 11
	- Management im Center of Excellence	12 - 19
	- Führung und Zusammenarbeit im Center of Excellence	20 - 33
	- Personalmanagement im Center of Excellence	34 - 45
	- Persönliche Kompetenzen im Center of Excellence	46 - 59
	Projekt- und Prozessmanagement	60 - 67
	Betriebswirtschaft und Recht	68 - 77
	Interkulturelle Kompetenz und Sprachen	78 - 87
	Ausbilder und Auszubildende	88 - 97
	Akademien in der bbw-Gruppe	98 - 103
	Fachtagungen	105 - 107
	Lehrgänge und berufsbegleitende Fortbildungen	108 - 109
  	Fachspezifisches Wissen	111 - 117
	- Wichtige Hinweise _____	118
	- Anmeldung _____	119
	- Stichwortverzeichnis/Querverweise _____	120 - 121
	- Allgemeine Geschäftsbedingungen _____	122 - 123
	- Ansprechpartner und Standorte _____	124
	- Impressum/Quellenangaben und Bildhinweise _____	125
	- Seminarkalender _____	126 - 128
	- Bayernkarte _____	129

# Stabilität im Wachstum

Zukunftssicher arbeitet, wer den Entwicklungen nicht hinterherläuft, sondern sie im Rahmen seiner Möglichkeiten mitgestaltet. Stetiges Lernen und Bildung sind dafür die Basis und werden in den Unternehmen zu einer Notwendigkeit – im Management ebenso wie auf allen anderen Ebenen.

Fachspezifisches, aufgabenorientiertes Wissen unterliegt einer schnellen Weiterentwicklung. Übergreifende Kenntnisse und persönliche Kompetenzen im Umgang mit Menschen und fremden Kulturen gewinnen an Bedeutung.

Es ist gerade die Vernetzung verschiedenster Wissensgebiete, die neue Lösungen, Entwicklungs- und Lernmöglichkeiten und somit die Grundlage für echten Fortschritt schafft.

Das Qualifizierungsangebot der bbw-Gruppe befindet sich in einer ständig (aufeinander) aufbauenden Bewegung und verbindet verschiedene Disziplinen sowohl im Bereich der Offenen Seminare als auch bei den individuell abgestimmten Inhouse Angeboten.

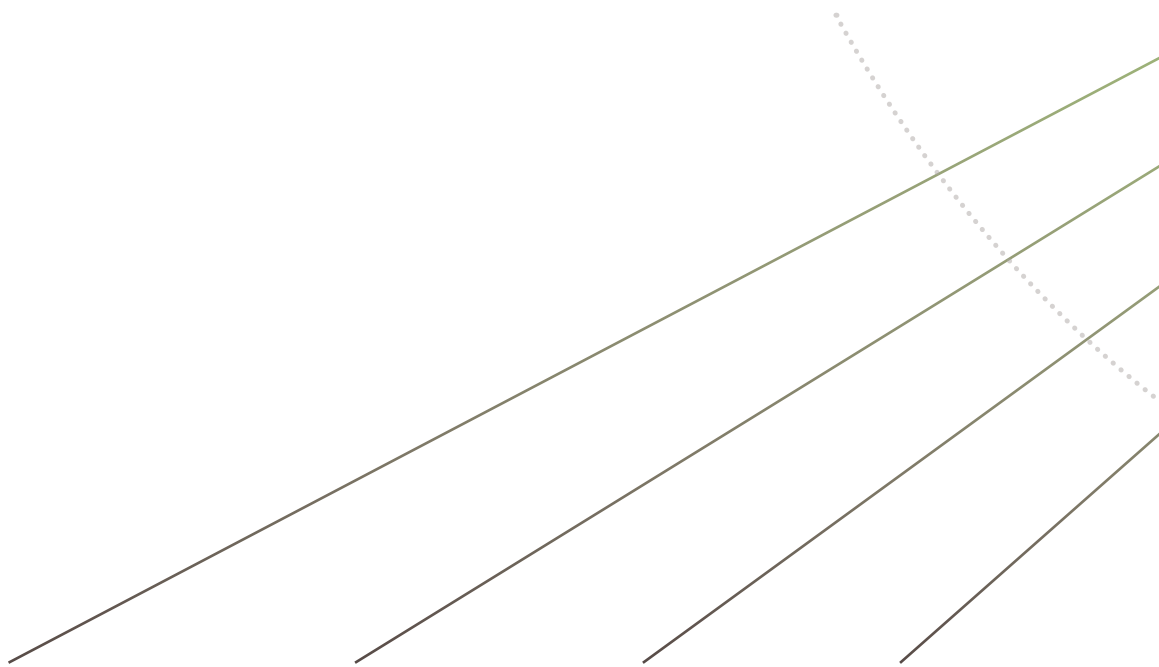
Auf die Qualität der Angebote legt die bbw-Gruppe seit vielen Jahren besonderen Wert und ist nach den Anforderungen der internationalen Norm DIN EN ISO 9001:2000 zertifiziert. Die bbw-Gruppe ist Mitglied im Wuppertaler Kreis e. V., dem Dachverband der Weiterbildungseinrichtungen der Wirtschaft.



Leonardo da Vinci war von der mathematischen Präzision der Schalen fasziniert: „Das Tier, das in der Muschel wohnt, baut sich seine Wohnung mit Verbindungen und Fugen, einem Dach mit verschiedenen anderen Teilen, genau wie der Mensch in dem Haus, wo er wohnt. Und dieses Tier vergrößert das Haus und das Dach allmählich, je nach Wachstum seines Körpers und seinem Ansatz an den Seiten dieser Schalen.“<sup>(1)</sup>

# Passgenaue Entwicklung

Das Innere der bbw-Entwicklungsspirale setzt sich aus sieben verschiedenen Teilbereichen zusammen, die nebeneinander bestehen und – interaktiv miteinander verbunden – für jede Anforderung eine passgenaue Gestaltung ermöglichen. Die Inhouse Angebote der bbw-Gruppe wachsen ...



## LEISTUNGSFELDER

- Personalentwicklung
- Organisationsentwicklung
- Training
- Beratung
- Coaching
- Prozessbegleitung
- Kompetenzmanagement

## METHODEN

- Trainerinput
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Einzel- und Gruppenübung
- Rollenspiel
- Fallarbeit
- Feedback

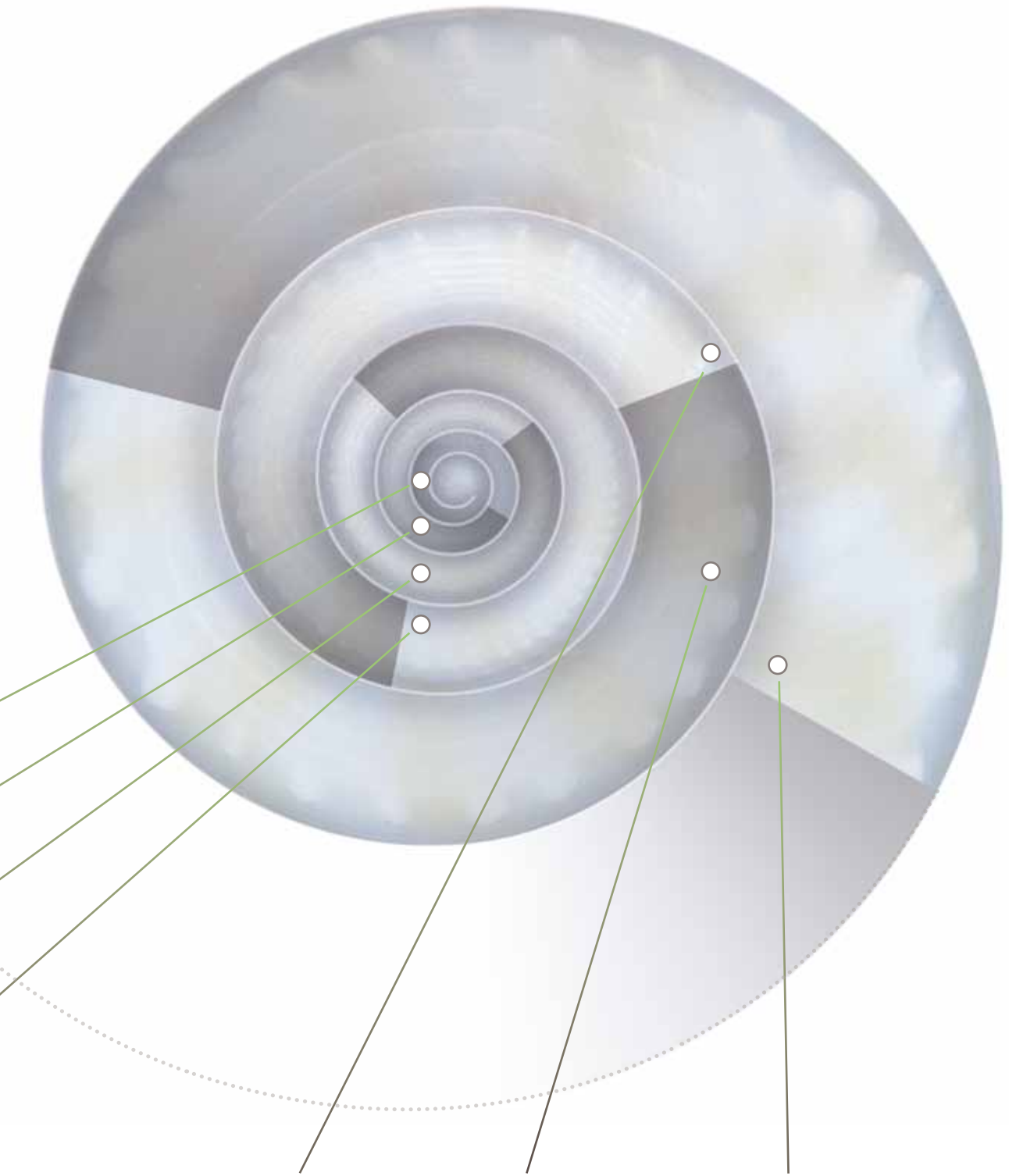
...

## LERNORTE

- Im Unternehmen
- Im Hotel
- Outdoor
- Kombinationen

## INHALTE

- Ergeben sich aus dem individuellen Bedarf des Kunden



#### THEMENFELDER

- Management
- Führung
- Persönliche Kompetenzen
- Personalmanagement
- ...

#### ZIELGRUPPEN

- Führungskräfte
- Fachkräfte
- Ausbilder
- Auszubildende
- ...

#### FORMATE

- Training
- Workshops
- Blended Learning
- Coaching
- Planspiele
- ...

## Praxis – Kompetenz – Flexibilität – Effektivität – Modernität

**Praxisrelevanz** – das ist die Gemeinsamkeit unserer Angebote im offenen Bereich. Der einfache und nachhaltige Transfer in den Berufs- und Betriebsalltag steht im Mittelpunkt der didaktischen Konzeption aller Themen. Die Veranstaltungen behandeln einerseits fachliche Themen aus dem betrieblichen Alltag, andererseits fördern sie die Entwicklung der persönlichen und sozialen Fähigkeiten. Bei unseren Inhouse-Trainings erweitern sich die flexiblen didaktischen Konzepte der offenen Seminare zusätzlich um weitere Instrumente – sie sind so individuell wie Ihre Anforderungen.

### Zwei Alternativen für Ihre Inhouse- Trainings

#### Variante 1

1. Sie buchen Themen aus den offenen Angeboten Inhouse mit der Möglichkeit, Struktur und Inhalte zu modifizieren und individuell auf Ihre betrieblichen Bedürfnisse abzustimmen.

2. Sie legen den Teilnehmerkreis fest und entscheiden über den optimalen Zeitpunkt des Trainings, den Trainingsort und den Trainingsumfang.

3. Wir legen gemeinsam mit Ihnen fest, wie Sie Ihre Ziele erreichen können und empfehlen Ihnen die geeignete Aktionsform (modulare arbeitsplatznahe Trainings, Workshop, Seminar, Coaching etc.).

#### Variante 2

Sie haben Ihren Bildungsbedarf und Ihre Ziele definiert und suchen nach adäquaten Lösungen. Struktur, Inhalt und Umfang Ihres individuellen Bildungskonzepts werden in einem Kooperationsprozess festgelegt, d.h. Sie bringen Ihre betrieblichen Kenntnisse ein und formulieren, wo Sie Abläufe und Strukturen verändern oder rationalisieren wollen, um Ihre Leistungen effektiver und effizienter zu gestalten. Wir entwickeln Konzepte und initiieren Lernprozesse so, dass sich die erforderlichen Unterbrechungen und Eingriffe im betrieblichen Alltag kompensieren lassen, indem sich die beteiligten Mitarbeiter in den Trainings mit der Lösung von betrieblichen Problemen befassen.

### Ihre Vorteile

#### Ein hoher Praxistransfer und Lernerfolg:

Die Arbeit an konkreten Praxisfällen sowie das Entwickeln von individuellen Strategien und Lösungsansätzen gewährleisten eine hohe Umsetzbarkeit in die alltägliche Praxis.

#### Stärkung der internen Zusammenarbeit:

Inhouse-Trainings fördern in einem Unternehmen die Kommunikation untereinander. Akzeptanz, Teamgeist und Zusammenarbeit werden auf breiter Basis abteilungs- und bereichsübergreifend sowie unternehmensweit verbessert und intensiviert.

#### Flexible Termingestaltung

#### Begleitung und Beratung während des gesamten Prozesses

- Unsere Vorgehensweise
- Klärung der Ausgangslage und des Auftrags, der Zielsetzungen und der Rahmenbedingungen
  - Bestandsaufnahme, Planung und Entwicklung eines Grobkonzeptes
  - Festlegung der konkreten Inhalte, der internen Abläufe und der zu berücksichtigenden Rahmenbedingungen im Unternehmen mit den verantwortlichen internen Auftraggebern
  - Durchführung der interaktiven und individuellen Inhouse-Trainings
  - Begleitung und Nachbereitung der Trainings

## Leadership-Programm

Menschen und Unternehmen mussten schon immer auf Veränderungen ihres Umfelds reagieren. Bisherige Veränderungen sind jedoch in der Regel langsamer eingetreten als das heute der Fall ist: Der Prozess der Globalisierung, die Beschleunigung der Kommunikation, die Zunahme von Information und Wissen, neue Technologien und nicht zuletzt die demografischen Entwicklungen führen zu einem erhöhten Bedarf an Flexibilität und Veränderungsmanagement von Mensch und Unternehmen.

Somit werden die Anforderungen an Führungskräfte zunehmend anspruchsvoller. Das Leadership-Programm unterstützt die Teilnehmer dabei, diesen Herausforderungen wirksam entgegenzutreten.

### Nutzen für die Teilnehmer

- Persönliches Wachstum und Umgang mit Veränderung
- Kommunikation in geschäftstypischen Kommunikationssituationen verbessern
- Führungsrollen entwickeln; Führungsinstrumente beherrschen
- Projekte, Prozesse und Qualitätsmanagement professionell und fundiert handhaben
- Unter Stress und in komplexen Situationen handlungs- und führungsfähig bleiben

### Umsetzung

Startsequenz des Trainings ist eine Intensiv-Projektwoche, in der die Teilnehmer ihr Selbst- und Fremdbild erkennen und schärfen sowie als Gruppe zusammen agieren lernen. Im Fokus steht die Führungsperson respektive -persönlichkeit und ihr konkretes Tun sowie ihr Bezugsrahmen und ihre Fähigkeiten. Dazu erhalten die Teilnehmer im Rahmen von täglich neuen Projekten Rückmeldung sowohl als Teammitglied als auch als Team- und Projektleiter (in wechselnden Rollen).

In fünf zweitägigen Modulen erhalten die Teilnehmer fundierte Informationen zu Führungsaspekten. Darüber hinaus werden Inhalte zu den Themen Projekt-/ Prozessmanagement, Vertrieb und Qualitätsmanagement vermittelt. Im abschließenden fünften Block erfolgt eine Unternehmenssimulation anhand des bbw-Planspiels ‚Sim@ge‘. Die Teilnehmer lernen in konkurrierenden Teams Unternehmensentscheidungen zu treffen und Strategien zu entwickeln. Die Szenarien werden im Laufe des Spiels verändert.

Projektwoche	Block 1	Block 2	Block 3	Block 4	Block 5
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kennen und Anwenden des Persönlichkeitsmodells „MBTI“</li> <li>- Etablieren, Führen, Leiten und Zusammenarbeiten in einem echten Team</li> <li>- Weiche Faktoren von Projekten; Umgang mit Komplexität und Stress</li> <li>- Analysieren und Optimieren von Geschäftsprozessen; professionelle Kundenberatung (externe wie interne Kunden)</li> </ul>	<b>PERSÖNLICHE STANDORTBESTIMMUNG</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prozesse / Projekte / Entscheidungstechniken</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Qualitätsmanagement</li> <li>- Präsentieren und Moderieren</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vertrieb</li> <li>- Kommunikation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ökonomische Grundlagen, General Management</li> <li>- BWL-Planspiel ‚Sim@ge‘</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Führung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Konfliktmanagement</li> <li>- Advanced Leadership-Toolbox</li> </ul>		
Die Abende zwischen den zweitägigen Blöcken können für interne Präsentationen genutzt werden, um unternehmensspezifische/-interne Aspekte zu beleuchten.					
Gerne erläutern wir Ihnen weitere Details in einem persönlichen Gespräch und stehen Ihnen als kompetenter Partner zur Seite.					

Information und Beratung: **Mario Streit**, Tel.: 0821 56756-15, [streit.mario@bbw.de](mailto:streit.mario@bbw.de)

# Verknüpfung von Wissen

Excellence bedeutet für uns präzises Erfassen der Bedarfe und Problemfelder, Entwickeln zielorientierter Lösungen und deren didaktisch und methodisch geschicktes Umsetzen in Projekten, Maßnahmen und Trainings.

Excellence heißt für uns kompromisslose Kundenorientierung und Anpassung der Inhalte, Methoden und Formate.

Excellence ist für uns auch der achtsame und nachhaltige Umgang mit Kräften und Potenzialen im Organismus "Betrieb und Umwelt" für den Erhalt einer lebenswerten Gesellschaft.

Die vier Schwerpunkte des Center of Excellence „Management, Führung und Zusammenarbeit, Personalmanagement und Persönliche Kompetenzen“ ermöglichen Ihnen einen ganzheitlichen Zugang zur Personalentwicklung auf allen Ebenen.



center of  
EXCELLENCE

# Zielsicherheit und Ausdauer

„Das Geheimnis des Erfolges liegt in der Zielstrebigkeit.“ Benjamin Disraeli

Der Manager bestimmt den Weg des Unternehmens oder eines bestimmten Bereichs, plant und sichert dessen Zukunft. Er muss klar und schnell entscheiden und gleichzeitig so unterschiedliche Faktoren wie die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, den Wettbewerb, die Ressourcen und die Mitarbeiterverantwortung im Auge behalten. Denn die Konkurrenz schläft nicht und die Geschwindigkeit, mit der Wissen in Ergebnisse transformiert wird, ist ein entscheidender Wettbewerbsfaktor.

Darüber hinaus ist der Manager im Spannungsfeld von Mitarbeitern, Lieferanten, Kunden und Banken oft enormem Druck ausgesetzt, dem er nur mit entsprechenden Werkzeugen und einem starken Selbstbewusstsein standhalten kann. Dabei helfen Management-Instrumente und die Entwicklung emotionaler und psychischer Fähigkeiten.



Zugvögel tragen einen Vektor, ein Programm in sich, das ihre Zugrichtung festlegt. Sie orientieren sich am Verlauf der Erdmagnetfeldlinien und verfolgen so zielsicher ihre Routen. Dabei legen sie enorme Strecken zurück. <sup>(2)</sup>



- 15 International Management
- 15 Strategie 20-XX
- 16 Materialeffizienz – Effiziente Nutzung aller Ressourcen
- 16 Innovationen für KMU
- 17 Die Führungskraft als Change-Agent
- 17 Gesundheit als Managementaufgabe

- 18 Biostrategien und Wirtschaftssysteme

- 19 Führungs-Check-up für Manager

MA - 124

# International Management – Globalisierung was tun?

NEU

Der Weg zum Erfolg im Ausland

Zielgruppe:  
Unternehmer, Geschäfts-  
führer, Führungskräfte  
Vertrieb und Marketing  
Trainer:  
Prof. Dr. Marcus Meyer  
Termin/Ort:  
12./13. März, Nürnberg  
01./02. Oktober, Augsburg  
Dauer:  
2 Tage  
Preis:  
EUR 980,-  
Information und Beratung:  
Elke Wailand  
089 44108-430  
Wailand.elke@bbw.de



4 + x SEMINAR

In einer zunehmend zusammengerückten und vernetzten Welt stellt sich für jedes Unternehmen die Frage nach dem Schritt in neue Märkte. Fremde und meist andersartige Rahmenbedingungen, Kundenbedürfnisse und Werte machen Planung, Realisierung, Betrieb und Kontrolle des Auslandsengagements jedoch oft zu einem nicht ganz einfachen Unterfangen.

In diesem Seminar erfahren Sie, mit welchen wissenschaftlich fundierten und praxiserprobten Methoden sich der Eintritt in neue Märkte und das Marketing in bestehenden Märkten derart planen und gestalten lassen, dass das Engagement im Ausland zum Erfolg wird.

**Inhalte:**

- Modul 1 – Fremde Märkte: Wie die richtigen auswählen?
- Modul 2 – Fremder Wettbewerb: Wie einsteigen und sich positionieren?
- Modul 3 – Fremde Bedürfnisse: Wie kommunizieren und werben?
- Modul 4 – Fremde Kulturen: Welchen Werten wie begegnen?

In Folge einer Teilnahme besteht die Möglichkeit, die einzelnen Module unternehmensspezifisch durchzuführen. Tagessatz nach Vereinbarung.

MA - 125

# Strategie 20-XX

NEU

Endlich wieder strategisch handeln

Zielgruppe:  
Unternehmer, Geschäfts-  
führer, Führungskräfte  
Marketing  
Trainer:  
Prof. Dr. Bodo Wilmes  
Termin/Ort:  
25./26. März, Augsburg  
14./15. Oktober, München  
Dauer:  
2 Tage  
Preis:  
EUR 980,-  
Information und Beratung:  
Elke Wailand  
089 44108-430  
Wailand.elke@bbw.de



4 + x SEMINAR

Globalisierung, neue Märkte, neue Konkurrenten mit neuen Produkten, Weltfinanz- und -wirtschaftskrise: Es gibt im Tagesgeschäft viele „Feuer“ zu löschen, wobei der „vorbeugende Brandschutz“ in Form einer zielgerichteten und tragfähigen Wachstumsstrategie leider allzu oft zu kurz kommt.

„Wenn der Wind des Wandels bläst, bauen die einen Mauern, die anderen Windmühlen“. Dieses chinesische Sprichwort meint, dass in jeder Krise eine Chance wohnt; eine Chance, die grundlegende Stoßrichtung intelligent an veränderten Kunden-, Markt- und Konkurrenzsituationen auszurichten, um so gestärkt aus Krisen und/oder neuen Marktbedingungen hervorzugehen.

In diesem Seminar erfahren Sie, welche besondere Bedeutung der heute oft vernachlässigten, richtigen Strategie zukommt und wie Sie mit Hilfe praxiserprobter Methoden Ihre derzeitige Strategie überprüfen und ggf. eine neue, Erfolg versprechende Alternative zu dieser entwickeln können.

**Inhalte:**

- Modul 1 – Die richtige Analyse:  
Wo stehe ich im Spannungsfeld „Markt-Kunde-Wettbewerb“?
- Modul 2 – Die richtige Ziel-Strategiekombination:  
Mit welchen Strategien gelange ich ans Ziel?
- Modul 3 – Die richtige Positionierung:  
Was will und kann ich im Wettbewerb darstellen?
- Modul 4 – Die richtige Umsetzung:  
Wie entwickle ich strategiegerechte Maßnahmen?

In Folge einer Teilnahme besteht die Möglichkeit, die einzelnen Module unternehmensspezifisch durchzuführen. Tagessatz nach Vereinbarung.

MA - 126

## Materialeffizienz – Effiziente Nutzung aller Ressourcen

NEU

Das tun, wofür der Kunde zahlt

Zielgruppe:  
Unternehmer, Geschäftsführer, Führungskräfte

Trainer:  
Dipl. Ing. Dirk Hubbert,  
Master Black Belt und  
Leanexperte

Termin/Ort:  
09. Februar, Augsburg  
21. September, Nürnberg

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 560,-

Information und Beratung:  
Elke Wailand  
089 44108-430  
Wailand.elke@bbw.de

Außerdem erhalten Sie Informationen, wie sich der Staat mit erheblichen Zuschüssen daran beteiligt, wenn Sie den Verschwendungen in Ihrem Betrieb mit professioneller Hilfe an den Kragen gehen.

Allein in den Verwaltungsprozessen rechnet man mit einem Verschwendungsanteil von bis zu 40%. In Produktionsprozessen sieht es nicht anders aus.

Sie kennen das Gefühl, dass Sie und Ihre Mitarbeiter trotz viel Arbeit nicht so viel erreichen, wie es nötig und möglich ist. Ressourcen werden dabei unnötig verschwendet und kosten Geld, das der Kunde nicht zahlen möchte.

In diesem Seminar lernen Sie, Verschwendungen in Ihrem Betrieb zu erkennen und zu beschreiben. Sie erhalten einen Überblick über Methoden, wie Sie den Nutzen Ihrer Ressourcen deutlich verbessern können!

### Inhalte:

- Verschwendungen im Betrieb und Büro:
  - Klärung der Effizienzfallen/Verschwendung; Beispiele
- Systematisches Erkennen und Beschreiben von Effizienzfallen:
  - Lösungsansätze finden mit: 5S, Wertstromdesign, Materialeffizienz, Six Sigma, KVP
- Kommunikation mit Kollegen und Mitarbeitern
- Lösungen erarbeiten und umsetzen:
  - effektive Kommunikation mit Mitarbeitern und Kollegen
- Ansatzpunkte für den eigenen Bereich finden

Die Teilnehmer erarbeiten zum Abschluss Ansatzpunkte für ihren eigenen Betrieb.

In Folge einer Teilnahme besteht die Möglichkeit, eine Analyse und Beratung im Unternehmen durchzuführen, im Hinblick auf Lösungsansätze zur kontinuierlichen Verbesserung der Materialeffizienz, Unterstützung bei der Lokalisierung und Umsetzung von Optimierungspotenzialen bei der Materialeffizienz.

Fördermöglichkeiten vorhanden.

MA - 127

## Innovationen für KMU

Systematisches Vorgehen mit begrenzten Ressourcen  
– ein Leitfaden

Zielgruppe:  
Geschäftsführer und  
Führungskräfte

Trainerin:  
Dr. Gitte Händel

Termin/Ort:  
24./25. Juni,  
Region Ingolstadt

Dauer:  
1,5 Tage

Preis:  
EUR 780,-

Information und Beratung:  
Daniela Starker  
0821 56756-17  
starker.daniela@bbw.de

Innovation ist heute für Unternehmen unerlässlich. Ob neue Produkte, Prozesse, Märkte oder Organisationsstrukturen: Erneuerung, Verbesserung, zumindest Veränderung ist notwendig, um langfristig überlebensfähig zu sein.

Aus der Begleitung von 13 Unternehmen in einem Projekt entstand ein Leitfaden, der ein praktikables Vorgehen bei Innovationen beschreibt. Anhand dieser Fallbeispiele werden Vorgehen und Methoden besprochen. Daneben wird das Innovationspotenzial der Unternehmen der Seminarteilnehmer analysiert und bewertet.

### Inhalte:

- Der Innovationsprozess
- Beschreibung des Vorgehens und der Auswertung von Methoden für die einzelnen Prozessschritte
- Fallbeispiele für Innovationsprojekte (Produkte, Prozesse, Märkte und Organisationsstruktur)

Preise zzgl. EUR 40,- bis 50,- Tagungspauschale pro Tag

## MA - 128

## Die Führungskraft als Change-Agent

Führen heißt machen, gestalten und mitgestalten

## Zielgruppe:

Geschäftsführer, Inhaber,  
Führungskräfte

## Trainer:

Martin Gerlach, Systemischer  
Coach und FK-Trainer

## Termin/Ort:

10. Februar, Augsburg  
30. September, München

## Dauer:

1 Tag

## Preis:

EUR 530,-

## Information und Beratung:

Mario Streit  
0821 56756-15  
streit.mario@bbw.de

„Das einzig Konstante ist bekanntlich der Wandel“. Und trotzdem ist das praktische Know-how, wie man als Führungskraft Veränderung konkret und proaktiv (mit)bewirken kann, oft wenig entwickelt.

Nehmen Sie sich einen erlebnisreichen Tag Zeit, um zu erfahren, wie Sie mit pragmatischen Instrumentarien die Veränderungen in Ihrem Unternehmen noch bewusster und gezielter steuern und (mit)gestalten können.

Denn: Der professionelle Umgang mit Wandlungs- und Veränderungsprozessen gehört zu den Kernkompetenzen einer wirksamen Führungskraft.

In diesem praxisorientierten Workshop erhalten Sie Werkzeuge und Instrumentarien zur Analyse, Planung und Gestaltung von Wandel- und Veränderungsprozessen.

**Inhalte:**

- Arten, Ebenen und Phasen von Veränderungen
- Wie planbar ist die Veränderung?
- Best- und Worst-Practice aus dem Unternehmensalltag
- Wie sag ich's meinem Kinde: Kommunikation im Veränderungsprozess
- Und bist Du nicht willig – wie viel Verbindlichkeit braucht die Veränderung?
- Fallarbeit – erarbeiten Sie sich an Hand eines realen Change-Falls, an welchen Fäden Sie ziehen müssen
- Umgang mit Angst, Ärger, Trauer und Widerstand
- Die Geister, die ich rief ... Auswirkungen von Veränderungsprozessen

## MA - 129

## Gesundheit als Managementaufgabe

## Zielgruppe:

Geschäftsführer,  
Betriebsleiter, Personalleiter

## Trainer:

Rainer Theile, Betriebswirt

## Termin/Ort:

10. März, Nürnberg  
11. November, München

## Dauer:

1 Tag

## Preis:

EUR 530,-

## Information und Beratung:

Rainer Theile  
0911 946295-11  
theile.rainer@bbw.de

Die sich abzeichnende demographische Veränderung in der Erwerbsswelt bedingt eine umfassende Betrachtung der Arbeitsbedingungen zum Ziele der Gesunderhaltung der Mitarbeiter. Der Wille und die Ressourcen müssen vom Management kommen, damit die Umsetzung vor Ort durch Führungskräfte und Mitarbeiter nachhaltig und authentisch stattfinden kann.

Ziel des Seminars ist es, Vorteile, Wege und Erfolgsvoraussetzungen für die Implementierung eines betrieblichen Gesundheitsmanagements zu diskutieren und eigene erste Maßnahmen daraus abzuleiten.

**Inhalte:**

- Der demographische Wandel
- Fehlzeitenstrukturanalyse im Unternehmen
- Ziele des BGM und Erfolgsfaktoren für Nachhaltigkeit
- Mitarbeiterbeteiligung
- Fehlzeitenmanagement
- Personalmanagement
- Umgang mit älteren Mitarbeitern
- Eingliederungsmanagement
- Integration des BGM in bestehende Systeme wie QM, Umwelt- und Arbeitsschutz

> VON DER NATUR LERNEN

---

MA - 130

## Biostrategien und Wirtschaftssysteme

Biostrategien im Management  
– die Natur als Ideenpool für innovative Unternehmer

Zielgruppe:  
Unternehmer, Geschäftsführer, Führungskräfte

Trainerin:  
Dr. Monika Labes

Termin/Ort:  
16. April, München

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 530,-

Information und Beratung:  
Elke Wailand  
089 44108-430  
wailand.elke@bbw.de

Die Natur hat neben unzähligen Strukturelementen – die sich Ingenieure zunutze machen – viele Organisationsstrukturen und -prozesse hervorgebracht, die in ihrer Funktion im Gesamtsystem optimal aufeinander eingestellt sind. Insektenstaaten bestehen oft aus Millionen von Einzeltieren und funktionieren nachhaltig und reibungslos. Artengemeinschaften nutzen die Ressourcen ihres Lebensraumes gemeinsam und überdauern lange Zeiträume. Welches sind die Erfolgsrezepte im tierischen sozialen Miteinander, und wie können erfolgreiche Biostrategien zum Einsatz in der Unternehmenslenkung kommen? Fragen wie diese werden im Laufe des Seminars diskutiert und in Übungen veranschaulicht.

### Inhalte:

- Strategien und Funktionsweisen von biologischen Systemen
- Die Vielfalt der Strategien
- Ziele und Nutzen dieser Strategien
- Die Relevanz von Biostrategien für Unternehmen und Management
- Vergleichbarkeit von biologischem System und Unternehmen
- Übertragungsmöglichkeiten
- Chancen und Limitierungen
- Erfolgsstrategien konkret
- Beispiele im Detail
- Übungen

MA - 131

## Führungs-Check-up für Manager

Persönliche und methodische Kompetenzen optimieren

Zielgruppe:  
Manager, obere Führungskräfte  
und Leiter von Großprojekten

Trainerin:  
Prof. Dr. Jutta Heller

Termin/Ort:  
26./27. April,  
14./15. Juni,  
19./20. Juli,  
20./21. September,  
Beilngries

Dauer:  
4 Module à 1,25 Tage

Preis:  
EUR 2.350,-

Information und Beratung:  
Rainer Theile  
0911 946295-11  
theile.rainer@bbw.de

Der Anspruch an professionelle Führung ist gestiegen. Die Fülle der Einflussfaktoren und Unwägbarkeiten im Management bedingt heutzutage nicht nur gelernte Führungstechniken einzusetzen, sondern viel mehr den Blick auf die Zusammenhänge und Wirkungsmechanismen zu richten und daraus zu führen und zu entscheiden.

In dieser Trainingsreihe nehmen Sie sich als Führungskraft in gehobener Position Zeit für einen Check-up Ihrer Führungsqualität. Sie erarbeiten unter fachkundiger Anleitung neue Wissensaspekte, bekommen Handlungsimpulse und formulieren Ihren Entwicklungsbedarf.

Die systemische Arbeitsweise steht dabei stellvertretend für wertschätzendes Lernen und Wachsen am Thema, der Herausforderung im eigenen Berufsumfeld und der kollegialen Beratung in der Gruppe.

Mit den 4 Modulen à 1 ¼ Tagen wird der beruflichen Situation der Teilnehmer Rechnung getragen. Über einen Zeitraum von ca. 8 Monaten beschäftigen Sie sich mit der Weiterentwicklung Ihrer Führungsrolle und können konkrete Veränderungs-schritte einleiten. Individuelle Coachings können zwischen den Modulen vereinbart werden.

Mit der Teilnehmerzahl von ca. 10 Personen sind die individuelle Betreuung und das Eingehen auf die Lernerwartungen des Einzelnen sichergestellt.

**Inhalte:**

Modul 1: Meine Rolle und Selbstverständnis als Manager

- Werte- und Normensystem persönlich und im beruflichen Kontext
- Führungsverhalten und Authentizität
- Gestaltungsmöglichkeiten im persönlichen Führungsumfeld
- Leadership-Qualitäten einsetzen

Modul 2: Management und Selbstmanagement in Einklang bringen

- Selbstmanagement – Selbstcoaching – Selbstverantwortung
- Persönlichkeitsfaktoren für den Erfolg
- Stress-Auslöser (Stressoren) und Stress-Reaktionen
- Aktiv und bewusst die Herausforderungen der Zeit meistern

Modul 3: Von der Vision zum Ziel – Vom Ziel zum Erfolg

- Zeit für Visionen nehmen und Kraft und Energie für die Strategieformulierung bündeln
- Gewinnung meiner Mitarbeiter für die Zielstellung und Umsetzung
- Schwierige Situationen neu bewerten und bewältigen
- Den Erfolg im Team bewusst machen

Modul 4: Erfolgreiche Interaktion zwischen Führenden und Geführten

- Gesprächsführung interaktiv und verbindlich
- Konflikte erkennen und durchstehen
- Erfolgreiches Verhalten durch Feedback verstärken
- Muster bewusst unterbrechen – Veränderung eine Chance geben

# Motivation und Leistungsbereitschaft

„Wessen wir am meisten im Leben bedürfen ist jemand, der uns dazu bringt, das zu tun, wozu wir fähig sind.“ Ralph Waldo Emerson, amerik. Philosoph

Die Zeiten, als Führen das Erteilen von Befehlen bedeutete, sind vorbei. Denn das Wissen eines Unternehmens steckt nicht in einem Kopf, sondern in vielen. Führen bedeutet heute vor allem Motivieren und Impulse geben. Dazu gehört es, den Mitarbeitern Möglichkeiten zur Weiterentwicklung und Entfaltung zu geben und selbst den Mut zu Veränderungen mitzubringen.

Denn der Wille zur Verbesserung ist bei den allermeisten Mitarbeitern vorhanden – wenn man sie nur ihren Fähigkeiten und Möglichkeiten entsprechend agieren lässt. Wichtiger als genaue Anweisungen sind daher Werteziele und eine ergebnisorientierte Führung – und das in einer kooperativen Zusammenarbeit.



Ameisenstaaten beeindrucken unter anderem durch ihre perfekt organisierte Arbeitsteilung. Die Aufgaben, die notwendig sind, um das Fortbestehen des Staates zu sichern, werden von verschiedenen Gruppen innerhalb der Gemeinschaft ausgeführt.

Dank ihrer besonderen Art der Kommunikation werden die vielen Teilaufgaben dann wieder zu einem großen Ganzen zusammengefügt. <sup>©</sup>



- 23 Führen mit Zielen
- 23 Führen in Projekten
- 24 Konsequenz führen
- 25 Junge Führungskräfte führen erfahrene Mitarbeiter
- 25 Vom Mitarbeiter zur Führungskraft

ENTWICKLUNGSLINIE  
NACHWUCHS-  
FÜHRUNGSKRAFT

Der Führungsnachwuchs – Einstieg in die neue Rolle

- 26 Modul I: Grundlagen der Führung und Zusammenarbeit
- 26 Modul II: Mitarbeiter motivieren und fördern
- 27 Modul III: Moderieren, Präsentieren und Repräsentieren als Führungsaufgabe

ENTWICKLUNGSLINIE  
MEISTER

Der Meister – Schnittstelle zwischen Management und Produktion

- 28 Modul I: Grundlagen der Führungsinstrumente
- 29 Modul II: Mitarbeitergespräche und Führen in kritischen Situationen
- 29 Modul III: Konfliktmanagement und Changemanagement

ENTWICKLUNGSLINIE  
VORARBEITER

Der Vorarbeiter – Führung an der Basis

- 30 Modul I: Grundlagen und Aufgaben
- 31 Modul II: Führungsinstrumente und Gesprächsführung
- 31 Modul III: Umgang mit Konflikten und Stresssituationen

VON DER NATUR LERNEN

- 32 Wolf und Luchs –  
Teampayer versus Einzelkämpfer

SPEZIAL

- 33 Leadership-Modelle  
für das Unternehmen von morgen

FZ-132

## Führen mit Zielen

Ein Instrument für Unternehmenserfolg und Mitarbeiterzufriedenheit

Zielgruppe:  
Führungs- und  
Führungsnachwuchskräfte

Trainer:  
Thomas Scherf, Coach,  
Supervisor, FK-Trainer

Termine/Ort:  
25./26. März, Bad Wörishofen  
04./05. Oktober, Beilngries

Dauer:  
2 Tage

Preis:  
EUR 720,-

Information und Beratung:  
Rainer Theile  
0911 946295-11  
theile.rainer@bbw.de

Führen mit Zielen ist ein wesentlicher Bestandteil der modernen Führungsarbeit. Dieses System richtig einzuordnen, dessen Wert für die Führung einzuschätzen und es in der Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern richtig umzusetzen, ist Inhalt des Trainings.

Am Ende des Seminars sind die Teilnehmer fähig, spezifische, nachvollziehbare und messbare Ziele mit ihren Mitarbeitern im Rahmen eines Zielvereinbarungsgesprächs festzulegen.

- Führen mit Zielen als Beitrag zur Erreichung der Unternehmensziele
- Zielebenen im Unternehmen
- Die richtigen organisatorischen Rahmenbedingungen
- Der motivierende Effekt von Zielen
- Kriterien der Zielformulierung
- Zielvereinbarung im Team und mit dem Team
- Strukturierung und Aufbau von Zielvereinbarungsgesprächen
- Durchführung von Zielvereinbarungsgesprächen mit dem erforderlichen Commitment
- Sicherung der Zielerreichung und Rückmeldung

FZ-133

## Führen in Projekten

Zielgruppe:  
Projektleiter, Fachvorgesetzte  
und Gruppensprecher

Trainer:  
Ernst Niebler, FK-Trainer

Termin/Ort:  
07./08. Oktober,  
Region München

Dauer:  
2 Tage

Preis:  
EUR 720,-

Information und Beratung:  
Daniela Starker  
0821 56756-17  
starker.daniela@bbw.de

Projektleiter führen intern Teams, ohne über hierarchische Macht zu verfügen und dienen dem Kunden als Ansprechpartner. Für diese Aufgabe bedürfen sie einer hohen methodischen und sozialen Kompetenz. Gleichzeitig benötigen sie seitens des Unternehmens klare Rahmenbedingungen, die ihr Handeln unterstützen.

**Inhalte:**

- Anforderungen an den Projektleiter: Methodische und soziale Kompetenzen als Grundlage erfolgreicher Projektleitung
- Die Führungsaufgaben im Projekt: Wie führe ich Menschen ohne hierarchische Macht? Möglichkeiten, Grenzen und Eskalationsstrategien
- Gruppendynamische Gesetze: Welche Dynamiken gibt es und wie kann ich diese nutzen, um Projekte erfolgreich zu führen?
- Belbin Teamrollen: Mit welchen Typen habe ich zu tun und wie kann ich diese führen?
- Unterscheidung: Problem und Konflikt – Früherkennung und aktive Bearbeitung von Problemen beugt Konflikten vor. Problem- und Konfliktlösungstechniken

FZ-134

Zielgruppe:  
Führungs- und Führungsnachwuchskräfte

Trainer:  
Trainerin: Prof. Dr. Jutta Heller

Termin/Ort:  
23. März, Beilngries  
26. Oktober, Bamberg

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 390,-

Information und Beratung:  
Rainer Theile  
0911 946295-11  
theile.rainer@bbw.de

## Konsequent führen

Verantwortung als Führungskraft übernehmen

Wissen Ihre Mitarbeiter genau, was von Ihnen erwartet wird? Welche Unterstützung erhalten die Mitarbeiter, damit sie ihre Ziele erreichen können? Wie oft führen Sie Einzel- oder Coachinggespräche mit Ihren Mitarbeitern? Sind Sie sich bewusst, welche Mitarbeiter „können und wollen“ bzw. wer „kann aber nicht will“ oder umgekehrt? Sowohl für Ihre „Top-Leister“ als auch für die „Minder-Leister“ benötigen Sie ein klares und konsequentes Führungskonzept.

In diesem Training reflektieren Sie einerseits Ihre Rolle und Ihr Verhalten als Führungskraft. Andererseits überprüfen Sie Ihre Führungspraxis im Hinblick auf konsequenteres Fordern und Fördern Ihrer Mitarbeiter, damit Sie zusammen Ihre Ziele erreichen können.

### Inhalte:

- Stärken und Stolpersteine beim Führen von Mitarbeitern
- Systematischer Führungsprozess:  
Balance zwischen Fordern und Fördern
- Führen mit Konsequenz:  
Positive Folgen für Führungskraft und für Mitarbeiter
- DISG-Verhaltensprofil zur Selbst- und Fremdeinschätzung
- Risiken und Stärken der eigenen Verhaltenspräferenz für das konsequente Führen
- Gesprächsbalance finden zwischen „mach mal!“ und „was meinst du?“
- Zeigen Sie die gelb-rote Karte bei fehlendem Engagement
- Fordern, delegieren und kontrollieren – nutzen Sie Ihre Führungswerkzeuge!

FZ-135

## Junge Führungskräfte führen erfahrene Mitarbeiter

Zielgruppe:  
Nachwuchsführungskräfte,  
junge Führungskräfte  
Trainer:  
Johann Garnitschnig,  
Coach und FK-Trainer  
Termin/Ort:  
06./07. Mai, Nürnberg  
14./15. Oktober, München  
Dauer:  
2 Tage  
Preis:  
EUR 720,-  
Information und Beratung:  
Hans Ramoser  
0871 96226-35  
ramoser.johann@la.bbw.de

Aufgrund der demografischen Entwicklung ist in größeren Unternehmen inzwischen jeder dritte Mitarbeiter über fünfzig Jahre alt. Diese Situation stellt junge Führungskräfte vor besondere Herausforderungen.

Die Teilnehmer erkennen in diesem Seminar, dass die Führung von erfahrenen Mitarbeitern eines eigenen und angepassten Führungsverhaltens bedarf. Darüber hinaus reflektieren und üben Sie das entsprechende Führungsverhalten.

**Inhalte:**

- Führung auf der Sachebene mit Sinnvermittlung
- Die persönliche Perspektive der älteren Mitarbeiter
- Nähe und Distanz in der Führung
- Berücksichtigung von fluider und kristalliner Intelligenz
- Motivierende Arbeitsbedingungen für berufserfahrene Mitarbeiter
- Gespräche mit berufserfahrenen Mitarbeitern

FZ-136

## Vom Mitarbeiter zur Führungskraft

Zielgruppe:  
Mitarbeiter,  
die Führungskraft werden  
Trainer:  
Johann Garnitschnig,  
Coach und FK-Trainer  
Termin/Ort:  
18./19. März, München  
25./26. März, Nürnberg  
Dauer:  
2 Tage  
Preis:  
EUR 720,-  
Information und Beratung:  
Hans Ramoser  
0871 96226-35  
ramoser.johann@la.bbw.de

Der Aufstieg zur Führungskraft ist oft mit zahlreichen Problemen verbunden. In diesem Seminar lernen Sie Führungsinstrumente und Verhaltensweisen kennen, die zielorientiert wirken, so dass auch ehemalige Kollegen Ihre neue Autorität anerkennen. Sie erhalten ausführliche Rückmeldungen durch den Trainer und die anderen Teilnehmer, so dass Sie wertvolle Erfahrungen für Ihr Verhalten im Umgang mit Mitarbeitern und Vorgesetzten aus dem Kurs mitnehmen können.

**Inhalte:**

- Welche Anforderungen werden an eine Führungskraft gestellt?
- Die Entwicklung von der Fach- zur Führungskraft
- Eigenmotivation als Basis für Führungserfolg
- Führungsinstrumente
- Kommunikationsfähigkeit als Führungskompetenz
- Mitarbeitergespräche führen und Besprechungen leiten

## Der Führungsnachwuchs – Einstieg in die neue Rolle

Dreitelliges Kompetenzseminar für Führungsnachwuchskräfte

„Wer führen will, muss tun, war er sagt und sagen, was er tut.“ Johannes Rau

Eine Führungskraft hat vielfältige und komplexe Aufgaben. Sie reichen von der Führung und Motivation der Mitarbeiter über Koordinations- und Repräsentationsaufgaben bis hin zum Bearbeiten von Konfliktsituationen.

Die Kunst besteht darin, sich zu behaupten und auch die unangenehmen Entwicklungen im Verantwortungsbereich glaubwürdig vertreten zu können. Oft greifen schwer kalkulierbare externe Einflüsse und Entscheidungen in die Pläne ein und verändern beste Absichten und Strategien.

Der Aufstieg zur Führungskraft erfordert hohe Aufmerksamkeit. In der Entwicklungslinie geht es um den gelungenen Start in die Arbeit, das Erkennen der Strukturen im Team, um das Fingerspitzengefühl und den richtigen Kontaktaufbau. Daneben werden die Grundlagen von wirksamer Führung und einigen wesentlichen Führungsinstrumenten vermittelt.

FZ-137

## Der Führungsnachwuchs und seine Führungsaufgaben – Modul I

Grundlagen der Führung und Zusammenarbeit

Trainer:  
Dr. Franz Machilek  
Termin/Ort:  
11./12. März, Viechtach  
16./17. September, Viechtach  
Dauer:  
2 Tage  
Preis:  
EUR 720,-  
Information und Beratung:  
Ute Endres  
0951 93224-36  
endres.ute@ba.bbw.de

In diesem Seminar lernen Sie Führungsinstrumente und Verhaltensweisen kennen, die zielorientiert wirken. Sie erhalten wertvolle Empfehlungen für Ihr Führungsverhalten im Umgang mit Mitarbeitern und Vorgesetzten.

Wir zeigen Wege und Strategien auf, die sich bei Konflikten im beruflichen Führungsalltag für die Beteiligten als profitabel und hilfreich erwiesen haben.

### Inhalte:

- Anforderungen an eine Führungskraft
- Führungsinstrumente
- Kommunikationskompetenz als Führungskompetenz
- In schwierigen Verhandlungs- und Konfliktsituationen konstruktiv reagieren
- Souverän strukturieren
- Konstruktiv und effektiv steuern

FZ-138

## Der Führungsnachwuchs und seine Führungsaufgaben – Modul II

Mitarbeiter motivieren und fördern

Trainer:  
Dr. Franz Machilek  
Termin/Ort:  
22./23. April, Viechtach  
14./15. Oktober, Viechtach

Mitarbeiter fördern und fordern ist ein Leitgedanke moderner Führungskultur. Sensibilität für wertschätzende und wertschöpfende Kommunikation sind Teil des grundlegenden Know-hows gerade für junge Führungskräfte. Sie entwickeln Ihre Kompetenz und erproben einen mitarbeiterorientierten Führungsstil und erfahren wie Sie individuell und im Team Begeisterung und Leistungsbereitschaft wecken und fördern können.

Preise zzgl. EUR 40,- bis 50,- Tagungspauschale pro Tag

Dauer:  
2 Tage  
Preis:  
EUR 720,-  
Information und Beratung:  
Ute Endres  
0951 93224-36  
endres.ute@ba.bb.w.de

**Inhalte:**

- Erfolgsfaktoren effektiver Führung
- Erkenntnisse aus der modernen Motivationspsychologie
- Eigenes Kommunikationsverhalten (Sprachmuster, Körpersprache) erkennen
- Mitarbeitergespräche führen
- Feedback nehmen und geben
- Erkennen und Beheben von Kommunikationsstörungen
- Anerkennung und Kritik als Führungsinstrumente einsetzen
- Demotivierende Umfeldfaktoren erkennen und bearbeiten
- Mitarbeiter motivieren – auch in schwierigen Arbeitssituationen

**FZ-139**

## Der Führungsnachwuchs als Repräsentant – Modul III

Moderieren, Präsentieren und Repräsentieren als Führungsaufgabe

Trainer:  
Dr. Franz Machilek  
Termin/Ort:  
17./18. Juni, Viechtach  
16./17. November, Viechtach

Jede Führungskraft ist auch ein Repräsentant – in der Gruppe, in der Abteilung, im Unternehmen. Sie nimmt teil an übergeordneten Sitzungen und Meetings, muss dort Leistungen und Ergebnisse darstellen sowie Defizite und Schwachstellen begründen. Sie muss sich auch schützend vor die eigene Gruppe, die eigene Abteilung stellen oder Themen des Unternehmens im Team repräsentieren/vertreten. Auch bei anderen offiziellen Anlässen übernimmt die Führungskraft Repräsentationsfunktionen. Im Seminar erhalten Sie wichtige Hinweise für diesen Teil der Führungsaufgaben.

Dauer:  
2 Tage  
Preis:  
EUR 720,-  
Information und Beratung:  
Ute Endres  
0951 93224-36  
endres.ute@ba.bb.w.de

**Inhalte:**

- Die Rolle als Moderator
- Das Rollenverständnis als Moderator und Teilnehmer
  - Probleme aufdecken, behandeln, lösen
  - Gruppenprozesse steuern
  - Frage- und Antwortmethoden
- Präsentation in Meetings und Sitzungen
- Analyse der Zielgruppe und Adressaten
  - Vorbereitung, Aufbau und Struktur einer Präsentation
  - Souveränität der Präsentation (Körpersprache und Stimme)
  - Umgang mit Lampenfieber
- Repräsentation als Aufgabe
- Sicheres Auftreten in Geschäftssituationen

**Bei Buchung aller drei Module liegt der Gesamtpreis bei EUR 1.950,-.**

**bbw ZERTIFIKAT**



Die bbw-Entwicklungslinie besteht aus drei Modulen, die einzeln besucht werden können. Bei Teilnahme an allen drei Modulen erhalten Sie das entsprechende **bbw-Zertifikat**.

Preise zzgl. EUR 40,- bis 50,- Tagungspauschale pro Tag

## Der Meister – Schnittstelle zwischen Management und Produktion

Dreiteiliges Kompetenzseminar für Führungskräfte in Meisterpositionen

In dem sensiblen Bereich zwischen Management und Produktion erfordert die Führung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter besondere fachliche und persönliche Kompetenz. Hierfür steht der Meister in der Verantwortung; er hat eine wichtige Schlüsselrolle im Unternehmen.

Neben seinem fachlich breiten Aufgabenbereich agiert er im Spannungsfeld als Mitarbeiter (gegenüber dem Management) und als Vorgesetzter (gegenüber seinem Team). Zentrale Bedeutung nimmt das Führungsverständnis des Meisters ein; es sichert ein konstruktives und zukunftsorientiertes Miteinander in der Gruppe und Wertschätzung von oben.

Die bbw-Entwicklungslinie „Führen als Meister“ richtet sich an Meister und Führungskräfte in Meisterposition, die ihr Führungsverständnis verbessern bzw. neue Impulse aufnehmen möchten.

FZ-140

## Der Meister und seine Führungsaufgabe – Modul I

Grundlagen und Führungsinstrumente

Trainer:  
Johann Garnitschnig,  
Coach und FK-Trainer  
Termin/Ort:  
22./23. April, Region Nürnberg  
08./09. Juli, Würzburg  
28./29. Oktober, Bad Wörishofen  
Dauer:  
2 Tage  
Preis:  
EUR 720,-  
Information und Beratung:  
Mario Streit  
0821 56756-15  
streit.mario@bbw.de

Das Führungsverständnis des Meisters sichert ein konstruktives und zukunftsorientiertes Miteinander im Team. Zu seinen wesentlichen Herausforderungen zählen die gekonnte Führung seiner Mitarbeiter sowie die Nutzung und Förderung ihrer Potenziale.

### Inhalte:

- Bausteine erfolgreicher Mitarbeiterführung
- Einstellung und Verhalten in dynamischen Prozessen
- Umgang mit Autorität in Organisationen mit flacher Hierarchie
- Selbstständigkeit und unternehmerisches Denken
- Aufgaben: Von den Zielen bis zur Kontrolle
- Der Meister als Berater und Entwickler

FZ-141

## Der Meister und seine Führungsaufgabe – Modul II

Mitarbeitergespräche und Führen in kritischen Situationen

Trainer:  
Dietmar Grigat,  
Coach und FK-Trainer  
und Johann Garnitschnig,  
Coach und FK-Trainer  
Termin/Ort:  
26./27. April, Region Würzburg,  
24./25. Juni, Bad Wörishofen  
28./29. Oktober, Beilngries

Die erfolgreiche Verwirklichung unternehmerischer Gesamtziele lässt sich durch eine ziel- und mitarbeiterorientierte Kommunikation und Kooperation zwischen allen am Leistungsprozess Beteiligten erreichen. Die Meister müssen den damit verbundenen kommunikativen Herausforderungen gewachsen sein.

Weiterhin zählt neben der Wahrung einer tragfähigen Kooperation auch der sensible Umgang mit Kunden und Lieferanten zu ihren Aufgaben.

**Inhalte:**

- Wer viel redet, erfährt wenig – Grundlagen der Kommunikation
- Struktur und Ablauf von Mitarbeitergesprächen
- Gesprächsvorbereitung und räumliche Voraussetzungen
- Gespräche aus der Praxis der Teilnehmer führen und analysieren
- Führung in kritischen Situationen
- Persönliche Maßnahmepläne

Dauer:  
2 Tage  
Preis:  
EUR 720,-  
Information und Beratung:  
Mario Streit  
0821 56756-15  
streit.mario@bbw.de

FZ-142

## Der Meister als Manager des Wandels – Modul III

Konfliktmanagement und Changemanagement

Trainer:  
Dietmar Grigat,  
Coach und FK-Trainer  
Termin/Ort:  
14./15. Juni,  
Region Würzburg,  
25./26. November,  
Bad Wörishofen

Neben seinen täglichen Planungs- und Kontrollaufgaben ist der Meister auch Manager von Konflikten, Krisen und Veränderungen. In diesem Seminar mit Workshop-Charakter werden die Teilnehmer für diese Herausforderungen und deren praktische Umsetzung im Betrieb gerüstet. Durch praktische Übungen und Fallbeispiele lernen sie ihre Potenziale kennen und einschätzen.

**Inhalte:**

- Grundlagen des Konfliktmanagements
- Management im Wandel
- Umgang mit Angst und Widerstand
- Die Rolle des Meisters im Wandel
- Innovationen und Potenziale entdecken
- Systematisches Generieren von Ideen und Innovationen

Dauer:  
2 Tage  
Preis:  
EUR 720,-  
Information und Beratung:  
Mario Streit  
0821 56756-15  
Streit.mario@bbw.de

**Bei Buchung aller drei Module liegt der Gesamtpreis bei EUR 1.950,-.**

**bbw ZERTIFIKAT**



Die bbw-Entwicklungslinie besteht aus drei Modulen, die einzeln besucht werden können. Bei Teilnahme an allen drei Modulen erhalten Sie das entsprechende **bbw-Zertifikat**.

Preise zzgl. EUR 40,- bis 50,- Tagungspauschale pro Tag

## Der Vorarbeiter – Führen an der Basis

Dreiteiliges Kompetenzseminar für Vorarbeiter, Schichtführer, Einsteller und Gruppenleiter

Die Übertragung von Führungs- und Koordinationsaufgaben auf dieser Ebene resultiert häufig aus der fachlichen Leistung. In dieser Seminarreihe erhält der Teilnehmer das Handwerkszeug für Führung im Alltag – direkt und praxisnah.

Die bbw-Entwicklungslinie „Führen als Vorarbeiter“ richtet sich insbesondere an Vorarbeiter, Schichtführer, Einsteller und Gruppenleiter.

FZ-143

## Der Vorarbeiter und seine Führungsaufgabe – Modul I

Grundlagen und Aufgaben

Trainer:  
Johann Garnitschnig,  
Coach und FK-Trainer

Termin/Ort:  
29./30. April, Beilngries  
10./11. Juni, Bad Wörishofen

Dauer:  
2 Tage

Preis:  
EUR 690,-

Information und Beratung:  
Rainer Theile  
0911 946295-11  
theile.rainer@bbw.de

Der Vorarbeiter soll den Meister bei der Verwirklichung von Führungsaufgaben wie z. B. im Bereich der Kontrolle oder Konfliktlösung entlasten. In unserem bewährten Training für Vorarbeiter lernt der Teilnehmer die Bedeutung zielorientierter wie konstruktiver Mitarbeiterführung kennen und nimmt Führungsprobleme aus einem veränderten Blickwinkel wahr.

### Inhalte:

- Stellung und Aufgaben als Führungskraft
- Die Führungsautorität des Vorarbeiters
- Zusammenarbeit mit dem Meister
- Die Führungskraft und die Arbeitsgruppe
- Die Einführung neuer Mitarbeiter
- Konsequenzen für die betriebliche Praxis

FZ-144

## Der Vorarbeiter und seine Führungsaufgabe – Modul II

### Führungsinstrumente und Gesprächsführung

Trainer:  
Johann Garnitschnig,  
Coach und FK-Trainer

Termin/Ort:  
22./23. Juni, Beilngries  
11./12. November, Beilngries

Dauer:  
2 Tage

Preis:  
EUR 690,-

Information und Beratung:  
Rainer Theile  
0911 946295-11  
theile.rainer@bbw.de

Der Vorarbeiter lernt mit Führungsinstrumenten und seiner Rolle gezielt umzugehen. Er erkennt seine Funktionen im betrieblichen Informationsprozess. Darüber hinaus wird das Führen einfacher Mitarbeitergespräche geübt.

**Inhalte:**

- Ziele optimal gestalten und vereinbaren
- Möglichkeiten und Grenzen der Delegation
- Kontrolle als Führungsaufgabe
- Voraussetzungen, Möglichkeiten und Grenzen der Motivation
- Mitarbeitergespräche führen
- Gesprächstechniken und kritische Situationen
- Mitwirkung bei der Mitarbeiterbeurteilung und Beurteilungsfehler

FZ-145

## Der Vorarbeiter im Spannungsfeld des Unternehmens – Modul III

### Umgang mit Konflikten und Stresssituationen

Trainer:  
Johann Garnitschnig,  
Coach und FK-Trainer

Termin/Ort:  
09./10. Dezember, Beilngries

Dauer:  
2 Tage

Preis:  
EUR 690,-

Information und Beratung:  
Rainer Theile  
0911 946295-11  
theile.rainer@bbw.de

Durch gezielte Übungen erlernen die Teilnehmer einen souveränen Umgang mit Konflikt- und Stresssituationen am Arbeitsplatz. Ziel ist die Entwicklung tragfähiger Lösungen und Alternativen, die sie zusammen mit den anderen Beteiligten, wie z. B. Führungskräften, Mitarbeitern und Kunden erarbeiten und in die Tat umsetzen.

**Inhalte:**

- Veränderte Situationen rechtzeitig erkennen
- Trotz knapper Ressourcen die Aufgabe positiv angehen
- Agieren und Handeln statt Resignieren und Rebellieren
- Die eigene Reaktion in Konflikt- und Stresssituationen
- Vorbeugung und Intervention bei destruktiven Handlungen
- Konfliktarten, -ursachen und -lösungen
- Einfordern von Führung, Unterstützung und Ressourcen
- Umgang mit internen Kunden und Lieferanten

**Bei Buchung aller drei Module liegt der Gesamtpreis bei EUR 1.870,-.**

**bbw ZERTIFIKAT**



Die bbw-Entwicklungslinie besteht aus drei Modulen, die einzeln besucht werden können. Bei Teilnahme an allen drei Modulen erhalten Sie das entsprechende **bbw-Zertifikat**.

Preise zzgl. EUR 40,- bis 50,- Tagungspauschale pro Tag

FZ-146

Zielgruppe:  
Fach- und Führungskräfte,  
Nachwuchsführungskräfte,  
Projektmanager

Trainer:  
Dr. Franz Machilek

Termin/Ort:  
26./27. Februar,  
Zwieseler Waldhaus,  
Bayerischer Wald  
26./27. November,  
Zwieseler Waldhaus,  
Bayerischer Wald

Dauer:  
2 Tage

Preis:  
EUR 720,-

Information und Beratung:  
Ute Endres  
0951 93224-36  
endres.ute@ba.bbw.de

## Wolf und Luchs

Teamplayer versus Einzelkämpfer

Was haben ein Wolfsrudel und ein gutes Team gemeinsam? Welche Auswirkungen haben Einzelgänger auf das Unternehmen? Welche Parallelen finden wir in der Natur? Welche Modelle für Leistung, Kooperation und Zielbewusstsein bietet das Tierreich und welche Strategien kann ein Mitarbeiter konstruktiv und zielorientiert einsetzen?

Verhaltensweisen und Sozialstrukturen werden bei Beobachtungen im Tierfreigelände des Nationalparks Bayerischer Wald ermittelt und auf Unternehmen übertragen. Besondere Beachtung finden hierbei die Themen Führung und Zusammenarbeit sowie die Erfolgsfaktoren des Wolfsrudels. Gemeinsamkeiten und Unterschiede werden erarbeitet.

### Inhalte:

- Wolf und Luchs stellvertretend für Teamplayer und Einzelkämpfer
- Übertragung von Verhaltensweisen und Sozialstrukturen der Tierwelt auf Unternehmen
- Erarbeiten von Gemeinsamkeiten und Unterschieden
- Bewusstwerden eigener Stärken und Kompetenzen
- Stellenwert von Leistung, Kooperation und Erfolg
- Planung und Zusammenarbeit in schwierigen Situationen

FZ-147

## Leadership-Modelle für das Unternehmen von morgen

Zielgruppe:  
Führungskräfte

Trainer:  
Martin Gerlach,  
Systemischer Coach,  
FK-Trainer und Berater

Termin/Ort:  
08. Februar,  
Region Landsberg a. Lech  
21. Oktober,  
Region München

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 390,-

Information und Beratung:  
Daniela Starker  
0821 56756-17  
starker.daniela@bbw.de

„Die einzigen Dinge, die sich in einer Organisation von selbst entwickeln, sind Unordnung, Konflikte und Fehlleistungen.“ (Peter Drucker)

Wer soll dem entgegenwirken, wenn nicht die Führungskräfte?  
Überall geht es letztlich darum, immer schneller und besser zu werden und das meist mit den gleichen, manchmal sogar mit weniger Ressourcen.

Brauchen diese Herausforderungen von heute und morgen neue Führungsmodelle? Investieren Sie einen Tag, um Ihr Führungsinstrumentarium zu überdenken, neue Impulse zu bekommen und sich mit Kollegen aus anderen Unternehmen auszutauschen.

### Inhalte:

- Schnee von gestern?  
Führungsgrundsätze von Marc Aurel bis Niccolo Machiavelli
- Single Leadership – funktioniert das noch?
- Leading-Tandem – sind Leitungspositionen teilbar?
- Laterales Führen – Führen ohne Macht, z. B. in der Matrixorganisation
- Fraktales Führen – Kontrolle ist gut, Vertrauen ist besser
- Führen von Führungskräften
- Alles Team oder was?  
Wie man echte Teams, Crews und Hochleistungsteams „installiert“
- Motivation – aber bitte ohne „Chaka-Chaka“
- Personal- und Organisationsentwicklung als Führungsinstrument
- Die Führungskraft als Kulturschaffende
- Persönlichkeitsorientierte Führung
- Führung von Unten

# Fortschritt und Perspektive

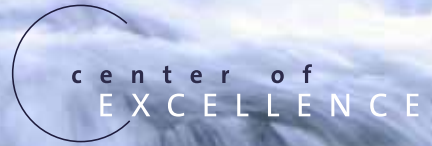
„Management = die Schöpferischste aller Künste.

Es ist die Kunst, Talente richtig einzusetzen.“ Robert McNamara, 1. Präsident der Ford Motor Company

Die Mitarbeiter sind die Leistungsgrundlage der Unternehmen. Ihre Potenziale gilt es zu fördern, zu vermehren und zu erhalten. Menschen technokratisch zu verplanen und einzusetzen, ist kein erfolgversprechender Ansatz für die Zukunft. Vielmehr muss Personalmanagement einen Rahmen für Mitarbeiter schaffen, innerhalb dessen sie sich und ihre Fähigkeiten entfalten und regenerieren können, um so zur Veränderung und Verbesserung des gesamten Unternehmens beizutragen.

Motivation, Anreizsysteme und Zielvereinbarungen spielen hier eine wichtige Rolle, auch die Identifikation von Problemfeldern und der Umgang mit ihnen ist notwendig, um Potenziale zu erhalten. Personalmanager müssen die aktuellen gesetzlichen Bestimmungen berücksichtigen, die einem konstanten Veränderungsprozess unterliegen.

Mit Personalmanagement steigern Unternehmen maßgeblich ihre Wertschöpfung und entwickeln neue Lösungen, um dauerhaft innovativ zu bleiben.



Die Strömungsgeschwindigkeit eines Baches wird durch unterschiedliche Gegebenheiten beeinflusst. In Gebirgsbächen herrscht wegen des größeren Gefälles eine besonders schnelle Strömung. Das begünstigt den Sauerstoffgehalt des Wassers und fördert so die im Bach lebenden Organismen. <sup>(4)</sup>



- 37 Effizienzsteigerung in der Personalabteilung
- 37 Basiswissen Personal I
- 38 Basiswissen Personal II
- 39 Trennungsgespräche führen –  
Mitarbeiter „verabschieden“
- 40 Arbeitszeugnisse professionell erstellen
- 40 Betriebsratswahl 2010 –  
worauf muss der Arbeitgeber achten?
- 41 Richtiger Umgang mit dem Betriebsrat  
aus arbeitsrechtlicher Sicht
- 41 Aktuelle Entwicklungen im Arbeitsrecht
- 42 Arbeitsrecht für Führungskräfte und Meister
- 42 Beendigung von Arbeitsverhältnissen
- 43 Low Performer
- 43 Moderne flexible Arbeitszeitsysteme
- 44 Dynamische leistungsorientierte Entgeltgestaltung

SPEZIAL

- 45 MBTI: Ein Instrument für die  
Personal- und Organisationsentwicklung

HR - 148

Effizienzsteigerung in der Personalabteilung **NEU**

Zielgruppe:  
Geschäftsführer  
und Personalleiter

Ziel des Seminars ist, den Teilnehmern Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung  
und Kostenreduzierung in der Personalabteilung aufzuzeigen und erste konkrete  
Umsetzungsmöglichkeiten zu erarbeiten.

Trainer:  
Andrea Ritter,  
externe Personalleiterin  
und zertifizierte Trainerin

**Inhalte:**

- Erörterung der Frage „Welchen Wert hat Ihre Personalabteilung?“
- Messbarkeit der Personalarbeit?
- Kostenkontrolle und Kostenoptimierung, Prozessoptimierung/Personalplanung
- Fachkräftemangel: Auswirkungen für die Personalabteilungen?
- Effizienz der Personalbeschaffung
- Personalbeschaffungskosten senken durch Mitarbeiterbindung
- Effizienz durch Optimierung von Steuer- und SV-Abgaben
- 20 Maßnahmen zur Personalkostenreduzierung
- Personalkostenreduzierung während der Rezession
- PersonalmanagementCheck
- Erarbeitung erster Umsetzungsmöglichkeiten

Termin/Ort:  
19. Mai, Augsburg  
13. Oktober, München

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 390,-

Information und Beratung:  
Elke Wailand  
089 44108-430  
wailand.elke@bbw.de

HR - 149

Basiswissen Personal I **NEU**

Zielgruppe:  
Geschäftsführer  
und Personalleiter

Die Personalarbeit und -verwaltung wird zunehmend komplexer. Daneben  
haben sich die Anforderungen und die Schwerpunkte einer modernen  
Personalarbeit in den letzten Jahren grundlegend geändert.

Trainer:  
Andrea Ritter,  
externe Personalleiterin  
und zertifizierte Trainerin

Ziel des Seminars ist, den Teilnehmern einen Überblick über die Grundlagen  
moderner Personalarbeit zu vermitteln und somit eine fachgerechte Entlastung  
sowie Unterstützung der Geschäftsführung zu ermöglichen.

Termin/Ort:  
10. März, Augsburg  
06. Oktober, Ingolstadt

**Inhalte:**

- Grundlagen der Personalarbeit
- Aufgaben der Personalabteilung
- Ziele der Personalwirtschaft
- Organisation des Personalwesens
- Personalverwaltung
- Korrekte Führung der Personalakten
- Aufbewahrungsfristen
- Urlaub
- Mehrarbeit/Überstunden
- Vergütung effektiv gestalten
- Vergütungsmodelle (fester Arbeitslohn, variable Zulagen, Einmalzahlungen,  
leistungs- und erfolgsabhängige Vergütung)
- Abgabenrechtliche Beurteilung von Zulagen und Zuschlägen
- Sozialwesen
- Möglichkeiten betrieblicher Altersversorgung
- Mutterschutz/Elternzeit/Elterngeld
- Besonderheiten schwerbehinderter Mitarbeiter
- Arbeitgeberdarlehen

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 390,-

Information und Beratung:  
Elke Wailand  
089 44108-430  
wailand.elke@bbw.de

HR - 150

## Basiswissen Personal II

NEU

Zielgruppe:  
Einsteiger, Wiedereinsteiger  
und Mitarbeiter aus dem  
Personalbereich

Trainer:  
Andrea Ritter,  
externe Personalleiterin und  
zertifizierte Trainerin

Termin/Ort:  
14. April, Augsburg  
10. November, Ingolstadt

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 390,-

Information und Beratung:  
Elke Wailand  
089 44108-430  
wailand.elke@bbw.de

Zum Ausbau ihrer Kenntnisse in der Personalarbeit und -verwaltung setzen sich die Teilnehmer mit komplexeren Aufgaben auseinander wie der Optimierung von Personalkosten, der Personalplanung und -beschaffung sowie den Personalanpassungsmöglichkeiten.

Ziel des Seminars ist, die Teilnehmer so zu qualifizieren, dass sie die Geschäftsführung von den täglichen personellen Problemstellungen nutzenorientiert entlasten können.

### Inhalte:

- Personalkosten optimieren
  - Erwartungen der Geschäftsleitung
  - Lohnnebenkosten analysieren
  - Einsparpotenziale nutzen
- Personalplanung
  - Qualitative und quantitative Personalplanung
- Personalbeschaffung/Bewerbungsmanagement
  - Fachkräftemangel und die Auswirkungen auf die Personalabteilungen
  - Geeignete Beschaffungswege: Stellenbörse oder Printanzeige
  - Anforderungsprofile erstellen
  - Personalauswahl
  - Vorstellungsgespräche vorbereiten und führen
  - Mitarbeiterbindung
  - Bedeutung des AGG für die Personalbeschaffung
- Überblick über Personalanpassungsmöglichkeiten
  - Altersteilzeit
  - Flexible Arbeitszeiten
  - Aufhebungsverträge
  - Kündigungen

## Trennungsgespräche führen – Mitarbeiter „verabschieden“

NEU

Zielgruppe:  
Führungskräfte und Mitarbeiter  
aus der Personalabteilung

Trainer:  
Florian Gold,  
ehemaliger Personalleiter  
und systemischer Coach

Termin/Ort:  
19. April, Augsburg  
13. September, Nürnberg

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 390,-

Information und Beratung:  
Elke Wailand  
089 44108-430  
wailand.elke@bbw.de

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten nimmt die Zahl der Kündigungen zu. Wie Kündigungsprozesse jedoch verlaufen, hat enormen Einfluss auf ein Unternehmen. Mitarbeiter beobachten sehr intensiv, wie Trennungen im Unternehmen erfolgen, wird „entledigt“ oder werden Mitarbeiter „verabschiedet“.

Trennungen bedeuten für Mitarbeiter den Verlust vielfältiger Verknüpfungen mit dem Unternehmen: sie erhalten kein Gehalt mehr, können ihre beruflichen Fähigkeiten nicht mehr einsetzen und die sozialen und kommunikativen Bindungen innerhalb des Unternehmens sind ebenfalls durchtrennt.

In Trennungsprozessen rücken kommunikative Fähigkeiten in den Vordergrund. Und somit ist das Trennungsgespräch das entscheidende Kriterium des gesamten Trennungsprozesses und spiegelt die Qualität der Kommunikationspolitik in diesem Prozess wider. Jede Aussage, im schlimmsten Fall Wortkosmetik, Überredungsstrategien oder Manipulationsversuche, wirkt sich unmittelbar auf den weiteren Verlauf aus.

### Inhalte:

- Die Grundlagen der Kommunikation
- Wahrnehmungstest
- Ebenen der Kommunikation
- Sprache und Wirkung
- Die vier Seiten einer Nachricht
- Das Trennungsgespräch – Einführung
- Offene Fragen vor dem Gespräch
- Geeignete und ungeeignete Formulierungen
- Inhalte des Trennungsgesprächs
- Gesprächsführung unter schwierigen Bedingungen
- Phasen des Trennungsgesprächs
- Auf den Punkt gebracht – Die Gesprächseröffnung
- Warum Sie? Begründung für die Trennung
- Einwandbehandlung und Argumentation bei drohenden Konflikten
- Den Mitarbeiter aus dem Gespräch entlassen – die Beendigung
- Tages-Clearing
- Mein „Vertrag“

HR - 152

## Arbeitszeugnisse professionell erstellen

NEU

Die rechtssichere Gestaltung

Zielgruppe:  
Verantwortliche und Mitarbeiter  
aus dem Personalmanagement,  
Vorgesetzte und Ausbilder

Trainer:  
Florian Gold,  
ehemaliger Personalleiter  
und systemischer Coach

Termin/Ort:  
15. März, Augsburg  
04. Oktober, Nürnberg

Dauer:  
1/2 Tag

Preis:  
EUR 220,-

Information und Beratung:  
Mario Streit  
0821 56756-15  
streit.mario@bbw.de

Die Erstellung von Zeugnissen bei Austritten ist aufgrund der Verpflichtung zur Wahrheit und der Verpflichtung zur wohlwollenden Beurteilung häufig schwierig und aufwändig. Doch die rechtssichere und professionelle Gestaltung der Arbeitszeugnisse ist für die Personalarbeit unerlässlich – sowohl aus arbeitsrechtlicher Sicht als auch aus Gründen des Unternehmensimages.

Lernen Sie in dem Seminar anhand zahlreicher Praxisbeispiele, wie Sie Arbeitszeugnisse effizient und ohne Stolperfallen nach den neuesten Standards erstellen können.

### Inhalte:

- Anspruch des Arbeitnehmers auf ein Zeugnis
- Die Gebote des Zeugnisrechts
- Fristen bei der Erstellung von Arbeitszeugnissen
- Die verschiedenen Zeugnisarten
- Formale Anforderungen an das Arbeitszeugnis
- Inhaltliche Anforderungen an das Arbeitszeugnis
- Formulierungen von über- und unterdurchschnittlichen Beurteilungen
- Widerruf, Haftung, Schadensersatz
- Typische Fehler bei der Erstellung von Arbeitszeugnissen aus der Praxis
- Best Practice Beispiele

HR - 153

## Betriebsratswahl 2010 – worauf muss der Arbeitgeber achten?

Zielgruppe:  
Geschäftsführer, Personalleiter,  
Personalreferenten und andere  
Mitarbeiter der Personalabteilung

Trainer:  
Hans Malkmus,  
Vors. Arbeitsrichter

Termin/Ort:  
22. Januar, Nürnberg  
19. März, Ingolstadt

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 390,-

Information und Beratung:  
Rainer Theile  
0911 946295-11  
theile.rainer@bbw.de

2010 werden in den mitbestimmten Betrieben die Belegschaftsvertretungen neu gewählt. Die Kosten der Betriebsratswahl trägt der Arbeitgeber. Schon allein deshalb besteht ein erhebliches Interesse daran, dass die komplizierten Wahlvorschriften eingehalten werden und es zu keinen Nachwahlen kommt. Überdies ist der Arbeitgeber nach dem BetrVG gehalten, den Wahlvorstand zu unterstützen.

Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie den Wahlvorständen bei der Vorbereitung und Durchführung der Wahl professionell zur Seite stehen können. Eine rechtssichere Wahl bedeutet einen wesentlichen Beitrag zur vertrauensvollen Zusammenarbeit.

Das Wahlverfahren wird an praktischen Beispielen lebensnah und anschaulich dargestellt.

### Inhalte:

- Vorbereitung der Wahl
- Wahlvorstand
- Wählerliste, Wahlausschreiben, Vorschlagslisten
- Durchführung der Wahl
- Nach der Wahl
- Risiken einer fehlerhaften Wahl
- Neueste BAG-Rechtsprechung zur Betriebsratswahl und zum Betriebsverfassungsrecht

Preise zzgl. EUR 40,- bis 50,- Tagungspauschale pro Tag

HR - 154

## Richtiger Umgang mit dem Betriebsrat aus arbeitsrechtlicher Sicht

NEU

Zielgruppe:  
Führungskräfte mit  
neuem BR-Gremium  
Trainer:  
Prof. Dr. Frank Maschmann  
Termin/Ort:  
19. April, Nürnberg  
21. Juni, München  
Dauer:  
1 Tag  
Preis:  
EUR 390,-  
Information und Beratung:  
Rainer Theile  
0911 946295-11  
theile.rainer@bbw.de

2010 sind Betriebsratswahlen – informieren Sie sich bereits im Vorfeld, damit Sie die Zusammenarbeit mit dem neu gewählten Gremium gut vorbereitet beginnen und die richtigen Weichenstellungen treffen können.

Der Betriebsrat ist das zentrale Vertretungsorgan der Mitarbeiter im Betrieb. Integrität, Glaubwürdigkeit und eine vertrauensvolle Zusammenarbeit sind die unverzichtbare Grundlage für einen gemeinsam erstrebten Unternehmenserfolg. Der professionelle Umgang mit dem Betriebsrat ist eine wichtige Managementaufgabe, zu der es keine Alternative gibt.

Streit sollte bereits im Vorfeld begegnet werden. Wo sich Auseinandersetzungen mit dem Betriebsrat nicht vermeiden lassen, sollten die Konflikte weder von der Einigungsstelle noch den Arbeitsgerichten, sondern von den Betriebsparteien selbst gelöst werden. Das Seminar zeigt, wie man dabei zu partnerschaftlichen, sachgerechten und betriebsnahen Vereinbarungen gelangt.

**Inhalte:**

- Rechtliches und taktisches Rüstzeug für die tägliche Arbeit mit dem Betriebsrat
- Einschätzung von Konfliktfeldern
- Informationspflichten
- Mitbestimmungsrechte
- Betriebsvereinbarungen, Regelungsabreden, Einigungsstelle

HR - 155

## Aktuelle Entwicklungen im Arbeitsrecht

Zielgruppe:  
Geschäftsführer, Personalleiter,  
-referenten, Betriebsleiter und  
-assistenten  
Trainer:  
Hans Malkmus ,  
Vors. Arbeitsrichter  
FRÜHJAHR  
Termin/Ort:  
23. April, Nürnberg  
07. Mai, München  
11. Mai, Aschaffenburg  
15. Juli, Würzburg  
HERBST  
Termin/Ort:  
25. August, Langlau  
10. November, Aschaffenburg  
01. Dezember, München  
08. Dezember, Nürnberg  
Dauer:  
1 Tag  
Preis:  
EUR 390,-  
Information und Beratung:  
Rainer Theile  
0911 946295-11  
theile.rainer@bbw.de

In der betrieblichen Praxis ist es unerlässlich, die neuesten arbeitsrechtlichen Entwicklungen in die Personalarbeit zu integrieren.

Anpassungsbedarf entsteht durch die zahlreichen Entscheidungen zur Überprüfung von Vertragsklauseln im Hinblick auf die gesetzlichen AGB-Regelungen, aber auch durch angekündigte und vollzogene Rechtsprechungsänderungen durch das BAG sowie das Inkrafttreten des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes.

In der Veranstaltung bringen Sie Ihr arbeitsrechtliches Wissen auf den neuesten Stand. Die Schwerpunktsetzung erfolgt nach den Wünschen der Teilnehmer.

**Inhalte:**

- Gestaltung von Arbeitsbedingungen
- Aktuelle Entwicklungen im Betriebsverfassungs- und Tarifvertragsrecht
- Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz
- Neueste Rechtsprechung zum Kündigungsrecht

HR - 156

Zielgruppe:  
Führungskräfte, Abteilungsleiter,  
Meister, Gruppenleiter, Personal-  
disponenten

Trainer:  
Hans Malkmus,  
Vors. Arbeitsrichter

Termin/Ort:  
19. April, Aschaffenburg  
28. Juni, Nürnberg  
03. Dezember, Augsburg

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 390,-

Information und Beratung:  
Mira Bernhart  
09721 1724-43  
bernhart.mira@sw.bbw.de

## Arbeitsrecht für Führungskräfte und Meister

Kenntnisse über wesentliche Bestimmungen des Arbeitsrechts gehören zum Fachwissen einer Führungskraft. Arbeitsrechtliche Konflikte kosten die Unternehmen in aller Regel nicht nur viel Zeit, sondern auch viel Geld. Konflikte können vermieden werden, wenn das Verhalten und Handeln von Führungskräften auch von arbeitsrechtlichen Aspekten mitbestimmt ist.

Das vorliegende Seminar soll Ihnen helfen, die Rechte und Pflichten von Arbeitgebern, Arbeitnehmern und Arbeitnehmervertretungen zutreffender zu beurteilen und im Konfliktfall sachgerechte Lösungen zu finden.

### Inhalte:

- Umfang und Ausübung des Weisungsrechts
- Bedeutung von Betriebsvereinbarungen und Tarifverträgen
- Unterbindung von Pflichtverletzungen der Mitarbeiter
- Richtige Vorbereitung und Ausspruch von Abmahnungen
- Umgang mit alkoholisierten Arbeitnehmern
- Krankheit im Arbeitsverhältnis
- Einsatz schwerbehinderter, leistungsschwacher und -geminderter Arbeitnehmer
- Anordnung von Überstunden
- Anwendung flexibler Arbeitszeitmodelle
- Verantwortung des Vorgesetzten für Arbeitssicherheit, Haftung
- Betriebsbedingter Personalabbau, Auswahl der zu entlassenden Arbeitnehmer
- Beachtung der Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechte des Betriebsrats

HR - 157

Zielgruppe:  
Geschäftsführer,  
Personalleiter, -referenten

Trainer:  
Hans Malkmus  
Vors. Arbeitsrichter

Termin/Ort:  
05. Februar, Nürnberg  
16. April, München  
18. Juni, Beilngries

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 390,-

Information und Beratung:  
Rainer Theile  
0911 946295-11  
theile.rainer@bbw.de

## Beendigung von Arbeitsverhältnissen

Die rechtssichere Gestaltung der Beendigung von Arbeitsverhältnissen ist für die Personalarbeit unerlässlich.

### Inhalte:

- Befristung von Arbeitsverträgen
- Ausspruch ordentlicher, fristgerechter Kündigungen
- Verhaltensbedingte Kündigungsgründe
- Personenbedingte Kündigungsgründe
- Betriebsbedingte Kündigungsgründe
- Richtige Vorbereitung einer Kündigung / Dokumentationserfordernis
- Besonderer Kündigungsschutz bestimmter Arbeitnehmergruppen
- Außerordentliche Kündigung ordentlich unkündbarer Arbeitnehmer
- Formalien einer Kündigung
- Kündigung und AGG
- Beteiligung des Betriebsrats
- Durchführung eines Kündigungsschutzprozesses
- Beantwortung von individuellen Fragen der Teilnehmer

HR - 158

## Low Performer

Zielgruppe:  
Personalleiter und Personal-  
referenten, Betriebsleiter und  
-assistenten, Geschäftsführer

Trainer:  
Prof. Dr. Frank Maschmann

Termin/Ort:  
15. März, Nürnberg  
18. Oktober, München

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 390,-

Information und Beratung:  
Rainer Theile  
0911 946295-11  
theile.rainer@bbw.de

Schlecht- und Minderleister, neudeutsch: „Low Performer“, geraten zunehmend in den Fokus von Personalverantwortlichen, weil die Arbeit immer anspruchsvoller wird und Mitarbeiter mehr und mehr an ihren Ergebnissen und ihrem Einsatz gemessen werden. Ist eine 100%ige Arbeitsleistung oder eine entsprechende Weiterqualifizierung nicht möglich, bleibt als letztes Mittel die Kündigung, bei der die Begründung „Low Performer“ nicht ausreicht. Diese bedarf zusätzlicher Gründe und Dokumentationen.

Fordern und Fördern lautet die Devise, erst danach kommt die Trennung. Was ist hierbei aus arbeitsrechtlicher Sicht zu beachten?

**Inhalte:**

- Leistungsmängel, Eignungsmängel: Formen, Ursachen, Darstellung
- Schuldet der Mitarbeiter eine „Gutleistung“ oder reicht es bereits, sich anzustrengen?
- Fehlbeurteilung in der Vergangenheit: Minderleister ist laut Personalakte „Bestleister“
- Richtige Kommunikation: Mitarbeitergespräch, Abmahnung, Korrekturvereinbarung
- Pflicht zur Weiterbildung? Wann? Auf wessen Kosten? Mitbestimmung?
- Gehaltskürzung wegen Leistungsmängeln?
- Aktuelle Rechtsprechung zur Kündigung von Minder- und Schlechtleistern
- Low Performer bei betriebsbedingter Kündigung

HR - 159

## Moderne flexible Arbeitszeitsysteme

Zielgruppe:  
Werkleiter, HR-Manager und HR-  
Referenten, Führungskräfte

Trainer:  
Hermann A. Moderegger,  
Arbeitszeit- und Entgeltberater

Termin/Ort:  
16. März, München  
15. Oktober, München

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 390,-

Information und Beratung:  
Rainer Theile  
0911 946295-11  
theile.rainer@bbw.de

Arbeitszeitmanagement ist vor allem Kapazitäts- und Kostenmanagement. Flexible Arbeitszeitkonten werden zum Ausgleich von Auftrags- oder Saisonschwankungen und zur Beschäftigungssicherung eingesetzt. Das Direktionsrecht des Arbeitgebers für Frei- oder Zusatzschichten stabilisiert die Arbeitskosten.

Schichtarbeitsmodelle kombiniert mit Zeitkonten ermöglichen den Ausgleich von Personalunter- oder -überdeckung. Sie erhalten einen umfassenden Überblick über die aktuellen praktischen und rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten flexibler Arbeitszeiten mit Praxisbeispielen zu typischen Umsetzungsalternativen. Außerdem erfahren Sie mehr über die Beeinflussung von Arbeitskosten durch Arbeitszeitverlängerung.

**Inhalte:**

- Grundlagen des Arbeitszeitrechts (ArbZG)
- Typische Arbeitszeitkonten
- Methoden der Zeiterfassung
- Besonderheiten bei der Gestaltung von Schichtarbeitszeitsystemen
- Betriebliche Beispiele
- Beschäftigungssicherung durch flexible Arbeitszeit

HR - 160

## Dynamische leistungsorientierte Entgeltgestaltung

Zielgruppe:  
Führungskräfte mit  
Personalverantwortung

Trainer:  
Hermann A. Moderegger,  
Arbeitszeit- und Entgeltberater

Termin/Ort:  
29. Juni, Ingolstadt

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 390,-

Information und Beratung:  
Mario Streit  
0821 56756-15  
streit.mario@bbw.de

Viele Unternehmen, ob tarifgebunden oder tariffrei, stellen derzeit ihr Entgeltssystem auf den Prüfstand. Auf der Grundlage eines einheitlichen Entgeltsystems für alle (Ersatz von Lohn oder Gehalt durch Entgelt) erfolgt eine zeitgemäße Neubewertung der Stellen. Das Ziel ist, einen Anreiz durch einen höheren leistungs- und erfolgsorientierten variablen Anteil zu schaffen. Die dadurch erhöhte Produktivität fördert die Konkurrenzfähigkeit und dient der Standortsicherung.

Sie erhalten einen kompakten Überblick über den Methodenbaukasten moderner Entgeltsysteme und über relevante arbeitsrechtliche Aspekte.

### Inhalte:

#### Anforderungsbezogenes Entgelt

- Typische Entgeltgruppendefinition 05
- Unterscheidung zwischen Person und Stelle

#### Leistungsbezogenes Entgelt

- Präferenz für Zielvereinbarungen
- Gestaltungsmöglichkeiten zielbasierter Entgeltsysteme
- Weitere Entgeltformen (z.B. Prämie, Bonus, Tantieme, Provision) 06
- Nutzen und Risiken einer verhaltensorientierten Leistungsbeurteilung

#### Erfolgsbezogenes Entgelt

- Abgrenzung Erfolg und Leistung
- Erfolgskomponente als Flexibilisierungsinstrument

#### Teamorientiertes Entgelt

- Verteilung der variablen Komponente auf die Team-Mitglieder

#### Entgelt und Motivation

- Was motiviert wirklich?

HR - 161

# MBTI: Ein Instrument für die Personal- und Organisationsentwicklung

Der eigenen Führungs- und Teampersonality auf der Spur

Zielgruppe:  
Führungskräfte  
mit Personalverantwortung

Trainer:  
Henric Seeboth,  
Coach und Managementberater

Termin/Ort:  
04./05. März, Augsburg

Dauer:  
2 Tage

Preis:  
EUR 720,-

Information und Beratung:  
Volker Falch  
0821 56756-10  
falch.volker@bbw.de

Mitarbeiter und Führungskräfte, die sich mit dem MBTI® (Myers-Briggs-Typenindikator) auseinandersetzen, finden Antworten auf Fragen wie ...

- Wie kann ich andere besser einschätzen und verstehen?
- Wie kann ich mit anderen Persönlichkeitsstrukturen noch besser zusammenarbeiten?
- Wie nehme ich mich selbst wahr, wie sehen mich andere?
- Wo sind meine ganz persönlichen Führungs-/Teamstärken? Wie kann ich diese noch effektiver als bisher einsetzen?
- Wo sind meine möglichen Entwicklungsfelder? Wann könnten meine Stärken zu Schwächen werden?
- Wo sind meine persönlichen Grenzen? Wo brauche ich die Unterstützung anderer?

**Inhalte:**

Jeder Teilnehmer des Workshops wird umfassend mit seiner Typenbeschreibung vertraut gemacht. Dabei kann nur jeder selbst entscheiden, ob und inwieweit die Ergebnisse der Analyse zutreffen.

Mit Hilfe von Praxissimulationen und Übungen werden die Auswirkungen des Persönlichkeitsprofils, die „Muster“ zu den Themenbereichen Führungs- und Teamverhalten, Kommunikation und Konfliktverhalten verdeutlicht und die abzuleitenden Erkenntniswerte verständlich gemacht.

Es können sofort praktische Konsequenzen für das tägliche Führungsgeschäft gezogen werden, individuell oder im Team.

# Weiterentwicklung als Chance

„Die Zeit verwandelt uns nicht, sie entfaltet uns nur.“ Max Frisch

Was beim Baum die DNA ist, sind bei uns Gene, Erziehung, Erfahrung und Bildung. Die Entwicklung unserer Fähigkeiten und Kernkompetenzen hängt von den Umständen ab, in denen wir uns befinden, und die können wir – anders als der Baum – selbst beeinflussen.

Hochqualifiziert zu sein erfordert den Willen zu lebenslangem Lernen auf vielen Gebieten. Expertenwissen zielgerichtet anwenden zu können setzt Verantwortungsbewusstsein, problemlösendes Denken, Kreativität, Kommunikationsfähigkeit und Selbständigkeit voraus.

Mitarbeiter sollen befähigt werden, professionell und eigenverantwortlich an der Gestaltung ihrer Arbeitswelt und ihrer sozialen Umgebung mitzuwirken. Dazu gehören Techniken zur persönlichen Arbeits- und Selbstorganisation ebenso wie die Reflexion, Entwicklung und Veränderung innerer Einstellung.



Wie bei allen Pflanzen unterliegen der Stoffwechsel und das Wachstum auch bei Bäumen unterschiedlichen Einflussfaktoren. Sie sind in der Lage, sich an sich ändernde Wuchsbedingungen anzupassen. <sup>(5)</sup>



- 49 Rhetorik und Präsentation
- 49 Besprechungsmoderation
- 50 Entwicklungsorientiertes Konfliktmanagement
- 50 Forderungsmanagement
- 51 Erfolgreich Telefonieren
- 52 Selbstmanagement und Stresssouveränität
- 53 Wissenstrends und ihre Bedeutung im Unternehmen

ENTWICKLUNGSLINIE  
VERHANDELN

NEU

Verhandeln nach Drehbuch

- 54 Modul I: Die sieben Phasen einer Verhandlung /  
Der persönliche Verhandlungsstil
- 55 Modul II: Verhandeln im Team /  
Erfolgreich argumentieren und abschließen
- 55 Modul III: Erfolgreich verhandeln  
im internationalen Umfeld

ENTWICKLUNGSLINIE  
PROFESSIONELLES  
OFFICEMANAGEMENT

NEU

Professionelle Management-Assistenz

- 56 Modul I: Projekt-, Zeit- und Selbstmanagement
- 57 Modul II: Kommunikations- und Konfliktmanagement
- 57 Modul III: Betriebswirtschaft und Präsentationstechniken

VON DER NATUR LERNEN

- 58 Die Mär vom Bär – Zeitmanagement für Führungskräfte

SPEZIAL

- 59 Coaching – Potenziale erkennen und nutzen
- 59 Vertrieb – Authentizität als Erfolgsfaktor

**PK-162**

## Rhetorik und Präsentation

Sicher und wirkungsvoll auftreten, sprechen und überzeugen

Zielgruppe:  
Personen, die vor Gruppen  
reden und präsentieren  
Trainer:  
Dr. Robert Baur, FK-Trainer  
Termin/Ort:  
06./07. Mai,  
Augsburg  
30. September/  
01. Oktober,  
Ingolstadt  
Dauer:  
2 Tage  
Preis:  
EUR 760,-  
Information und Beratung:  
Daniela Starker  
0821 56756-17  
starker.daniela@bbw.de

Viele Mitarbeiter und Führungskräfte stehen immer wieder vor der Aufgabe, vor Gruppen reden, präsentieren und überzeugen zu müssen. Neben dem Gesagten wirkt dabei auch immer die Art und Weise wie wir etwas „überbringen“, der Aufbau einer Präsentation, Körpersprache, rhetorische Mittel, kurz – unsere Wirkung als Redner.

Im Alltag haben die meisten nicht genug Zeit und Gelegenheit, die eigene Rhetorik zu verbessern oder sich über die eigene Wirkung eine ehrliche Rückmeldung einzuholen.

Im Seminar nehmen wir uns hierfür Zeit mit psychologischen Hintergrundinformationen, Tipps und praktischen Übungen.

**Inhalte:**

- Nervosität und Lampenfieber – wie kann ich damit umgehen?
- Wie baue ich eine Präsentation auf?
- Wie erstelle ich schnell eine Gliederung?
- Wie wirke ich? Was sind meine Stärken – woran muss ich noch arbeiten?
- Wie mache ich meine Präsentation lebendiger?
- Glaubwürdigkeit und Zugänglichkeit – zwei Erfolgsfaktoren für starke Redner
- Einstieg und Schluss – öfter mal was Neues
- Beamer und PowerPoint sinnvoll einsetzen
- Wie gehe ich mit Zwischenfragen und Einwänden um?

**PK-163**

## Besprechungsmoderation

Ziel- und ergebnisorientiert Besprechungen leiten

Zielgruppe:  
Führungskräfte und Mitarbeiter,  
die Besprechungen moderieren  
Trainer:  
Ernst Niebler,  
System. Berater und FK-Trainer  
Termin/Ort:  
26. April, Bad Wörishofen  
15. November, Region Nürnberg  
Dauer:  
1 Tag  
Preis:  
EUR 390,-  
Information und Beratung:  
Mario Streit  
0821 56756-15  
streit.mario@bbw.de

Besprechungen, Workshops und Teammeetings nehmen großen zeitlichen Raum im Alltagsgeschäft ein. Oft sind die Ergebnisse, gemessen am Aufwand, sehr gering. Die Gründe dafür sind vielfältig: Mangelnde Vorbereitung, wenig strukturierte Durchführung, keine zielorientierte Führung oder übertriebene Selbstdarstellung einzelner Teilnehmerinnen und Teilnehmer.

Genau hier setzt die Methode der Moderation an. Sie gibt Ihnen Werkzeuge an die Hand, mit denen Sie Besprechungen ziel- und ergebnisorientiert steuern können.

**Inhalte:**

- Was ist eine moderierte Besprechung?
- Wie entwickle ich ein Moderationsdesign?
- Welche Rolle nehme ich als Moderator ein?
- Mit welchen Methoden kann ich arbeiten?
- Wie gehe ich produktiv mit Einwänden um?
- Wie behandle ich Killerphrasen?
- Wie lenke ich zielführend Besprechungen und Meetings?

PK-164

## Entwicklungsorientiertes Konfliktmanagement

Kompetenz im Umgang mit Konflikten als Qualitätsmerkmal für Führungskräfte und Teams

Zielgruppe:  
Führungskräfte

Trainer:  
Lars Hofmann, Mediator

Termin/Ort:  
11./12. März, Bamberg  
14./15. Oktober, Beilngries

Dauer:  
2 Tage

Preis:  
EUR 720,-

Information und Beratung:  
Ute Endres  
0951 93224-36  
endres.ute@ba.bbw.de

Konflikte sind normal und beinhalten die Chance zur produktiven Weiterentwicklung – lediglich die Austragung von Konflikten kann destruktiv sein.

Konflikte entstehen überall dort, wo Menschen mit unterschiedlichen Interessen und Vorstellungen miteinander in Kontakt treten. Sie sind ein Zeichen dafür, dass etwas verändert werden will und geben den am Konflikt Beteiligten die Möglichkeit, sich weiter zu entwickeln.

Die Vermittlung in Konflikten gibt den Beteiligten die Möglichkeit, ihre Sichtweisen darzulegen, die Meinung des Anderen zu verstehen und gemeinsam akzeptierte Lösungen zu entwickeln. Zudem werden Impulskräfte für neue Entwicklungen frei. Dadurch werden Zeit, Nerven und Kosten sparende Wege der Konfliktaustragung eröffnet.

### Inhalte:

In Arbeitsteams oder Organisationen trägt Mediation oder Konfliktmanagement konstruktiv zur Veränderung der Kommunikation, der Zusammenarbeit und damit der Betriebs- und Teamkultur bei. Der sichere Umgang mit Konflikten erweitert die Leitungs- und Teamkompetenz.

In einem zweitägigen Seminar erarbeiten wir ein Konfliktmanagement-System mit folgenden Schwerpunkten:

- Konfliktanalyse und Eskalationsstufen im Konflikt
- Das Verhältnis von Macht, Regeln und Vermittlung
- Konfliktvermeidende Kommunikation
- Gestalten von „Win-Win-Lösungen“
- Konstruktive Methoden

PK-165

## Forderungsmanagement

NEU

Der Anruf vor dem Rechtsweg

Zielgruppe:  
Mitarbeiter, die mit dem Thema Forderungsmanagement konfrontiert sind

Trainerin:  
Charlotte Fröbler,  
Kommunikationstrainerin

Termin/Ort:  
17. Juni, Region München

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 390,-

Information und Beratung:  
Daniela Starker  
0821 56756-17  
starker.daniela@bbw.de

Die persönliche Ansprache am Telefon deckt die Anonymität des Schuldners auf. Das Gespräch liefert Ihnen wichtige Informationen über die Person und die Gründe der Zahlungsrückstände. Sie klären den Schuldner über die aktuelle Situation auf, beraten mit ihm die weiteren Vorgehensweisen und vereinbaren konkrete Zahlungsmodalitäten.

Erfolgreiches Forderungsmanagement mittels Telefon beruht auf der direkten Ansprache des Kunden und einer gekonnten, ergebnisorientierten Gesprächsführung. Dabei sollten Sie typischen Einwänden routiniert begegnen, Lösungsmöglichkeiten aufzeigen und klare Vereinbarungen treffen können, um das Ziel der Zahlung zu erreichen, ohne jedoch den Kunden zu verlieren.

Das Seminar richtet seinen Fokus auf die Gesprächstechnik und nicht auf rechtliche Aspekte.

**Inhalte:**

- Der Gläubiger als Helfer und Problemlöser für den Schuldner
- Besonderheiten der Telefonkommunikation
- Psychologische Grundlagen für schwierige Telefonate
- Informationsgewinnung durch Fragetechnik
- Vereinbarung von Zahlungsmodalitäten
- Umgang mit persönlichen Anfeindungen und schwierigen Gesprächspartnern
- Was tun, wenn sich die Positionen verhärten?
- Auf typische Reaktionen, Einwände und Ausreden richtig und flexibel reagieren
- Aufzeigen von Lösungsmöglichkeiten, um Zahlungsschwierigkeiten zu überbrücken
- Nutzenargumentation
- Umgang mit Stress

PK-166

## Erfolgreich Telefonieren

NEU

Das Telefon als Visitenkarte des Unternehmens

Zielgruppe:  
Fach- und Führungskräfte  
Trainerin:  
Charlotte Frößler,  
Kommunikationstrainerin  
Termin/Ort:  
15. März, Region München  
18. November, Region Augsburg  
Dauer:  
1 Tag  
Preis:  
EUR 390,-  
Information und Beratung:  
Daniela Starker  
0821 56756-17  
starker.daniela@bbw.de

Jeder Mensch entwickelt am Telefon seinen eigenen Kommunikationsstil und seine eigenen Fähigkeiten, mit anderen Menschen zurecht zu kommen. Jede dieser Fähigkeiten beinhaltet bestimmte Chancen aber auch Gefahren. Wer hierfür einen „Blick“ entwickelt, kann auf die dialogischen Eigenarten des Einzelnen eingehen, sie im Gespräch berücksichtigen und ein Gesprächsklima schaffen, in dem sich beide Gesprächspartner wohl fühlen, auch dann, wenn es sich um schwierige Gesprächsinhalte und/oder Gesprächssituationen handelt.

Telefonieren ist mehr als nur den Hörer abzunehmen, Auskünfte zu geben oder Verbindungen herzustellen. Telefonieren bedeutet auch: Das Unternehmen zu repräsentieren, für ein gutes Image zu sorgen und perfekten Service dem Kunden gegenüber zu garantieren.

**Inhalte:**

- Besonderheiten erfolgreicher Kommunikation am Telefon
- Psychologische Grundlagen für service- und kundenorientiertes Telefonieren
- Drei Sekunden für den ersten Eindruck
- Fragetechnik, aktives Zuhören und kompetentes Argumentieren
- Hilfestellungen am Telefon verständlich und hörerorientiert erklären
- Stimme und Stimmung
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern und Gesprächssituationen
- Auf Reklamationen, Beschwerden und Kritik optimal reagieren

PK-167

## Selbstmanagement und Stresssouveränität

Angewandtes Selbstmanagement als Erfolgsfaktor  
für die persönliche Work-Life-Balance

Zielgruppe:  
Führungskräfte, Projektleiter  
und Referenten

Trainer:  
Werner Schmidt,  
Coach und FK-Trainer

Termin/Ort:  
22./23. April, Kleedorf  
07./08. Oktober, Langlau

Dauer:  
2 Tage

Preis:  
EUR 720,-

Information und Beratung:  
Rainer Theile  
0911 946295-11  
theile.rainer@bbw.de

Selbst managen – also selbst denken, entscheiden und handeln!

Selbstmanagement unterscheidet sich vom klassischen Zeitmanagement dadurch, dass sich der Einzelne nicht nur fragt: Welche Aufgaben muss ich bei meiner Arbeit erledigen? Sondern auch: Was erwarte ich mir von meinem Leben und wie bringe ich meine private und berufliche Situation unter einen Hut?

Durch eine ausgewogene Persönlichkeit entsteht eine Win-Win-Situation für das Unternehmen und den Mitarbeiter.

### Inhalte:

- Selbstmanagement: Die Grundlage erfolgreichen Lebens
- Selbstcoaching: Mein innerer „Chef“ im Umgang mit mir selbst
- Selbstverantwortung: Mein Leben – Meine Verantwortung
- Meine persönlichen Werthaltungen und „Lebensphilosophien“
- Ist wirklich alles immer so wichtig, wie es dringend erscheint?
- Was ist mir persönlich wichtig? Was sind meine wirklichen Ziele?

Persönliche Erfolgsfaktoren:

- Leistungsmotivation, Optimismus und Handlungsbereitschaft
- Meine persönliche Work-Life-Balance
- Stress-Auslöser (Stressoren) und Stress-Reaktionen
- Welche Möglichkeiten für die Stress-Bewältigung gibt es?

PK - 168

Zielgruppe:  
Fach- und Führungskräfte  
Trainer:  
Dipl. Ing Thomas Strobel  
Termin/Ort:  
20. April, Region Augsburg  
19. Oktober, Region München  
Dauer:  
1 Tag  
Preis:  
EUR 390,-  
Information und Beratung:  
Mario Streit  
0821 56756-15  
streit.mario@bbw.de

## Wissenstrends und ihre Bedeutung im Unternehmen

NEU

Genutztes Wissen ist wertvoll – es ermöglicht neue Geschäftserfolge!

Im Seminar erfahren die Teilnehmer, wie sich der Umgang mit Wissen zukünftig verändern wird. Eine passende Aufgabenteilung zwischen Mensch und Technik bildet die Grundlage, um Mitarbeiter und Unternehmen auf wissensbasierte Geschäftschancen vorzubereiten.

Die Teilnehmer lernen wichtige Trends und ihre Auswirkungen kennen. Daraus entwickeln sie mit praxisbezogenen Methoden neue Ideen für die Nutzung von Informationen, Wissen und Kompetenzen.

### Inhalte:

- Welche Veränderungen/Trends prägen den Umgang mit Wissen?
  - Daten, Informationen, Wissen im Unternehmen
- Der Mensch als Wissensträger und Kommunikator
- Innovationen: Web 2.0/3.0, Interaktive Wertschöpfung, Open Innovation, Crowdsourcing
- Erfolgreiches Wissensmanagement = Mensch + Technik
  - Wissenslandkarten, Wissensstrategien
- Fähigkeiten im Unternehmen für Geschäftserfolge einsetzen

01

Die bbw-Gruppe  
Inhouse

02

Center of Excellence  
Management

03

Center of Excellence  
Führung und  
Zusammenarbeit

04

Center of Excellence  
Personal-  
management

→ 05

Center of Excellence  
Persönliche  
Kompetenzen

06

Projekt- und  
Prozess-  
management

07

Betriebswirtschaft  
und Recht

08

Interkulturelle  
Kompetenz und  
Sprachen

09

Ausbilder und  
Auszubildende

10

Akademien

11

Fachtagungen

12

Berufsbegleitende  
Weiterbildung

13

Fachspezifisches  
Wissen

14

Weiterführende  
Informationen

## Verhandeln nach Drehbuch

Damit Ihre Interessen gewahrt bleiben

„Wenn es ein Erfolgsgeheimnis gibt, dann ist es die Fähigkeit, die Lagebeurteilung der anderen Seite genauso treffend nachvollziehen zu können wie die eigene.“ Henry Ford

In dieser Seminarreihe werden sowohl die Grundlagen erfolgreicher Verhandlungsführung vermittelt, als auch Wege aufgezeigt, wie Sie mit weiterführenden Verhandlungstechniken den Erfolg beim Kunden, Lieferanten, im eigenen Unternehmen und im internationalen Geschäft weiter steigern.

PK-169

### Verhandeln nach Drehbuch – Modul I

NEU

Die sieben Phasen einer Verhandlung/  
Der persönliche Verhandlungsstil

Zielgruppe:  
Führungskräfte  
Trainerin:  
Dr. Agnes Kunkel,  
Hochschuldozentin für  
international negotiations

Termin/Ort:  
19./20. Januar, Nürnberg  
23./24. März, München

Dauer:  
2 Tage

Preis:  
EUR 720,-

Information und Beratung  
Elke Wailand  
089 44108-430  
wailand.elke@bbw.de

Verhandeln ist eine zentrale Managementtechnik, die Führungskräfte auf allen Ebenen beherrschen müssen. Naturgemäß sind Verhandlungen Situationen voller (An)-Spannung, Überraschung und Dynamik. Während den meisten Menschen dieser Zustand nicht ganz so behaglich ist, haben routinierte „Verhandler“ gelernt, genau diese Elemente für ihre Verhandlungsziele zu nutzen.

Schauen Sie deshalb in diesem Seminar bekannten Kinostars bei ihren Verhandlungserfolgen über die Schulter: Kurze Filmausschnitte aus bekannten Filmen wie Der Pate, Erin Brockovich oder Wall Street veranschaulichen die Dreh- und Angelpunkte typischer Verhandlungssituationen. Die komprimierte Form, in der typische Verhandlungstechniken in Filmen auftauchen, macht diese besonders eindrücklich und gut durchschaubar.

Aus der detaillierten Analyse der gezeigten Situationen ergeben sich exakte Hinweise für die Verbesserung des eigenen Vorgehens. Kurze, praxisorientierte Rollenspiele mit und ohne Videoaufzeichnung und jedoch immer mit intensivem Feedback erlauben ein rasches Optimieren des eigenen Verhaltens in Verhandlungssituationen.

#### Inhalte:

- Die Vorbereitung einer Verhandlung: Szenarientechnik und Themenlandschaft
- Die Begrüßung: Subtile Signale der Stärke und Schwäche
- Informationsbeschaffung: Wer fragt, der führt!
- Das Feilschen um den Kompromiss
- Die Einigung: Wechselseitig und freiwillig
- Der Abschied: In guter Erinnerung bleiben
- Die Nachbereitung: Was war gut? Was soll sich ändern?
- Mein persönlicher Verhandlungsstil: Meine Stärken, meine Grenzen
- Sympathie-Strategien
- Druck-Strategien
- Typische Verhandlungsspiele (wie „Guter-Polizist/Böser Polizist, Ultimaten, Abbruchsdrohungen und anderes erkennen und abwehren)

PK-170

## Verhandeln nach Drehbuch – Modul II

NEU

Verhandeln im Team / Erfolgreich argumentieren und abschließen

Zielgruppe:  
Führungskräfte  
Trainerin:  
Dr. Agnes Kunkel,  
Hochschuldozentin für  
international negotiations  
Termin/Ort:  
04./05. Mai, Nürnberg  
13./14. Juli, München  
Dauer:  
2 Tage  
Preis:  
EUR 720,-  
Information und Beratung  
Elke Wailand  
089 44108-430  
wailand.elke@bbw.de

In unserer heutigen komplexen Arbeitswelt werden viele Verhandlungsaufgaben im Team bewältigt. Lernen Sie in diesem Seminar wie Sie ein Verhandlungsteam auf die Verhandlungssituation einschwören und in der Verhandlung führen.

In Verhandlungen möchten wir die andere Seite mit unseren Argumenten beeinflussen. Wie gehen Sie dabei am besten vor? Und wie kommen Sie auch in verfahrenen Situationen doch noch zu einem erfolgreichen Abschluss? In diesem Seminar mit Workshop-Charakter erlernen Sie die erprobten Techniken der Verhandlungsprofis.

### Inhalte:

- Vorbereitung im Team
- Rollenverteilung im Team
- Eingreifen, wenn das Team auseinander driftet
- Der Umgang mit den Argumenten der anderen Seite
- Die Ansichten der anderen Seite aufweichen
- Die eigenen Argumente einführen
- Der eigenen Argumentation treu bleiben
- Kompromissroutinen
- Sackgassen überwinden

PK-171

## Verhandeln nach Drehbuch – Modul III

NEU

Erfolgreich verhandeln im internationalen Umfeld

Zielgruppe:  
Führungskräfte  
Trainerin:  
Dr. Agnes Kunkel,  
Hochschuldozentin für  
international negotiations  
Termin/Ort:  
19./20. Oktober, Nürnberg  
23./24. November, München  
Dauer:  
2 Tage  
Preis:  
EUR 720,-  
Information und Beratung  
Elke Wailand  
089 44108-430  
wailand.elke@bbw.de

Sie lernen wie Sie in internationalen Geschäftsbeziehungen erfolgreich verhandeln und diese zum beiderseitigen Nutzen langfristig erhalten. Ziel des Seminars ist eine Sensibilisierung für andersartige Denk-, Kommunikations- und Verhaltensmuster, um in Verhandlungssituationen künftig angemessen und flexibel reagieren zu können. Kurze Filmausschnitte und Dialoge veranschaulichen eindrücklich die international unterschiedliche Herangehensweise an Verhandlungssituationen.

### Inhalte:

- Die Stärken und Schwächen des „deutschen“ Verhandlungsstils aus Sicht der ausländischen Geschäftspartner
- Was versteht man unter dem „Kulturschock“?
- Die Vorbereitung internationaler Verhandlungen
- Sieben wichtige Barrieren in internationalen Verhandlungen
- Checklisten für das Verhalten in 30 ausgewählten Ländern rund um den Globus
- Die richtige Form der Präsentation – Checklisten für erfolgreiche Meetings in acht verschiedenen Ländern
- 30 Verhandlungstipps von A wie Anwalt – Z wie Zeitdruck

**Bei Buchung aller drei Module liegt der Gesamtpreis bei EUR 1.950,-.**

bbw ZERTIFIKAT



Die bbw-Entwicklungslinie besteht aus drei Modulen, die einzeln besucht werden können. Bei Teilnahme an allen drei Modulen erhalten Sie das entsprechende **bbw-Zertifikat**.

Preise zzgl. EUR 40,- bis 50,- Tagungspauschale pro Tag

## Professionelle Management-Assistenz

Dreiteilige Kompetenzlinie für Assistent(inn)en, Sekretärinnen, Office-Manager(innen) der oberen Führungsebenen mit Berufserfahrung

Die Aufgaben von Management-Assistent(inn)en/Assistenten der Geschäftsführung erfordern immer mehr umfangreiche Kompetenzen in unterschiedlichen Bereichen. Im Fokus des Berufsalltags der Assistent(innen)en treten selbstständiges und verantwortungsbewusstes Handeln.

Die Entwicklungslinie ‚Professionelle Management-Assistenz‘ sensibilisiert Sie, zielfokussiert zu handeln und flexibel zu reagieren, ebenso Ihr Führungswissen und Ihre Sozialkompetenz fördernd einzusetzen. Mit zuverlässiger Kommunikation, Organisation, Informationsweitergabe und Kontrolle agieren Sie souverän im Innen- und Außenverhältnis.

Ziel der Entwicklungslinie besteht darin, bereits qualifizierten Assistent(inn)en erweitertes Wissen und Methoden an die Hand zu geben. Die Führungsebenen und deren Mitarbeiter sollen so kompetent und ganzheitlich unterstützt werden. Sie erhalten während des gesamten Lehrgangs modernes Informations- und Wissens-Management über ein ONLINE-Forum.

Für Personen, die alle drei Module besuchen, bieten wir einen Abschlusstest an. Er besteht aus: einem schriftlichen Test (60 Min.), einer Präsentation der Projektarbeit (15 Min.), Fragen zur Praxisarbeit (10 Min.) und Allgemeinen Fragen (10 Min.).

In der Projektarbeit zeigt der Teilnehmer, dass er in der Lage ist, ein ausgewähltes Thema inhaltlich und sprachlich so vorzubereiten, dass es für Führungsebenen, Kunden und Kollegen verständlich und informativ ist.

Das Projekt-Thema wird bereits im ersten Modul vom Teilnehmer selbst ausgewählt. Er hat somit genügend Zeit sich auf die Projektarbeit vorzubereiten.

PK-172

## Projekt-, Zeit- und Selbst-Management – Modul I

NEU

Trainerin:

Ilse Sabine Kuhn,  
Coach für Office-Management

Termin/Ort:

25./26. Februar, Augsburg  
23./24. September, Nürnberg

Dauer:

2 Tage

Preis:

EUR 680,-

Information und Beratung:

Mario Streit  
0821 56756-15  
streit.mario@bbw.de

### Inhalte:

- Projektmanagement – eines der wichtigen Instrumente für effektives und kostenbewusstes Handeln
- Projektmanagement betriebswirtschaftlich gesehen
- Projektplanung: Schritt für Schritt zum Erfolg
- Projekte effektiv organisieren
- Terminkontrolle
- Arbeitsplatzoptimierung
- Zeit – hohe Effizienz durch gutes Selbstmanagement
- Termin- und Besprechungs-Management
- Sinnvoller Umgang mit Informationen
- Die Kunst der Selbstorganisation – Planen mit mehr Effizienz
- Zusammenhang Zeitmanagement und Selbstmanagement
- Routinearbeiten bündeln und Freiräume schaffen
- Schwachstellen in der Arbeitsmethodik
- Recherche im internationalen Kontext: für Messen, Geschäftsreisen und Veranstaltungen



Bitte beachten Sie unsere Angebote zur Berufsbegleitenden Fortbildung und unsere Lehrgangsangebote **auf den Seiten 108 und 109**.

Preise zzgl. EUR 40,- bis 50,- Tagungspauschale pro Tag

**PK-173**

## Kommunikations- und Konflikt- Management – Modul II

**NEU**

Termin/Ort:  
18./19. März, Augsburg  
21./22. Oktober, Nürnberg  
Dauer:  
2 Tage  
Preis:  
EUR 680,-  
Information und Beratung:  
Mario Streit  
0821 56756-15  
streit.mario@bbw.de

**Inhalte:**

- Kommunikation / ein Muss für jede Assistenz
- Das Kommunikationsmodell – Grundlage der Gesprächsführung
- Selbstbild-Fremdbild im alltäglichen Arbeitsprozess
- Körpersprache und Gesamtbild
- Analyse Gesprächs-/Kommunikationsverhalten
- Wahrnehmung – unterschwellige Signale erkennen
- Zielorientierte Kommunikation und sprachliche Kompetenz
- Konfliktmanagement / Umgang mit nichtalltäglichen Gesprächspartnern und Situationen
- Konflikterkennung – Signale wahrnehmen
- Typische Konfliktstile und Konfliktstrategien
- Konstruktiver Umgang mit Kritik – Lösungen entwickeln
- Konflikte am Arbeitsplatz richtig lösen
- Konflikte als Chance nutzen, sich selbst und andere besser zu verstehen

**PK-174**

## Betriebswirtschaft und Präsentationstechniken – Modul III

**NEU**

Termin/Ort:  
22./23. April, Augsburg  
11./12. November, Nürnberg  
Dauer:  
2 Tage  
Preis:  
EUR 680,-  
Information und Beratung:  
Mario Streit  
0821 56756-15  
streit.mario@bbw.de

**Inhalte:**

- Betriebswirtschaft – Von Geschäftsprozessen bis unternehmerisches Handeln
- Unternehmensführung – Unternehmenskultur
- Unternehmerisches Handeln
- Strategisches Controlling
- Instrumente des Marketings
- Qualitätsmanagement
- Managementbegriffe – Die Wirtschaft verstehen
- Wirkungsvolle Präsentationen erstellen und selbst präsentieren
- Regeln der Visualisierung – Wie aus Zahlen Bilder werden
- Gestaltung: Charts – Folien – Arbeitsunterlagen – Handouts
- Medieneinsatz: Was – Wann – Wofür
- Verständlichkeitskriterien in den Präsentationstexten
- Sieben Schritte zur erfolgreichen Präsentation
- Von A bis Z – Vom Adressaten bis zum Ziel
- Von der Vorbereitung zur Nachbereitung
- Nutzenargumentation und Überzeugungskraft
- Sicherheit im persönlichen Auftritt/freies Reden und Lampenfieber

**Bei Buchung aller drei Module liegt der Gesamtpreis bei EUR 1.950,-.**

**bbw ZERTIFIKAT**



Die bbw-Entwicklungslinie besteht aus drei Modulen, die einzeln besucht werden können. Bei Teilnahme an allen drei Modulen erhalten Sie das entsprechende **bbw-Zertifikat**.

PK-175

## Die Mär vom Bär – Zeitmanagement für Führungskräfte

Bewusster mit sich und der eigenen Zeit umgehen

**Zielgruppe:**

Fach- und Führungskräfte,  
Nachwuchsführungskräfte,  
Multiplikatoren, Projektleiter  
und Ausbilder

**Trainerin:**

Margret Meier-Wohlend,  
DISG-Trainerin

**Termin/Ort:**

04./05. März  
28./29. Oktober,  
Zwiesler Waldhaus

**Dauer:**

2 Tage

**Preis:**

EUR 720,-

**Information und Beratung:**

Ute Endres  
0951 93224-36  
endres.ute@ba.bbw.de

Zeitmangel ist ein Thema für alle Führungskräfte. Zeitdruck und ständige Zeitnot tragen zum Burn-out bei. Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte, die im beruflichen Alltag immer wieder über ihre eigene Zeitplanung stolpern, deren Terminkalender überquillt und die mehr Zeit für ihren persönlichen Freiraum haben möchten.

Nehmen Sie sich in diesem Training bewusst Zeit, um über die Zeitver-(sch)wendung, den eigenen Zeit-Sinn und Zeit-Wert nachzudenken.

Mit Hilfe der Zeitstrategie des Bären soll die persönliche Zeitplanung überdacht werden.

**Inhalte:**

- Erkennen des eigenen Zeitmanagementprofils anhand des DISG-Fragebogens
- Zeitplanung
- Schwerpunkte setzen
- Umgang mit Störungen
- Stille Stunde
- Schreibtischmanagement
- Beobachtungen im Tierfreigeleände im Bayerischen Wald



Bitte beachten Sie unsere Angebote zur Berufsbegleitenden Fortbildung und unsere Lehrgangsangebote **auf den Seiten 108 und 109.**

---

Preise zzgl. EUR 40,- bis 50,- Tagungspauschale pro Tag

PK-176

## Coaching

NEU

### Potenziale erkennen und nutzen

Zielgruppe:  
 Fach- und Führungskräfte,  
 Nachwuchsführungskräfte,  
 Multiplikatoren,  
 Projektleiter und Ausbilder

Trainer:  
 Walter Rotter,  
 Persönlichkeitstrainer

Termin/Ort:  
 29. April, Nürnberg  
 14. Oktober, München

Dauer:  
 1 Tag

Preis:  
 EUR 390,-

Information und Beratung:  
 Michael Dröcker  
 0911 93197-30  
 droecker.michael@n.bbw.de

Wie kann es sein, dass zwei fast identische Betriebsstätten enorme Gewinnunterschiede aufweisen können? Warum erzielen bestimmte Führungskräfte dauerhaft Bestwerte bei Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit, Profitabilität und Produktivität? Woran liegt es, wenn Mitarbeiter trotz guter Arbeits- und Rahmenbedingungen scheinbar grundlos das Unternehmen verlassen?

Der Persönlichkeitstrainer Walter Rotter kennt die Gründe aus langjähriger Erfahrung: „Qualifikation und Motivation der Mitarbeiter bestimmen klar und eindeutig betriebswirtschaftliche Kennzahlen. Ausschlaggebend sind jedoch nicht Gehalt, Firmenwagen oder Incentives, sondern die Führungsqualität, welche durch Personalauswahl und Training gesteuert wird.“

Walter Rotter definiert auf Basis erkannter Schwächen das zu erreichende Ziel und formuliert Leitsätze, die bei der Umsetzung während der folgenden drei Monate helfen sollen.

Am Ende steht eine Erfolgskontrolle durch den Trainer. „Die Trefferquote liegt zwischen 95 und 98 Prozent“, bilanziert Rotter die Wirksamkeit seines Ansatzes.

In unserem Einführungs-Workshop bieten wir Ihnen die Gelegenheit den Persönlichkeitstrainer und Buchautor Walter Rotter und seine patentierte PQS-Methode kennen zu lernen.

PK-177

## Vertrieb

NEU

### Authentizität als Erfolgsfaktor

Zielgruppe:  
 Fach- und Führungskräfte

Trainer:  
 institutkutschera

Termin/Ort:  
 19./20. Mai, Nürnberg  
 13. + 20. Oktober, Nürnberg

Dauer:  
 1 Tag

Preis:  
 EUR 390,-

Information und Beratung:  
 Michael Dröcker  
 0911 93197-30  
 droecker.michael@n.bbw.de

Bestleistungen im Vertrieb lassen sich primär durch Freude an der persönlichen Bestleistung umsetzen. Vorgaben leicht erfüllen, hohe Belastungen mit Leichtigkeit angehen, bessere Kundenbindung erzielen und in einem stark kompetitiven Arbeitsumfeld, wie dem des Vertriebes, Teamarbeit steigern sind nur einige Stichworte, die wir in diesem Seminar vor allem mit Hilfe praktischer Übungen erarbeiten werden.

**Inhalte:**

- Schneller erfolgreich abschließen
- Dauerhafte Kundenbeziehungen aufbauen
- Authentisch und kompetent auftreten
- Begeisterung für das eigene Unternehmen, die Tätigkeit und das Produkt entwickeln
- Modell der sieben Schritte:  
 Die Persönlichkeitsaspekte jeder Verkaufsphase
- Die eigenen spezifischen Talente und Ressourcen entdecken und einsetzen
- Authentische Identifikation mit Firma und Produkt
- Wahrnehmung auf mehreren Kanälen
- Versteckte Bedürfnisse und Machtspiele bei sich und dem Kunden entdecken und den Umgang damit lernen
- Freude an der persönlichen Bestleistung

Preise zzgl. EUR 40,- bis 50,- Tagungspauschale pro Tag

01 Die bbw-Gruppe Inhouse  
 02 Center of Excellence Management  
 03 Center of Excellence Führung und Zusammenarbeit  
 04 Center of Excellence Personalmanagement  
 → 05 Center of Excellence Persönliche Kompetenzen  
 06 Projekt- und Prozessmanagement  
 07 Betriebswirtschaft und Recht  
 08 Interkulturelle Kompetenz und Sprachen  
 09 Ausbilder und Auszubildende  
 10 Akademien  
 11 Fachtagungen  
 12 Berufsbegleitende Weiterbildung  
 13 Fachspezifisches Wissen  
 14 Weiterführende Informationen

# System und Qualität

„Organisation ist ein Mittel, die Kräfte des Einzelnen zu vervielfältigen“ Peter F. Drucker

Projekt- und Prozessmanagement erfordert noch mehr als andere Tätigkeitsbereiche in den Unternehmen übergreifendes und ganzheitliches Denken. Denn die meisten Projekte und Prozesse sind mit allen Bereichen vernetzt – vom Vertrieb über die Personal- und Organisationsentwicklung bis zur Systemimplementierung. Entsprechend wichtig ist seine übergreifende Funktion für den Gesamterfolg.



Viele Arten sind auf bestimmte Lebensräume und Umweltbedingungen spezialisiert und sind so Bioindikatoren, die anzeigen, ob bestimmte Habitate (z.B. Heiden, Trockenrasen und Moore) in einem ökologisch guten Zustand sind. <sup>6)</sup>



PROJEKTMANAGEMENT

- 63 Projektmanagement für IT-Verantwortliche
- 63 Projektmanagement kompakt
- 64 Qualifizierung zum Projektmanager nach IPMA –  
International Project Management Association Level D
- 65 Qualifizierung zum Projektmanager nach IPMA –  
International Project Management Association Level C/B
- 65 Projektmanagement-Fernlehrgang

PROZESSMANAGEMENT

- 66 Industrial Engineering
- 66 Six Sigma Ausbildung „Green Belt“
- 67 KVP-Workshop

PP - 178

## IT-Projektmanagement

NEU

Projektmanagement mit Fokus auf Analyse, Planung, Durchführung und Controlling von IT-Projekten

Zielgruppe:  
Projektteammitglieder,  
PM-Assistent und PM-Berater

Trainer:  
Gerhard Huber,  
Betriebswirt, MBA mit  
Schwerpunkt International  
Project Management

Termin/Ort:  
04.-06. März, Augsburg  
07.-09. Oktober, Augsburg

Dauer:  
3 Tage

Preis:  
EUR 990,-

Information und Beratung:  
Volker Falch  
0821 56756-10  
falch.volker@bbw.de

In diesem Seminar vertiefen Sie allgemeines Projektmanagement Know-how insbesondere in Bezug auf die Anforderungen in IT-Projekten. Wenn Sie in IT-Projekten Verantwortung tragen, ergeben sich spezielle Herausforderungen. Neben der Übersetzung von fachlichen Funktionalitätsanforderungen in technische Umsetzungskonzepte wird vor allem auch auf die Problematik von gemischten Teams aus fachlichen und technischen Experten, Dokumentationsanforderungen, besondere Projektrisiken, Normierungsansätze, Qualitätsanforderungen u.v.m. eingegangen. Ziel ist es dabei, sich im Management und Umfeld von IT-Projekten sicher zu bewegen und neben dem notwendigen technischen Verständnis auch das besondere Management Know-how für derartige Projekte zu erlernen.

### Inhalte:

- Auftragserteilung, Auftragsanalyse, Spezifikation und Planung
- Kommunikation in IT-Projekten und Teamarbeit sowie Projekterfolg
- Qualitätssicherung, Risikomanagement, Konfigurations- und Changemanagement, Schnittstellenmanagement und Implementierung in bestehende Unternehmensprozesse, Dokumentation (Lasten-/Pflichtenheft, Berichtswesen)
- Kostenplanung, Kostenentwicklung und IT-Controlling
- Standards, Zertifizierung und Frameworks
- Projektabschluss und Wissensmanagement

PP - 179

## Projektmanagement kompakt

NEU

Konzeptionelle Grundlagen und praktische Umsetzung

Zielgruppe:  
Fach- und Führungskräfte aus  
allen betrieblichen Funktions-  
bereichen, die in Projekten  
mitarbeiten oder Projekte leiten

Trainer:  
Prof. Dr. Rainer Geisler

Termin/Ort:  
23./24. April und 07./08. Mai,  
Region Augsburg

Dauer:  
4 Tage

Preis:  
EUR 1.200,-

Information und Beratung:  
Elke Wailand  
089 44108-430  
wailand.elke@bbw.de

Sie erhalten in diesem Seminar konzeptionelles Rüstzeug und praktische Umsetzungshilfen für die tägliche Arbeit in Projekten. Alle wichtigen Aspekte des Projektmanagements werden mit konkreten Beispielen aus der Praxis der Teilnehmer illustriert.

Ziel ist es, einen Teil der aktuellen Herausforderungen in der Projektarbeit direkt im Seminar zu lösen.

Dabei wird auf Werkzeuge und Abläufe einerseits und den „menschlichen Faktor“ in der Projektarbeit andererseits gleichgewichtig eingegangen.

### Inhalte:

Dieses Seminar entspricht in Form, Umfang und Inhalt einer Veranstaltung eines Master Studienganges im Wert von 2 ECTS (Credits). Diese Credits können in einem Masterstudiengang von der Hochschule anerkannt werden (abhängig von der Hochschule).

1. Projekte und Projektmanagement
  - Wesen und Bedeutung von Projekten im Unternehmensalltag
  - Erfolgs- und Mißerfolgskriterien von Projekten
  - Praktischer Phasenablauf von unterschiedlichen Projekten
2. Projektinitialisierung und -auswahl
  - Umfeldanalyse als Erfolgsgarant für die Umsetzung
  - Zwischen mehreren Projekten wählen (Multiprojektmanagement)
  - Wirtschaftlichkeit von Projekten pragmatisch prüfen und kommunizieren

Preise zzgl. EUR 40,- bis 50,- Tagungspauschale pro Tag

01

Die bbw-Gruppe  
Inhouse

02

Center of Excellence  
Management

03

Center of Excellence  
Führung und  
Zusammenarbeit

04

Center of Excellence  
Personal-  
management

05

Center of Excellence  
Persönliche  
Kompetenzen

→ 06

Projekt- und  
Prozess-  
management

07

Betriebswirtschaft  
und Recht

08

Interkulturelle  
Kompetenz und  
Sprachen

09

Ausbilder und  
Auszubildende

10

Akademien

11

Fachtagungen

12

Berufsbegleitende  
Weiterbildung

13

Fachspezifisches  
Wissen

14

Weiterführende  
Informationen

>> Projektmanagement kompakt

### 3. Projektorganisation

- Verankerung der Projektarbeit im Unternehmen
- Rollen und Anforderungen an die Projektmitarbeiter
- Teamformierung und -führung

### 4. Projektplanung und Kontrolle

- Projektplanung – mit und ohne Software
- Projektkontrolle, Abweichungsanalysen und Gegenmaßnahmen
- Werkzeuge der täglichen Projektsteuerung aus der Beratungspraxis

PP - 180

## Qualifizierung zum Projektmanager nach IPMA – International Project Management Association Level D

#### Zielgruppe:

Projektteammitglieder,  
PM-Assistent und  
PM-Berater

#### Trainer:

Dipl.Ing./Dipl.Wirtsch.Ing.  
Michael Mundenbruch

#### Termin/Ort:

21./22. Juli, 16./17. Sept.,  
07/08. Okt., 21./22. Okt.  
Prüfungsvorbereitung  
11./12. Nov.

#### Dauer:

10 Tage

#### Preis:

EUR 2.250,-  
+ EUR 420,- Prüfungsgebühr

#### Information und Beratung:

Elke Wailand  
089 44108-430  
wailand.elke@bbw.de

Projektmanagement-Zertifizierungen stoßen international auf ein immer größeres Interesse. Multinationale Projekte gewinnen an Bedeutung. Sie sind wichtig und kostspielig, so dass Unternehmen sie oftmals nur mehr in die Hände von Projektmanager/innen mit international anerkannten Zertifikaten legen bzw. ausschließlich Unternehmen mit zertifizierten Projektmanagern vertrauen. Die Anerkennung von professioneller Ausbildung auf international vergleichbarem Level hebt den Berufsstand – und Ihren ganz persönlichen Wert.

Die Zertifizierungen von Junior Projektmanager/innen, Projektmanager/innen, Senior-Projektmanager/innen und PM Executives beruhen auf einem internationalen Zertifizierungsprogramm, das von der IPMA – International Project Management Association validiert ist.

Zertifizierung als Junior-Projektmanager/in (IPMA-Level D)

#### Inhalte:

Grundlagenwissen im Projektmanagement entsprechend der pm-baseline:

- Projekt/Projektmanagement; Projektstart und Auftragsanalyse; Ziele und Projektorganisation; Phasenplanung
- Umfeldanalyse; Stakeholdermanagement; Risikomanagement; Kommunikationsplanung
- Expertenworkshop; Projektstrukturplan; Vorgangsplan; Einsatzmittel; Kostenplan
- Projektdurchführung; -controlling; -management; -abschluss

Preise zzgl. EUR 40,- bis 50,- Tagungspauschale pro Tag

PP - 181

# Qualifizierung zum Projektmanager nach IPMA – International Project Management Association Level C/B

Zielgruppe:  
Projektmanager  
mit 3-5 Jahren Erfahrung

Trainer:  
Dipl.Ing./Dipl.Wirtsch.Ing.  
Michael Mundenbruch

Termin/Ort:  
Einweisung Fallstudie: 23. Juli,  
Prüfungsvorbereitung 18./19. Nov.

Dauer:  
3 Präsenztage  
+ Bearbeitung der Fallstudie

Preis:  
EUR 990,-  
+ Prüfungsgebühr  
Level C EUR 870,-  
Level B EUR 1.620,-

Information und Beratung:  
Elke Wailand  
089 44108-430  
wailand.elke@bbw.de

**Level C :**  
Sie erhalten Spezialwissen im Projektmanagement und Management  
des projektorientierten Unternehmens entsprechend der pm-baseline.

**Level B:**  
Sie erhalten Expertenwissen im Projektmanagement und Management  
des projektorientierten Unternehmens entsprechend der pm-baseline.

Zertifizierung als Projektmanager/in (IPMA-Level C) oder Zertifizierung  
als Senior-Projektmanager/in (IPMA-Level B).

- Inhalte:**
- Einweisung Fallstudie
  - Projektarbeit
  - Prüfungsvorbereitung

PP - 182

# Projektmanagement-Fernlehrgang

Zielgruppe:  
Fach- und Führungskräfte  
sowie Sachbearbeitung  
mit Projektaufgaben

Termin/Ort:  
Online über Internet;  
Starttermin jederzeit

Dauer:  
3 Monate/  
Umfang ca. 60 Stunden,  
teletutoriell betreut

Preis:  
EUR 760,-

Information und Beratung:  
Ralf Haselmann  
0911 27958-393  
haselmann.ralf@elearning.bfz.de

Unternehmen und Behörden stehen heute immer häufiger vor der Notwendigkeit,  
Vorhaben mit Projektcharakter durchzuführen. Quer durch die Hierarchieebenen  
sinkt in modernen Institutionen der Anteil schematisierbarer Routinetätigkeiten  
und damit auch die Berührungsangst gegenüber den Methoden des Projekt-  
managements.

Der Online-Fernlehrgang bietet eine fundierte und praxisnahe Einführung  
in die Probleme und Methoden des Projektmanagements für alle Mitarbeiter,  
die im Rahmen von Projektarbeiten mit Planungsaufgaben betraut sind.  
Es erläutert die grundlegenden Planungsinstrumente und stellt anschaulich  
die Anforderungen dar, die sich in den einzelnen Projektphasen stellen.

Der Lehrgang geht auf psychologische Aspekte des Arbeitens im Team ebenso  
wie auf die Möglichkeiten computergestützter Projektdurchführung ein. Prakti-  
kable Hilfen erhalten Sie durch die zahlreichen Checklisten und Formulare.

- Inhalte:**
- Einführung ins Projektmanagement
  - Projektvorbereitung: Von der Idee zum Auftrag
  - Das Projekt im Unternehmen
  - Projektplanung: Von der Phasengliederung zu Arbeitspaketen
  - Planen im Projekt: Zeit – Ressourcen – Kosten
  - Projektcontrolling
  - Der Projektabschluss
  - Führen von Mitarbeitern
  - Präsentationstechniken
  - Zeit- und Aufgabenmanagement
  - Microsoft Project Grundlagen (ohne tutorielle Begleitung)

Die bbw-Gruppe Inhouse
Center of Excellence Management
Center of Excellence Führung und Zusammenarbeit
Center of Excellence Personal- management
Center of Excellence Persönliche Kompetenzen
<b>Projekt- und Prozess- management</b>
Betriebswirtschaft und Recht
Interkulturelle Kompetenz und Sprachen
Ausbilder und Auszubildende
Akademien
Fachtagungen
Berufsbegleitende Weiterbildung
Fachspezifisches Wissen
Weiterführende Informationen

PP - 183

## Industrial Engineering

NEU

Themenfelder – Methoden

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte,  
die ihre Kenntnisse in Arbeits-  
und Prozessplanung vertiefen  
wollen

Trainer:

Dipl.Ing./Dipl.Wirtsch.Ing.  
Wolfgang Albrecht

Termin/Ort:

15./16. März,  
Region München,  
04./05. Oktober,  
Region Augsburg

Dauer:

2 Tage

Preis:

EUR 720,-

Information und Beratung:

Elke Wailand  
089 44108-430  
wailand.elke@bbw.de

Industrial Engineering ist die Wissenschaft und Technik der Rationalisierung und Gestaltung industrieller Arbeitsprozesse und Arbeitsabläufe auf Basis betriebswirtschaftlicher, organisatorischer, ingenieurwissenschaftlicher und arbeitswissenschaftlicher Grundlagen. Weiterhin besteht Industrial Engineering in der Anwendung von Methoden und Erfahrungen zur Untersuchung und Gestaltung komplexer betrieblicher Zusammenhänge mit dem Ziel der Verbesserung der Wirtschaftlichkeit des Betriebes und der Humanisierung der Arbeit.

Im Teil I (Grund- und Basiswissen) werden die Themenfelder im Rahmen des Industrial Engineering kurz angesprochen und erläutert.

In Teil II (Aufbauwissen) werden einzelne Tools/Methoden im Rahmen des Industrial Engineering gesondert behandelt.

### Inhalte:

#### Teil I (Basis)

- Grundlagen Industrial Engineering
- Managementpraxis und Führungspsychologie
- Problemlösungstechniken
- Personalwirtschaft, Finanz- und Rechnungswesen
- Grundstrukturen der Unternehmung
- Sanierungen und Restrukturierungen
- Produktionsplanung und -steuerung
- Produkt- und Anlagenwirtschaft

#### Teil II (Aufbau)

- Grundlagen des Arbeitsstudiums
- Grundlagen der Datenermittlung I und II
- Zeitaufnahme und Verfahren von Zeitaufnahmen
- Grundlagen der Planung und Steuerung
- Informationen und Daten
- Instrumente der Planung und der Steuerung
- Standortwahl/Standortfaktoren von Unternehmen
- Organisationsstruktur von Unternehmen

PP - 184

## Six Sigma Ausbildung „Green Belt“

Prozesse beherrschen, Verschwendung vermeiden  
und den Wert des Unternehmens steigern

Zielgruppe:

Prozessinhaber,  
Mitarbeiter, die mit  
Produkt- und Prozess-  
optimierung zu tun haben

Trainer:

Dipl. Ing. Dirk Hubbert,  
Master Black Belt

Six Sigma stellt einen umfassenden Ansatz zur Wertsteigerung des Unternehmens dar. Es ist eine Denkweise und sorgt durch seine datenbasierende Vorgehensweise dafür, dass alle Beteiligten sich auf die gleichen wichtigen Ziele konzentrieren.

Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, Six Sigma Projekte unter Anleitung eines Black Belt und Master Black Belt ergebnisorientiert innerhalb kurzer Zeit durchzuführen. Am Schluss des Trainings werden bereits konkrete Ergebnisse für das eigene Projekt vorliegen.

Preise zzgl. EUR 40,- bis 50,- Tagungspauschale pro Tag

Termin/Ort:  
 Block 1: 26. - 28. Januar,  
 München  
 Block 2: 09. - 11. Februar,  
 München  
 Dauer:  
 6 Schulungstage  
 Preis:  
 EUR 3.250,-  
 Information und Beratung:  
 Elke Wailand  
 089 44108-430  
 wailand.elke@bbw.de

**Inhalte:**

- Grundlagen Six Sigma Konzept
- Darstellung der Six Sigma Strategie
- Six Sigma und Lean im Überblick
- DMAIC Zyklus (Define, Measure, Analyze, Improve, Control)
- Werkzeugkasten
- Implementierung von Six Sigma Projekten in Unternehmen
- Definieren und Messen
- Quality Function Deployment (QFD)
- Werkzeuge zur Datensammlung, -wichtung und -darstellung
- Prozessvisualisierung, Prozess Mapping, „Critical to“-Matrix
- Ursache-Wirkungs-Diagramm, FMEA
- Grundlagen der Statistik, Ausbeuteberechnung
- Maschinen- und Prozessfähigkeit
- Kennzahlen zur Messung der Prozessleistung
- Analysieren, Verbessern und Regeln
- Multi Vari-Bild, Varianzanalyse
- Anwendung statistischer Tests
- Statistische Versuchsplanung DoE (vollständig faktorielle Versuchspläne)
- Das „Katapult-Experiment“
- Prüfplanung und -durchführung, statistische Prozessregelung SPC

**PP - 185**

**KVP-Workshop**

Der Problemlösungsprozess für Führungskräfte

Zielgruppe:  
 Führungskräfte  
 und Projektleiter  
 Trainer:  
 Gerhard Wartenberg,  
 KVP-Berater, FK-Trainer  
 Termin/Ort:  
 15. April, Augsburg  
 21. Oktober, Nürnberg  
 Dauer:  
 1 Tag  
 Preis:  
 EUR 390,-  
 Information und Beratung:  
 Rainer Theile  
 0911 946295-11  
 theile.rainer@bbw.de

Der Verbesserungsvorschlag im Unternehmen ist gewollt und wird täglich praktiziert. Doch KVP ist mehr als nur eine moderne Form des betrieblichen Vorschlagwesens (BVW). Es ist eine Methode zur ständigen Optimierung der Prozesse, bei der sich die Produktivität erhöht, die Mitarbeiterzufriedenheit steigert und die Kosten sinken.

In dem Workshop werden Sie entlang praktischer Beispiele KVP kennen lernen, KVP als Führungsinstrument verstehen und einen Überblick zur Einführung im Unternehmen erhalten.

**Inhalte:**

- Was bedeutet KVP?
- Was bringt KVP ...
  - dem Unternehmen?
  - mir persönlich als Führungskraft?
  - Unterschied zum BVW
- Arbeit des KVP-Teams
- Der KVP-Problemlösungsprozess
- KVP-Werkzeuge
- Projektplan KVP-Einführung
- Anerkennung und Motivation



Bitte beachten Sie unsere Angebote zur Berufsbegleitenden Fortbildung und unsere Lehrgangsangebote **auf den Seiten 108 und 109**.

01	Die bbw-Gruppe Inhouse
02	Center of Excellence Management
03	Center of Excellence Führung und Zusammenarbeit
04	Center of Excellence Personal- management
05	Center of Excellence Persönliche Kompetenzen
→ 06	<b>Projekt- und Prozess- management</b>
07	Betriebswirtschaft und Recht
08	Interkulturelle Kompetenz und Sprachen
09	Ausbilder und Auszubildende
10	Akademien
11	Fachtagungen
12	Berufsbegleitende Weiterbildung
13	Fachspezifisches Wissen
14	Weiterführende Informationen

# Zuverlässigkeit und Verantwortung

„Klarheit in den Worten, Brauchbarkeit in den Sachen.“ Gottfried Wilhelm Freiherr von Leibnitz, dt. Philosoph

Der Umgang mit knappen Ressourcen verlangt wirtschaftlich vernünftiges und verantwortungsvolles Denken. Im Mittelpunkt betriebswirtschaftlicher Überlegungen und Handlungen eines Unternehmens steht dessen ökonomisches Gleichgewicht und seine daraus erwachsenden Entwicklungs- und Sicherungsmöglichkeiten. Letztendlich müssen alle mit dem Unternehmen in Verbindung stehenden Tätigkeiten direkt oder indirekt zum betriebswirtschaftlichen Erfolg beitragen.

Auch Nicht-Betriebswirte müssen sich heute in der Welt der Betriebswirtschaftslehre zurechtfinden – für ihren beruflichen Erfolg und den des Betriebs. Finanzen, aber auch rechtliche und steuerrechtliche Grundlagen werden daher auch für Mitarbeiter außerhalb des Controllings oder der Rechtsabteilung immer wichtiger.



Die Tanzsprache ist eine wesentliche Kommunikationsform der Honigbienen. Durch das Tanzen werden mehrere Arten von Information über Futterquellen vermittelt. Dank dieser Informationen ist es für die anderen Bienen möglich, zielgerichtet zur Futterbeschaffung auszufliegen und so ihre Kräfte besonders ökonomisch einzusetzen. <sup>(7)</sup>



- 71 Mergers & Acquisitions
  - 72 Integrierte Budgetplanung
  - 73 Einführung Rechnungslegung nach IAS/IFRA
  - 74 Nachhaltige Kostensenkung im Einkauf  
durch strategisches Beschaffungsmanagement
  - 74 Bestände senken und Lieferfähigkeit erhöhen  
durch strategisches Bestandsmanagement
  - 75 Betriebswirtschaft für Nicht-Betriebswirte
  - 75 Bilanzen lesen und Kennzahlen verstehen
  - 76 Grundlagen Vertragsrecht für Nicht-Juristen
- 
- 77 Unternehmensplanspiel „Sim@ge“  
zur praxisnahen Vermittlung von BWL-Grundlagen

# Mergers & Acquisitions

**NEU**

## Kernfragen der Praxis

Zielgruppe:  
 Inhaber, Geschäftsführer,  
 Führungskräfte  
 Trainer:  
 Dipl. Ing./Dipl. Wirtsch. Ing.  
 Wolfgang Albrecht  
 Termin/Ort:  
 22./23. Februar, Ingolstadt  
 Dauer:  
 2 Tage  
 Preis:  
 EUR 720,-  
 Information und Beratung:  
 Elke Wailand  
 089 44108-430  
 Wailand.elke@bbw.de

Die Zahl der Unternehmenskäufe und -verkäufe wird auch in diesem Jahr wieder zunehmen. Branchenkonzentration, Nachfolgeregelungsbedarf und überaus liquide Finanzinvestoren treiben den M&A-Markt an. Kauf- und Verkaufsbemühungen sind jedoch nicht selten vom Scheitern bedroht. Nur die genaue Kenntnis der wesentlichen Bausteine einer M&A-Transaktion sichert Ihnen den erfolgreichen Abschluss und eine gelungene Durchführung des Geschäfts.

Dieses praxisorientierte Grundlagen-Seminar wurde konzipiert, um Sie zielgerichtet über die Optionen im Rahmen einer Nachfolgeregelung, einer Risikoanalyse durch Due Diligence, Fragen zur Bilanzanalyse und Unternehmensbewertung sowie den Kauf bzw. Verkauf von Unternehmen zu informieren.

### Inhalte:

- Grundlagen zu Mergers & Akquisition
- Übergaben und Transaktionen
- Unternehmensnachfolge in Familienbetrieben
- Ablauf eines Akquisitionsprozesses
- Optionen im Rahmen von Beteiligungen/Kooperationen
- Börseneinführung/IPO
- Due Diligence
- Strategische Analyse
- Unternehmensbewertung
- Vertragsabschluss und Risiken
- Post-Merger-Integration (PMI)

01	Die bbw-Gruppe Inhouse
02	Center of Excellence Management
03	Center of Excellence Führung und Zusammenarbeit
04	Center of Excellence Personal- management
05	Center of Excellence Persönliche Kompetenzen
06	Projekt- und Prozess- management
→ 07	<b>Betriebswirtschaft und Recht</b>
08	Interkulturelle Kompetenz und Sprachen
09	Ausbilder und Auszubildende
10	Akademien
11	Fachtagungen
12	Berufsbegleitende Weiterbildung
13	Fachspezifisches Wissen
14	Weiterführende Informationen

BE - 187

## Integrierte Budgetplanung

NEU

Wesen, Begriffe, Inhalte und Ablauf von Planung und Budgetierung

Zielgruppe:  
Unternehmer, Geschäftsführer,  
Leiter Finanz- und Rechnungswesen, Controller

Trainer:  
Dipl. Ing. /Dipl. Wirtsch. Ing.  
Wolfgang Albrecht

Termin/Ort:  
04./05. März, Augsburg

Dauer:  
2 Tage

Preis:  
EUR 720,-

Information und Beratung:  
Elke Wailand  
089 44108-430  
wailand.elke@bbw.de

Budgets sind unverzichtbare Instrumente erfolgreicher Unternehmensführung. „Planen“ – „Korrigieren“ – „Budgetieren“ gehören zur systematischen Unternehmensführung auf Basis betriebswirtschaftlich sinnvoller und praxisorientierter Grundlage. Budgets sind mengen- und wertmäßige Zusammenstellungen der erwarteten und gewollten Entwicklung der Unternehmung in einer zukünftigen Periode (i.d.R. das jeweilige lfd. Geschäftsjahr).

Basis für die jeweilige Budgetplanung bilden die Budgetleitlinien, der Planungsbrief sowie der Planungskalender. Die integrierte Budgetplanung baut auf dem jeweiligen Absatzplan auf und stellt den Plan-Umsätzen, ausgehend vom Produktionsplan, die Kostenplanungen (Materialkosten, Personalkosten, Gemeinkosten etc.) gegenüber. Ergebnisplanung, Bilanzplanung, Finanz- und Liquiditätsplanung sowie Cash-flow -Rechnung (Kapitalflussrechnung) bilden den integralen Bestandteil dieser Budgetplanungsbausteine.

Zielorientiertes Planen beinhaltet dabei das planorientierte Entscheiden in überschaubaren Zeiträumen. Zielorientiertes Korrigieren ist konsequentes Anpassen der Planungsgedanken. Zielorientiertes Budgetieren ist gründliches Prüfen und Durchdenken der Planungsprämissen, Planungsinhalte, Planungsrechnungen und Planungsinterdependenzen sowie zielorientierte zwangsläufige Korrektur nach der relevanten Realität.

### Inhalte:

- Der Planungsprozess
- Wesen und Begriff von Planung und Budgetierung
- Operative Planung Budget
- Zielsetzung im Unternehmen
- Planungs- und Budgetablauf
- Strategische Geschäftsfeldanalyse
- Absatzplanung
- Produktionsplanung
- Umsatzplanung
- Personalplanung
- Sach- und Gemeinkostenplanung
- Beschaffungsplanung
- Investitionsplanung
- Zins- und Tilgungsplanung
- Planung der a.o. Erlöse- und Aufwendungen
- Rückstellungsplanung
- Forschungs- und Entwicklungsplanung
- Finanz- und Liquiditätsplanung
- Ergebnisplanung
- Planungs- und Informationssystem
- Systemfallstudie Budget GmbH

# Einführung Rechnungslegung nach IAS/IFRA

**NEU**

## Auswirkungen und Konsequenzen für den Mittelstand

Zielgruppe:  
 Unternehmer, Geschäftsführer,  
 Leiter Finanz- und Rechnungswesen, Controller

Trainer:  
 Dipl. Ing. /Dipl. Wirtsch. Ing.  
 Wolfgang Albrecht

Termin/Ort:  
 17. März, Nürnberg,  
 06. Oktober, Ingolstadt

Dauer:  
 2 Tage

Preis:  
 EUR 720,-

Information und Beratung:  
 Elke Wailand  
 089 44108-430  
 wailand.elke@bbw.de

Die Bilanzerstellung nach IAS/IFRS ist in aller Munde. Obwohl bisher nur börsennotierte Unternehmen dazu verpflichtet sind, hat bereits jedes vierte mittelständische Unternehmen darüber nachgedacht, freiwillig nach internationalen Standards zu bilanzieren.

Durch das Bilanzrechtsreformgesetz auf Basis der sogenannten IAS-Verordnung besteht seit 2005 der Rechtsrahmen zu einer umfassenden IFRS-Anwendung.

Kapitalmarktorientierte Mutterunternehmen mit Sitz in der EU müssen ihren Konzernabschluss nach IFRS aufstellen. Darüber hinaus können in Deutschland auch nicht kapitalmarkt-orientierte Mutterunternehmen einen IFRS-Konzernabschluss statt eines HGB-Konzernabschlusses aufstellen. Schließlich bietet sich die Möglichkeit, auf die Offenlegung des HGB-Jahresabschlusses im elektronischen Bundesanzeiger zu verzichten und stattdessen einen IFRS-Einzelabschluss zu publizieren. Was aber bedeutet die Umstellung in der Praxis? Welche Nutzenpotenziale können sich ergeben und welche Kosten? Welchen Umfang hat ein entsprechendes Umstellungsprojekt und wie gehen Sie Schritt für Schritt richtig vor?

### Inhalte:

- Historische Entwicklung der Rechnungslegung
- Internationale Normen statt HGB-Rechnungslegung
- Rahmenkonzept und Methoden für den IFRS-Abschluss
- Ansatz und Bewertung der Bilanzposten sowie Angabepflichten
- Konsolidierungsmaßnahmen
- Berichtsinstrumente und weitere Angabepflichten
- Erstmalige Anwendung von IFRS
- IFRS bei kleinen und mittelständischen Unternehmen
- Einführung von IFRS
- Checkliste wesentlicher Abweichungen IAS/IFRS von HGB

01

Die bbw-Gruppe  
Inhouse

02

Center of Excellence  
Management

03

Center of Excellence  
Führung und  
Zusammenarbeit

04

Center of Excellence  
Personal-  
management

05

Center of Excellence  
Persönliche  
Kompetenzen

06

Projekt- und  
Prozess-  
management

→ 07

Betriebswirtschaft  
und Recht

08

Interkulturelle  
Kompetenz und  
Sprachen

09

Ausbilder und  
Auszubildende

10

Akademien

11

Fachtagungen

12

Berufsbegleitende  
Weiterbildung

13

Fachspezifisches  
Wissen

14

Weiterführende  
Informationen

BE - 189

## Nachhaltige Kostensenkung im Einkauf durch strategisches Beschaffungsmanagement

NEU

Zielgruppe:  
Für den Einkauf  
verantwortliche Führungskräfte,  
Einkaufsleiter und Einkäufer

Trainer:  
Dr. Ing. Harald Gühring

Termin/Ort:  
16./17. März, Raum Augsburg  
12./13. Oktober, Raum München

Dauer:  
2 Tage

Preis:  
EUR 720,-

Information und Beratung:  
Elke Wailand  
089 44108-430  
wailand.elke@bbw.de

Die Beschaffungserfordernisse Ihres Unternehmens sollten mit dem Angebot der weltweiten Beschaffungsmärkte abgestimmt werden können. Im Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihr Beschaffungsvolumen strukturieren sowie maßgeschneiderte Beschaffungsstrategien entwickeln und bewerten können.

Aus den entwickelten Strategien leiten Sie konkrete Aktionen und Verhandlungsziele ab. Dadurch können die Einstandskosten Ihres Unternehmens nachhaltig um bis zu 15 % des Einkaufsvolumens reduziert werden. Sie tragen damit wesentlich zu einer Verbesserung des Unternehmensergebnisses bei.

Außerdem lernen Sie, effizientere interdisziplinäre Geschäftsprozesse im Unternehmen zu entwickeln.

### Inhalte:

- 7-Stufen-Methode zum strategischen Einkauf
- Produkt- und Lieferanteninformationen sammeln
- Anforderungen bewerten
- Beschaffungsmarkt analysieren
- Beschaffungsstrategien festlegen
- Lieferanten auswählen
- Verhandlungsziele festlegen und verhandeln
- Lieferanten in die Versorgungskette integrieren
- Überprüfung der Nachhaltigkeit der eingeleiteten Maßnahmen
- Organisation von strategischem und operativem Einkauf
- Aufgabenverteilung in der Beschaffung in Unternehmensverbänden und -netzwerken

BE - 190

## Bestände senken und Lieferfähigkeit erhöhen durch strategisches Bestandsmanagement

NEU

Zielgruppe:  
Führungskräfte und Mitarbeiter  
aus Vertrieb, Einkauf, Produktion,  
Logistik und Disposition

Trainer:  
Dr. Ing. Harald Gühring

Termin/Ort:  
18./19. März, Raum Augsburg  
14./15. Oktober, Raum München

Dauer:  
2 Tage

Preis:  
EUR 720,-

Information und Beratung:  
Elke Wailand  
089 44108-430  
wailand.elke@bbw.de

In diesem Seminar erhalten Sie einen praxisorientierten Einblick in die Methoden und Prozesse des Bestandsmanagements. Sie entwickeln die Zusammenhänge von Belieferungspolitik, Bevorratungsstrategie und Dispositionsmethoden.

Sie diskutieren die Auswirkungen der verschiedenen Bestandsparameter und lernen die Hebelwirkung der verschiedenen Dispositionsmethoden kennen und verstehen. Durch die konsequente Anwendung der dargestellten Instrumentarien reduzieren Sie die Bestände, erzielen eine höhere Flexibilität und verbessern die Lieferfähigkeit bei gleichzeitiger Erhöhung der Liquidität.

### Inhalte:

- Grundlagen der Planungs- und Steuerungsmethoden (ERP, PPS, MRP, LES)
- Methoden zur aussagefähigen Bestandsanalyse
- Diskussion wesentlicher Dispositionsverfahren und -parameter
- Durchlaufzeit und Lieferzeit als Bestandstreiber
- Belieferungspolitik
- Bevorratungsstrategie
- Dispositionsmethoden
- Entwicklung von Maßnahmen zur Bestandssenkung
- Nachhaltigkeitsprogramm
- Erfolgskontrolle

Preise zzgl. EUR 40,- bis 50,- Tagungspauschale pro Tag

**BE - 191**

## Betriebswirtschaft für Nicht-Betriebswirte

Zielgruppe:  
Fach- und Führungskräfte,  
die BWL-Kenntnisse aufbauen  
oder ausbauen und vertiefen  
möchten

Trainer:  
Stefan Weigert, Betriebswirt

Termin/Ort:  
18./19. Mai, Raum Regensburg  
10./11. Juni, Raum Augsburg

Dauer:  
2 Tage

Preis:  
EUR 720,-

E-Learning-Module  
BWL-Grundwissen  
zum Unternehmen,  
Grundbegriffe Rechnungswesen,  
Kosten- und Leistungsrechnung,  
Grundlagen Controlling

Information und Beratung:  
Elke Wailand  
089 44108-430  
wailand.elke@bbw.de

Fach- und Führungskräfte mit technischem oder naturwissenschaftlichem Hintergrund werden zunehmend auch mit betriebswirtschaftlichen Fragen konfrontiert. Sie lernen die Grundlagen der Betriebswirtschaft und die entsprechenden Fachbegriffe kennen und kompetent anzuwenden.

**Inhalte:**

- Betriebswirtschaft und Unternehmensführung
  - Die wichtigsten Teilgebiete der Betriebswirtschaft und ihre Einordnung in das Gesamtsystem
  - Grundzüge der Unternehmensorganisation
- Grundlagen des Rechnungswesens und der Buchhaltung
  - Von der Erfassung bis zum Jahresabschluss
  - Der handelsrechtliche Jahresabschluss: Bilanz und Gewinn-/Verlustrechnung
  - Die wichtigsten Kennzahlen zur Bilanz
- Kosten- und Leistungsrechnung
  - Aufgaben der Kostenrechnung
  - Kostenarten, Kostenstellen, Kostenträger
  - Verursachungsgerechte Kostenverrechnung
  - Teilkosten-/Deckungsbeitragsrechnung
- Investitionen und Finanzierung
  - Grundlagen der Unternehmensfinanzierung
  - Beurteilung von Investitionen mithilfe von Investitionsrechnungsverfahren

**BE - 192**

## Bilanzen lesen und Kennzahlen verstehen

Zielgruppe:  
Führungskräfte  
und Nachwuchsführungskräfte

Trainer:  
Stefan Weigert, Betriebswirt

Termin/Ort:  
16. März, Raum Ingolstadt

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 390,-

Information und Beratung:  
Elke Wailand  
089 44108-430  
wailand.elke@bbw.de

Das Seminar vermittelt die wichtigsten theoretischen Grundlagen und übergreifende Zusammenhänge des internen und externen Rechnungswesens. Sie lernen den aktuellen Zustand Ihres Unternehmens zu errechnen und können Ihr Zahlenmaterial mit Hilfe von Kennzahlen verdichten und gegenüberstellen.

Sie gewinnen mit Hilfe der Kennzahlen und Kennzahlensysteme aussagekräftige Informationen über das eigene und fremde Unternehmen. Nützen Sie die gewonnenen Informationen zur erfolgreichen Unternehmenssteuerung.

**Inhalte:**

- Informationen aus dem Jahresabschluss und dem Lagebericht
- Das System der Kennzahlen
- Gezielte Verbesserung der Kennzahlen
- Cashflow-Rechnung und Kapitalflussrechnung
- Aufspüren von Bilanzmanipulationen
- Umgliederung von Bilanzposten durch die Bank
- Sonstige Informationsquellen zum richtigen Lesen von Jahresabschlüssen
- Wesentliche Unterschiede zwischen der Rechnungslegung nach HGB und IFRS
- Neuerungen durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG)

BE - 193

## Grundlagen Vertragsrecht für Nicht-Juristen

NEU

Zielgruppe:  
Fach- und Führungskräfte  
aus unterschiedlichen Unter-  
nehmensbereichen, die mit  
vertragsrechtlichen Frage-  
stellungen konfrontiert sind

Termin/Ort:  
29. Januar, Ingolstadt  
05. März, Traunstein  
13. Oktober, Region München

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 390,-

Information und Beratung:  
Elke Wailand  
089 44108-430  
wailand.elke@bbw.de

Fach- und Führungskräfte aus den unterschiedlichen Unternehmensbereichen u. a. Vertrieb, Einkauf, Controlling, Entwicklung werden zunehmend mit vertraglichen Dokumentationen konfrontiert.

Das Seminar bietet praxisnahes Know-how, mit dem Sie Verträge sicher prüfen und mitgestalten können. Sie kennen die Prinzipien der vertraglichen Gestaltung, können Schwachstellen identifizieren und vermeiden typische Fehler bei der Gestaltung.

### Inhalte:

- Vertragsarten – Welche Verträge gibt es?
- Technische Verträge und ihre Besonderheiten – Ausblick Produkthaftung
- Grundlagen zum Vertrag – Was ist ein Vertrag?
- Vertragsform – Zustandekommen eines Vertrags und Vertragsschluss
- Vertragsabwicklung, Vertragsänderung und Vertragsauflösung
- Störungen und Mängel im Vertrag
- AGBs und ihr Bezug zum Vertrag
- Vertragliche Absicherungsmöglichkeiten
- Praxisfragen
- Exkurs: Internationale Verträge, Rechtswahl, Gerichtsstand



Bitte beachten Sie unsere Angebote zur Berufsbegleitenden Fortbildung und unsere Lehrgangsangebote **auf den Seiten 108 und 109**.

---

Preise zzgl. EUR 40,- bis 50,- Tagungspauschale pro Tag

01	Die bbw-Gruppe Inhouse
02	Center of Excellence Management
03	Center of Excellence Führung und Zusammenarbeit
04	Center of Excellence Personal- management
05	Center of Excellence Persönliche Kompetenzen
06	Projekt- und Prozess- management
→ 07	<b>Betriebswirtschaft und Recht</b>
08	Interkulturelle Kompetenz und Sprachen
09	Ausbilder und Auszubildende
10	Akademien
11	Fachtagungen
12	Berufsbegleitende Weiterbildung
13	Fachspezifisches Wissen
14	Weiterführende Informationen

**BE - 194**

## Unternehmensplanspiel „Sim@ge“

Praxisnahe Betrachtung und Vermittlung von betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen

Zielgruppe:  
Führungskräfte, Projektleiter,  
Techniker, Facharbeiter  
Trainer:  
Stefan Krötz, Betriebswirt  
Termin/Ort:  
05./06. Oktober, Region Augsburg  
Dauer:  
2 Tage  
Preis:  
EUR 720,-  
(Mindestzahl von 9 Teilnehmern)  
Information und Beratung:  
Mario Streit  
0821 56756-15  
streit.mario@bbw.de

Zur spielerischen Vermittlung von betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen setzt die bbw-Gruppe seit vielen Jahren die Planspielsoftware „Sim@ge“ ein. Die zahlreichen, erfolgreich durchgeführten Planspielprojekte mit verschiedensten Zielgruppen (Auszubildende, Facharbeiter, Akademiker, High Potentials, Führungskräfte) sind ein Beleg für das variabel gestaltbare Anspruchsniveau der Software, den damit verbundenen Spielspaß und den daraus resultierenden Lernerfolg.

Teilnehmern mit wenig fundierten bzw. ohne betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse bietet die Planspielsoftware eine praxisorientierte Einführung in wirtschaftliche Zusammenhänge und betriebswirtschaftliche Entscheidungsparameter. Das Verständnis für unternehmerische Entscheidungen sowie der sog. Unternehmergeist kann so bei Teilnehmern unterschiedlicher Zielgruppen gefördert werden.

In einer Einführungsphase zu Beginn der zweitägigen Veranstaltung erarbeiten sich die Teilnehmer grundlegende betriebswirtschaftliche Kenntnisse, die sie dann sofort in die (Spiel-)Praxis umsetzen können. Dadurch werden theoretische Inhalte praxis- und realitätsnah vermittelt.

**Inhalte:**

- Identifikation mit der Rolle der Unternehmensleitung
- Definition und Umsetzung einer Unternehmensstrategie
- Verständnis für eine Marktsituation mit mehreren Mitbewerbern
- Treffen von Entscheidungen (Produktions-, Personal-, Marketing- sowie Finanzplanung)
- Zusammenhänge zwischen Bilanz, Erfolgs- und Liquiditätsrechnung
- Fachübergreifende Qualifikationen (Problemlösungskompetenz, analytisches Denken, strategisches Vorgehen, Team- und Konfliktfähigkeit etc.)



Bitte beachten Sie unsere Angebote zur Berufsbegleitenden Fortbildung und unsere Lehrgangsangebote **auf den Seiten 108 und 109**.

# Verbindung durch Kommunikation

„Durch Kommunikation können Ansichten zu Einsichten werden.“ Ernst Reinhardt, Schweizer Publizist

Die Kommunikation mit anderen Kulturen wird in der globalisierten Welt zu einer der Schlüsselkompetenzen des einundzwanzigsten Jahrhunderts. Es genügt nicht mehr alleine, die Weltsprache Englisch zu beherrschen. Wer tiefer in Verhandlungen einsteigen und dauerhaft Erfolg haben will, hat es leichter, wenn er die Landessprache beherrscht und die Grundbegriffe der landesspezifischen sozialen Regeln kennt.

Er wird entdecken, dass er gut gehütete eigene Überzeugungen in neuem Lichte sehen und dabei auch sein eigenes Referenz- und Wertesystem auf den Prüfstand stellen wird.



Die Artenvielfalt stellt eine wichtige Ressource unserer Erde dar und sorgt mit funktionierenden Ökosystemen für eine intakte, lebenswerte Umwelt.

Biologische Vielfalt ist der Reichtum der gesamten Menschheit und die Grundlage für unsere Existenz. Deswegen gilt es, sie auf besondere Weise zu schützen und zu fördern – eine Herausforderung, die die Weltgemeinschaft nur gemeinsam bestehen kann. ®



CHINA-REIHE

- 81 China – Einführung
- 81 Investieren in China
- 82 Erfolgreicher Vertrieb in China
- 82 Erfolgreicher Einkauf in China

- 83 Frankreich – andere Länder – andere Regeln?
- 84 Der Nahe Osten – die Region mit sieben Siegeln?
- 85 Wirtschaftskommunikation International

FREMDSPRACHENCENTER

- 86 Fremdsprachencenter
- 87 TOIEC-Prüfungen

IK-195

## China – eine Einführung

NEU

China jenseits der Wolkenkratzer und Konsumtempel – das wahre China?

Zielgruppe:  
Fach- und Führungskräfte  
Trainerin:  
Dipl. Regional Wiss. China  
Christine Ketterer  
Termin/Ort:  
19. Mai, Augsburg  
06. Oktober, Nürnberg  
Dauer:  
1 Tag  
Preis:  
EUR 360,-  
Information und Beratung:  
Michael Dröcker  
0911 93197-30  
michael.droecker@bbw.de

Spannende Themen aus der Geschichte, der Einfluss uralter chinesischer Philosophien auf das heutige Denken, Brennpunkte der aktuellen gesellschaftlichen Entwicklung sowie Hintergründe der großen Tabus „Tibet, Taiwan, Menschenrechte“ fügen Ihr fragmentiertes China-Wissen zu einem klareren Bild zusammen.

Sie werden Ihre chinesische Geschäftspartner in einem anderen Licht sehen und ihre Verhaltensweisen besser verstehen und vorhersehen können.

**Inhalte:**

- Vom überlegenen Reich der Mitte über die Isolation der Mao-Herrschaft zum Motor der Weltwirtschaft – ein Spaziergang durch die chinesische Geschichte
- Korruption, Umweltverschmutzung, Schere zwischen Arm und Reich – aktuelle Herausforderungen
- 1,3 Mrd. Menschen, 56 ethnische Gruppen, eine Vielzahl von Sprachen und Dialekten – Einheitsstaat China?
- „Es ist egal, ob eine Katze weiß oder schwarz ist, die Hauptsache, sie fängt Mäuse“ – die chinesischen Wirtschaftsreformen
- Krise = Gefahr + Chance – der Reichtum der chinesischen Sprache
- Drache, Bambus, Fisch & Co – die Welt der chinesischen Symbole

IK-196

## Investieren in China

NEU

Investitionsformen und Standortbestimmung in China – ein Grundlagenseminar

Zielgruppe:  
Unternehmer,  
Fach- und Führungskräfte  
Trainerin:  
Dipl. Regional Wiss. China  
Christine Ketterer  
Termin/Ort:  
20. Mai, Augsburg  
07. Oktober, Nürnberg  
Dauer:  
1 Tag  
Preis:  
EUR 360,-  
Information und Beratung:  
Michael Dröcker  
0911 93197-30  
michael.droecker@bbw.de

Dieses Seminar richtet sich an Unternehmen, die ein Engagement in China über reine Vertriebs- und Einkaufsaktivitäten hinaus in Erwägung ziehen.

Ein Überblick über die Strukturen und Rahmenbedingungen der chinesischen Wirtschaft ermöglicht Ihnen eine realistische Berücksichtigung der relevanten Standortfaktoren für China. Welche Unternehmensformen sind rechtlich vorgesehen und für Ihr Engagement geeignet? Wie verläuft der Genehmigungsprozess und welche Behörden sind zuständig? Was ist bei einem Gang nach China weiterhin zu beachten?

Dieses Seminar vermittelt die Grundlagen für ein erfolgreiches Engagement im Reich der Mitte.

**Inhalte:**

- Rahmenbedingungen der chinesischen Wirtschaft
  - Der chinesische Wirtschaftsraum
  - Investitionslenkung
- Infrastruktur, Personal und andere Standortfaktoren
- Direktinvestitionen aus rechtlicher Sicht – ein Überblick
  - Repräsentanz, Joint Venture, WFOE
- Im Irrgarten der Industriezonen – ein kleiner Standortführer
- Behörden, Institutionen, Kontaktstellen

IK-197

## Erfolgreicher Vertrieb in China

Praxis-Workshop für den Aufbau von Vertriebsstrukturen in China

Zielgruppe:  
Führungskräfte und Mitarbeiter  
aus Management und Vertrieb

Trainerin:  
Dipl. Regional Wiss. China  
Christine Ketterer

Termin/Ort:  
17. Juni, Augsburg  
10. November, Nürnberg

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 360,-

Information und Beratung:  
Michael Dröcker  
0911 93197-30  
michael.droecker@bbw.de

Der chinesische Markt mit seinen beeindruckenden Wachstumsraten und steigendem Bedarf an hochwertigen Gütern wird zunehmend auch für mittelständische und kleine Unternehmen als Absatzmarkt attraktiv.

In diesem Seminar werden Sie mit den Spezifika des chinesischen Wirtschaftsraums vertraut gemacht und erfahren Schritt für Schritt, wie Sie den Vertrieb Ihrer Produkte in China aufbauen – von der Marktsondierung über Markteintrittsstrategien und von der Wahl der geeigneten Vertriebsform bis zur nachhaltigen Kundenpflege.

### Inhalte:

- Rahmenbedingungen der chinesischen Wirtschaft
- Marktsondierung: Potenzial, Wettbewerbssituation, Branchensituation und nützliche Informationsquellen
- Markteintritt und -bearbeitung: Export, Frage der Vertretung oder Niederlassung vor Ort sowie mögliche Vertriebsformen für den chinesischen Markt
- „Guanxi“ – Kundenaufbau und -pflege auf chinesisch
- Marketing im Reich der Mitte: Erforderliche Produkt- und Serviceanpassungen, Chinaspezifisches Marketing sowie Erwartungen an ausländische Produkte
- Plagiarismus & Co: Know-how Schutz: Die rechtliche Situation und Konzepte gegen Produkt- und Markenklau

IK-198

## Erfolgreicher Einkauf in China

Seminar für den erfolgreichen Aufbau von Lieferantenbeziehungen in China

Zielgruppe:  
Führungskräfte und Mitarbeiter  
aus Management und Einkauf

Trainerin:  
Dipl. Regional Wiss. China  
Christine Ketterer

Termin/Ort:  
13. Juli, Augsburg  
11. November, Nürnberg

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 360,-

Information und Beratung:  
Michael Dröcker  
0911 93197-30  
michael.droecker@bbw.de

China, die „Werkbank der Welt“ hat sich längst vom Produzent billiger Massenwaren zum Hersteller auch hochwertiger Produkte und Komponenten gemauert. Trotz Medienberichten über steigende Beschaffungskosten bleibt China ein interessanter Liefermarkt.

Die größten Herausforderungen bei der Beschaffung in China stellen die Qualitätssicherung sowie die Auswahl und Bewertung geeigneter Lieferanten dar. In diesem Seminar werden auf der Grundlage der Rahmenbedingungen des chinesischen Marktes geeignete Vorgehensweisen für die erfolgreiche Beschaffung in China bearbeitet.

### Inhalte:

- Chancen und Risiken der Beschaffung in China
- Rahmenbedingungen des chinesischen Außenhandels: Wirtschaftsstrukturen, Branchencluster – welche Produkte können in China günstig beschafft werden?
- Die Identifikation geeigneter Lieferanten: Informationsquellen und Messen in China
- Bewertung chinesischer Lieferanten: Unternehmenstypen und Lieferantenprofile – Checkliste
- Zahlungs- und Lieferbedingungen
- Qualitätssicherung
- Know-how-Schutz: Rechtliche Situation und Schutzmaßnahmen
- Logistik
- Die Organisation der Einkaufsstrukturen

# Frankreich – andere Länder – andere Regeln?

NEU

Zielgruppe:  
Beschäftigte, mit Geschäftsbeziehungen nach Frankreich

Trainerin:  
Dr. Nicole Dussol

Termin/Ort:  
27. Februar, Nürnberg  
08. Mai, Nürnberg

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 360,-

Information und Beratung:  
Michael Dröcker  
0911 93197-30  
michael.droecker@bbw.de

Warum gehen wir so oft davon aus, dass Interkulturelle Kommunikation mit Franzosen Quelle von Problemen und Sorgen sei?

Möchten Sie sich selbst beweisen, dass Ihre Kommunikation mit Menschen aus anderen Kulturen die Quelle von positiven menschlichen und erfolgreichen beruflichen Beziehungen ist?

Eine Symbiose von Linguistik, Neurowissenschaften und Ethik – stets mit dem Augenmerk auf Frankreich gerichtet – wird Ihnen, in diesem Seminar, als wirtschaftliches und menschliches Erfolgsmodell vorgestellt.

**Inhalte:**

- Was ist Kommunikation innerhalb meiner Kultur?
- Wo sind die Unterschiede, wenn ich mich in der französischen Kultur bewege?
- Warum ist Interkulturelle Kommunikation in Wirklichkeit Alltag und keine Besonderheit?
- Welche Zwänge und Möglichkeiten befinden sich schon in unseren Köpfen?
- Wo ist Platz in einem interkulturellen Gespräch? Ist meine Identität, im Laufe der Kommunikation, Zwang oder Befreiung?
- Wie sind die Folgen auf meinem beruflichen Weg und bei Geschäften mit französischen Partnern?

01 Die bbw-Gruppe Inhouse

02 Center of Excellence Management

03 Center of Excellence Führung und Zusammenarbeit

04 Center of Excellence Personalmanagement

05 Center of Excellence Persönliche Kompetenzen

06 Projekt- und Prozessmanagement

07 Betriebswirtschaft und Recht

→ 08 Interkulturelle Kompetenz und Sprachen

09 Ausbilder und Auszubildende

10 Akademien

11 Fachtagungen

12 Berufsbegleitende Weiterbildung

13 Fachspezifisches Wissen

14 Weiterführende Informationen

IK-200

## Der Nahe Osten – Interkulturelle Kompetenz, der Schlüsselfaktor im Geschäftsleben

Einführung in den arabisch/islamisch geprägten  
Kultur- und Geschäftsraum

Zielgruppe:  
Fach- und Führungskräfte

Trainer:  
Dipl. Sozöko. Nabil Al Amry

Termin/Ort:  
26. Februar, Nürnberg  
23. September, Augsburg

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 360,-

Information und Beratung:  
Elke Wailand  
089 44108-430  
wailand.elke@bbw.de

Die Teilnehmer erhalten einen Einblick in die aktuellen gesellschaftlichen, politischen und geschäftlichen Gegebenheiten im Nahen Osten. Ausgehend von persönlichen und geschäftlichen Erfahrungen der Teilnehmer werden Vorurteile und Möglichkeiten im Nahen Osten erörtert.

Dieser Workshop richtet sich an Führungspersonlichkeiten und Geschäftsreisende, die an einer Ausdehnung ihrer Geschäftsbereiche in den Nahen Osten interessiert sind.

### Inhalte:

Erfahrungen mit dem Nahen Osten (geschäftlich/privat)

- Vorurteile/Bedenken
- Wünsche/Visionen

Fakten über den Nahen Osten

- Länder, Geographie, Bevölkerung, Kultur
- Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und dem Nahen Osten

Abgrenzung/Unterschiede zwischen Nahem Osten  
und islamisch geprägten Ländern

- Islam – die Religion, die sämtliche Bereiche des Lebens tangiert
- Der Geschäftspartner aus dem Nahen Osten
- Den Geschäftspartner als „Botschafter“ des jeweiligen Kulturkreises verstehen (do's und dont's im interkulturellen Kontext)
- Reflektion der eigenen Rolle und interkulturelle Kompetenz gegenüber dem Gast bzw. Gastgeber (geschäftliche/private Verabredungen und Einladungen, Gastgeschenke, Kommunikation, Konflikte, ...)

# Wirtschaftskommunikation International

## Blended Learning Arrangement

Zielgruppe:  
 Fach- und Führungskräfte  
 in internationalen Teams,  
 Personalverantwortliche

Termin/Ort:  
 16. Februar, 13. April  
 und 03. Mai, Nürnberg  
 20. September, 18. Oktober  
 und 12. November, Nürnberg

Dauer:  
 3 Monate:  
 25 Online-Stunden teletutoriell  
 betreut + 3 Präsenztage

Preis:  
 EUR 1.100,-

Information und Beratung:  
 Ralf Haselmann  
 0911 27958-393  
 haselmann.ralf@bbwonline.de

Das Arbeiten in interkulturellen Teams gehört heute ebenso zum Arbeitsalltag wie das Betreuen von internationalen Geschäftskunden. Im Rahmen des Blended Learning Arrangements werden Alltagssituationen aufgegriffen, Lösungsansätze aufgezeigt und für ein interkulturelles Miteinander sensibilisiert.

Die Schwerpunkte der Präsenztage liegen auf Interkulturellem Verständnis, Diversity Management und Interkultureller Kommunikation. Das Basiswissen wird mittels Online-Lerneinheiten flankierend zu den Präsenztagen vermittelt.

**Inhalte:**

- Kulturelle Prägung, Kulturbegriff, Kulturschock
  - Ethnozentrismus
  - Ethnie
  - Kulturdimensionen
  - Interkulturelle Konflikte, kritische Ereignisse
  - Machtdistanz
  - Interkulturelle Wirtschaftskommunikation
  - Organisationskultur
  - Praxisbeispiele
- Computergestützte Lernprogramme
- Wirtschaftskommunikation international
  - Länderkunde – das Land im Profil, interkulturelle Besonderheiten – für die Staaten Südosteuropa, Russland, Türkei und Asien

Das Angebot wurde in modifizierter Form auch für die öffentliche Verwaltung konzipiert.

01	Die bbw-Gruppe Inhouse
02	Center of Excellence Management
03	Center of Excellence Führung und Zusammenarbeit
04	Center of Excellence Personal- management
05	Center of Excellence Persönliche Kompetenzen
06	Projekt- und Prozess- management
07	Betriebswirtschaft und Recht
→ 08	<b>Interkulturelle Kompetenz und Sprachen</b>
09	Ausbilder und Auszubildende
10	Akademien
11	Fachtagungen
12	Berufsbegleitende Weiterbildung
13	Fachspezifisches Wissen
14	Weiterführende Informationen



Information und Beratung:  
Michael Dröcker  
0911 93197-30  
md@fremdsprachencenter.de

## FREMDSPRACHENCENTER

Interkulturelle Kommunikation und sprachliche Kompetenz sind entscheidende Voraussetzungen für die Akteure wirtschaftlichen Handelns.

Die Teilnehmer unserer Kurse sind schon nach kurzer Zeit in der Lage, sich in der Fremdsprache auszudrücken bzw. bei entsprechenden Vorkenntnissen zielgerichtete Gespräche in der Fremdsprache führen zu können.

Die FREMDSPRACHENCENTER der bbw-Gruppe sind zertifizierte Testzentren für TOEIC® (Test of English for International Communication) und TFI (Test de Français International)-Prüfungen.

Wir arbeiten ausschließlich mit muttersprachlichen Dozenten, die einen Hochschulabschluss in den verschiedensten Fachrichtungen (z. B. Sales, Marketing, Technical Affairs) und Lehrerfahrung in der Erwachsenenbildung haben. Mit unterschiedlichen Evaluationsmethoden überprüfen wir aktuelles Fachwissen und methodisch-didaktische Fähigkeiten unserer Trainer/innen.

Wir führen die Kurse auf allen (Vor-) Kenntnisstufen durch, vom absoluten Anfänger bis zum Fortgeschrittenen.

### Seminarauswahl

- Minigruppenkurse für Business English
- Minigruppenkurse für General English, Spanisch, Italienisch, Französisch
- Einzeltrainings
- Trainings in englischer Sprache

Rufen Sie uns an, lassen Sie sich beraten, welche Kursform die ideale für Sie ist oder vereinbaren Sie einen Termin für einen kostenlosen Einstufungstest!



Zielgruppe:  
Für Mitarbeiter aller  
Kenntnisstufen (Anfänger  
bis Fortgeschrittene)

Termin/Ort:  
Termine bayernweit auf Anfrage

Preis:  
EUR 120,- bzw. 130,-

Information und Beratung:  
Michael Dröcker  
0911 93197-30  
md@fremdsprachencenter.de

## TOEIC-Prüfungen

Die FREMDSPRACHENCENTER sind zertifizierte Testzentren für TOEIC-Prüfungen. Der Test of English for International Communication (TOEIC®) bewertet mittels eines Multiple-Choice-Fragenkatalogs die Fähigkeit nicht-englischsprachiger Personen, in ihrem Beruf oder in Situationen, in denen internationale Kommunikationsfähigkeit gefordert ist.

Der Test besteht aus 200 Multiple-Choice-Fragen und dauert zwei Stunden. Er umfasst 100 Fragen zur Feststellung des Hörverständnisses mit Hilfe eines Audiogerätes und 100 Fragen zur Feststellung des Leseverständnisses. Das Hör- und Leseverstehen eines jeden Teilnehmers werden getrennt bewertet und zum Gesamtergebnis, das zwischen 10 und 990 Punkten liegen kann, kumuliert.

Da unterschiedliche Tätigkeitsbereiche unterschiedliche Grade der Sprachbeherrschung erfordern, misst der Test das Leistungsniveau nicht-anglophoner Kandidaten aller Niveaus: vom Anfänger bis zur hohen beruflichen Sprachkompetenz. Alle Testkandidaten erhalten ein international anerkanntes Zertifikat, das Personalmanagern hilft, sich über das Niveau der Englischfertigkeiten des Bewerbers im Klaren zu sein.

Die beste Form jedoch, sich über die Aussagekraft des Punktestandes genau zu informieren, bietet die Interpretationstabelle, die jedem Einzelergebnis beiliegt. Diese Tabelle ermöglicht es, Grenzwerte im Einklang mit den sprachlichen Anforderungen bei bestimmten Tätigkeiten und Aufgaben festzulegen.



- Die bbw-Gruppe Inhouse
- Center of Excellence Management
- Center of Excellence Führung und Zusammenarbeit
- Center of Excellence Personalmanagement
- Center of Excellence Persönliche Kompetenzen
- Projekt- und Prozessmanagement
- Betriebswirtschaft und Recht
- Interkulturelle Kompetenz und Sprachen
- Ausbilder und Auszubildende
- Akademien
- Fachtagungen
- Berufsbegleitende Weiterbildung
- Fachspezifisches Wissen
- Weiterführende Informationen

# Entwicklung begleiten

„Eine Investition in Wissen bringt immer noch die besten Zinsen.“ Benjamin Franklin

Wer für die Ausbildung verantwortlich ist, unterliegt der Notwendigkeit zur Weiterentwicklung ebenso wie seine Auszubildenden. So sind fachliche Inhalte nach wie vor wichtig, an ihre Seite sind aber gestiegene Ansprüche an Methodenkompetenz, Selbstkompetenz und Sozialkompetenz getreten. Denn neben den fachlichen Grundlagen brauchen Auszubildende heute vor allem ein gutes Rüstzeug für das lebenslange Lernen. Letzteres ist auch für den Ausbilder wichtig. Denn er wird zunehmend zum Manager und Coach, plant, organisiert und moderiert die Ausbildung.

Auch für das Unternehmen ist der Ausbilder von elementarer Bedeutung. Denn vom Anfang der Ausbildung an ist er in Kontakt mit den potenziellen künftigen Mitarbeitern und kann schon früh dem latenten Fachkräftemangel entgegenwirken.



Die Wälder unserer Erde unterscheiden sich in den verschiedenen Regionen stark voneinander. Je nach Klima, Bodenbeschaffenheit und Waldgeschichte entstanden äußerst vielfältige Waldtypen mit unterschiedlichen ökologischen und wirtschaftlichen Schwerpunkten.

Als komplexe Ökosysteme und wichtigste Sauerstoffproduzenten der Erde – nach den Ozeanen haben sie den größten Einfluss auf das Klima – wirken sie ausgleichend auf den gesamten globalen Stoffhaushalt. <sup>(9)</sup>



ANGEBOTE FÜR  
AUSBILDER

- 91 Ausbildungsmarketing
- 91 Suchtprävention in der Ausbildung
- 92 Auszubildende erfolgreich führen
- 92 Recht für Ausbildungsbeauftragte
- 93 Ausbildung zum Teledozenten
- 93 Ausbildung der Ausbilder (IHK)

ANGEBOTE FÜR  
AUSZUBILDENDE

- 94 Gutes Benehmen leicht gemacht
- 94 Fit am Telefon
- 95 Präsentationstechniken für Auszubildende
- 95 Zeitmanagement für Auszubildende
- 96 Lernmethoden und ihre Vorteile
- 96 Prüfungsangst verstehen und bewältigen

SPEZIAL

- 97 Fernplanspiel S.P.E.E.D
- 97 Prüfungsvorbereitungskurse

AU - 203

## Ausbildungsmarketing – so finden Sie die richtigen Auszubildenden

Für kleine und mittlere Unternehmen (KMU)

Zielgruppe:  
Verantwortliche  
in der Ausbildung,  
HR-Verantwortliche,  
PR-Verantwortliche

Trainerin:  
Ingrid Blome, Betriebswirtin

Termin/Ort:  
08. Juni, Memmingen

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 360,-

Information und Beratung:  
Elke Wiora  
07303 96390  
wiora.elke@mm.bfz.de

Fachkräfte nehmen ab – der Wettbewerb um gute Auszubildende nimmt zu.

Wer in innerbetriebliche Ausbildung investiert, investiert in die Zukunft. Denn Ausbildungsmarketing umfasst alle Aktivitäten, die dazu beitragen, dass die vom Unternehmen angebotenen Ausbildungsplätze mit geeigneten Nachwuchskräften besetzt werden können. Marketing ist nicht einfach nur Werbung, sondern eine Strategie und daraus resultierend ein Bündel von Maßnahmen und Aktivitäten, junge Frauen und Männer für die Ausbildung zu gewinnen und zu binden.

**Inhalte:**

- Imagefaktor Ausbildungsqualität und Ausbildungsmodernität – was spricht für unser Unternehmen?
- Informationstag zu den angebotenen Ausbildungsberufen
- Ausbau und Optimierung des Bewerbermanagements
- Werbung – richtig rekrutieren heißt Geld sparen
- Unternehmenseigener Internetauftritt
- Praxisbeispiele

AU - 204

## Suchtprävention in der Ausbildung

Suchtmittelbedingte Probleme in der Berufsausbildung –  
Umgangsweisen und Hilfen

Zielgruppe:  
Verantwortliche  
in der Ausbildung,  
Lehrer, HR-Verantwortliche

Trainer:  
Franz Miehle,  
Dipl. Sozialpäd. (FH)

Termin/Ort:  
15. November, Regensburg

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 360,-

Information und Beratung:  
Alexandra Strigl  
0941 40207-53  
strigl.alexandra@bbw.de

In Ihrer Funktion als Ausbilder sollten Sie in der Lage sein, bei Auszubildenden suchtmittelbedingte Probleme rechtzeitig wahrzunehmen, zu erkennen, zu beurteilen und adäquat darauf zu reagieren.

Inhalt dieses Seminars sind sowohl vorbeugende Maßnahmen als auch Verhaltensregeln für den Ernstfall. Sie erfahren wesentliche Fakten über verschiedene Rauschgifte und die typischen Merkmale des Konsums legaler und illegaler Drogen. Sie lernen die betriebliche Interventionskette und deren praktische Anwendung kennen.

**Inhalte:**

- Suchtmittelgebrauch und -missbrauch bei Jugendlichen
- Verlauf von Süchten
- Auswirkungen auf das betriebliche Geschehen
- Reaktionen bei Auffälligkeiten
- Präventionsmaßnahmen und Regeln
- Praktische Anwendung der betrieblichen Interventionskette
- Konkrete Fallbeispiele und praktische Übungen
- Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen und Widerstand
- Beratungsangebote und weiterführende Hilfen

AU - 205

## Auszubildende erfolgreich führen

NEU

Zielgruppe:  
Verantwortliche  
in der Ausbildung,  
Lehrer, HR-Verantwortliche

Trainer:  
Peter Skramovsky,  
Trainer und Berater

Termin/Ort:  
19. Mai, Nürnberg

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 360,-

Information und Beratung:  
Michael Dröcker  
0911 93197-30  
michael.droecker@n.bfz.de

Neben der Vermittlung von fachlichen Inhalten haben Ausbilder auch eine pädagogische Verantwortung. Sie begleiten junge Menschen in einer wichtigen Phase ihrer Persönlichkeitsentwicklung. Ihre Aufgabe ist es, die Eigenständigkeit der Auszubildenden zu fördern, Schlüsselqualifikationen zu vermitteln und letztendlich selbständiges, unternehmensbezogenes Handeln zu initiieren.

Das Seminar vermittelt Ihnen die Kenntnisse und Tools, um dieser Führungsverantwortung gerecht zu werden.

### Inhalte:

- Was bewegt Jugendliche und junge Erwachsene in der heutigen Zeit?
- Die Rolle des Ausbildungsbeauftragten im Unternehmen und dessen Führungsverantwortung
- Förderung der Eigenständigkeit durch handlungsorientiertes Ausbilden
- Richtiger Umgang mit Fehlern, Ängsten, De-Motivation und lernschwachen Auszubildenden
- Feedback als wichtiger Bestandteil der Ausbildung

AU - 206

## Recht für Ausbildungsbeauftragte

NEU

Zielgruppe:  
Verantwortliche  
in der Ausbildung,  
Lehrer, HR-Verantwortliche

Trainer:  
Peter Skramovsky,  
Trainer und Berater

Termin/Ort:  
13. Juli, Nürnberg

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 360,-

Information und Beratung:  
Michael Dröcker  
0911 93197-30  
michael.droecker@n.bfz.de

Um im Ausbildungsalltag und in Problemsituationen richtig zu handeln, ist es wichtig, dass Ausbildungsbeauftragte ihre Rechte und Pflichten kennen.

Das Seminar beantwortet alle rechtlichen Fragen der Ausbildung, so dass Sie als Ausbildungsbeauftragter zukünftig Fehlentscheidungen vermeiden können.

### Inhalte:

- Pflichten des Auszubildenden – Pflichten des Ausbildungsbetriebs
- Rechte und Pflichten des Ausbilders
- Spezialfragen und aktuelle Rechtsprobleme

AU - 207

Zielgruppe:  
Ausbilder, Referenten  
und Trainer

Dauer:  
3 Monate/  
ca. 60 Std.  
teletutoriel betreut

Preis:  
EUR 820,-

Information und Beratung:  
Ralf Haselmann  
0911 27958-393  
haselmann.ralf@bbwonline.de

## Ausbildung zum Teledozenten

Teledozent – Didaktik und Methodik online

Mit zunehmenden Online-Lernangeboten wird der Bedarf an qualifizierten Teledozenten steigen. Das Online-Seminar vermittelt das theoretische und praktische Hintergrundwissen für die Qualifizierung zum Teledozenten.

Zuerst werden die Grundlagen des Web-based Training Training (WBT) und das damit verbundene Berufsbild Teledozent näher erläutert. Im Weiteren wird dem zukünftigen Teledozenten wichtiges Hintergrundwissen vermittelt, wie Lernprozesse stattfinden und welche Rolle dabei die Wahrnehmung spielt. Der darauffolgende Lernabschnitt konzentriert sich auf den Kommunikationsprozess zwischen Lernern und Teledozent.

Das abschließende Modul bildet den Transfer zur Praxis und vermittelt wichtige Methoden im Einsatz als Teledozent. Der Teilnehmer erfährt, wie Wissensvermittlung und -aufnahme mit Neuen Medien erfolgen und welche entscheidende Rolle der Teledozent dabei spielt. Dem Seminarteilnehmer werden grundlegende didaktische und methodische Verfahren an die Hand gegeben, die beim späteren Einsatz als Teledozent unerlässlich sind.

**Inhalte:**

- Einführung Web Based Training
- Wahrnehmung als Grundlage des Lernens
- Informationsspeicherung
- Faktoren des Lernens
- Prinzip der Didaktik
- Didaktische Rahmenbedingungen und interaktive Lernmaterialien
- Kommunikationsprozess
- Medienkompetenz

AU - 208

Zielgruppe:  
Mitarbeiter aus allen Branchen,  
die künftig ganz oder teilweise  
für die Ausbildung von Auszu-  
bildenden zuständig sind

Termin/Ort:  
laufend an 15 Standorten.

Dauer:  
4 Samstage,  
36 Unterrichtsstunden

Preis:  
EUR 390,-  
zzgl. Prüfungsgebühr

Information und Beratung:  
Jürgen Weiß  
0911 93197-90  
weiss.juergen@bbw.de

## Ausbildung der Ausbilder (IHK)

Fernlehrgang mit Präsenzunterricht

Das Berufsbildungsgesetz schreibt vor, dass der Ausbilder persönlich und fachlich geeignet sein muss.

Um als Ausbilder tätig sein zu können, müssen Sie nach der Ausbilder-eignungsverordnung (AEVO) berufs- und arbeitspädagogische Kenntnisse besitzen und diese in einer Prüfung nachweisen.

Auf diese IHK Prüfung (einschließlich der praktischen Unterweisung) bereitet dieser Lehrgang vor.

**Inhalte:**

- Allgemeine Grundlagen
- Ausbildung planen
- Auszubildende einstellen
- Am Arbeitsplatz ausbilden
- Lernen fördern
- Gruppen anleiten
- Ausbildung abschließen

01

Die bbw-Gruppe  
Inhouse

02

Center of Excellence  
Management

03

Center of Excellence  
Führung und  
Zusammenarbeit

04

Center of Excellence  
Personal-  
management

05

Center of Excellence  
Persönliche  
Kompetenzen

06

Projekt- und  
Prozess-  
management

07

Betriebswirtschaft  
und Recht

08

Interkulturelle  
Kompetenz und  
Sprachen

→ 09

Ausbilder und  
Auszubildende

10

Akademien

11

Fachtagungen

12

Berufsbegleitende  
Weiterbildung

13

Fachspezifisches  
Wissen

14

Weiterführende  
Informationen

AU - 209

## Gutes Benehmen leicht gemacht

Das perfekte Auftreten in allen Situationen

Zielgruppe:  
Auszubildende  
Trainerin:  
Susanne Schwarz  
Termin/Ort:  
22. November, Regensburg  
Dauer:  
1 Tag  
Preis:  
EUR 109,-  
Information und Beratung:  
Alexandra Strigl  
0941 40207-53  
strigl.alexandra@bbw.de

Mit der Ausbildung betreten Auszubildende ein ihnen häufig unbekanntes gesellschaftliches Parkett. Daraus folgt eine Unsicherheit, da sie mit den von ihnen erwarteten Regeln und Umgangsformen nicht vertraut sind.

Das Erlernen eines stilsicheren und souveränen Auftretens ermöglicht Auszubildenden, sich bei allen beruflichen, gesellschaftlichen und privaten Anlässen sicher zu bewegen und auch unvorhergesehene Situationen routiniert zu meistern.

### Inhalte:

- Warum Regeln?
- Rollen und Rollenverständnis
- Benimm-Regeln
- Umgang mit Kunden, Vorgesetzten und Kollegen
- Kleider machen Leute
- Wie verhalte ich mich bei einem Meeting?
- Herausforderung Geschäftsessen

AU - 210

## Fit am Telefon

Ein professionell geführtes Telefonat  
– die Visitenkarte Ihres Unternehmens!

Zielgruppe:  
Auszubildende  
Trainer:  
Martin Heger  
Termin/Ort:  
21. Juli, Augsburg  
27. Oktober, Augsburg  
Dauer:  
1 Tag  
Preis:  
EUR 109,-  
Information und Beratung:  
Anne Masching  
0821 40802-162  
masching.anne@a.bfz.de

Ein gut geführtes Telefonat vermittelt einen positiven Eindruck Ihres Unternehmens. Die Gesprächsführung spielt dabei eine entscheidende Rolle.

In diesem Seminar lernen Auszubildende durch praktische Übungen bei Telefonaten sicher und souverän zu agieren und auch auf schwierige Gesprächssituationen adäquat zu reagieren.

### Inhalte:

- Aufgaben und Ziele eines Telefonates
- Führen eines erfolgreichen Telefongespräches
- Persönliche Wirkung am Telefon
- Grundlagen für ein professionelles, kunden- und verkaufsorientiertes Telefonverhalten
- Umgang mit „Zeitdieben“
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Praktische Übungen

AU - 211

## Präsentationstechniken für Auszubildende

Zielgruppe:  
Auszubildende

Trainer:  
Peter Getsberger

Termin/Ort:  
11. November, Nürnberg

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 109,-

Information und Beratung:  
Michael Dröcker  
0911 93197-30  
michael.droecker@n.bfz.de

Von den Auszubildenden wird als Teil der mündlichen Abschlussprüfung eine Präsentation erwartet. Für viele stellt dies eine unüberwindbare Hürde dar.

Wie bereite ich eine Präsentation vor? Was kann ich gegen die Aufregung tun? Wie soll ich mich verhalten?

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer verschiedene Präsentationstechniken kennen, erhalten hilfreiche Tipps gegen Lampenfieber und können diese an praktischen Übungen ausprobieren.

**Inhalte:**

- Aufbau einer Präsentation
- Präsentationen professionell gestalten: Visualisierungstechniken
- Präsentationstechniken: Gestik, Mimik, Sprache
- Sicheres Auftreten ohne Lampenfieber

AU - 212

## Zeitmanagement für Auszubildende

Zielgruppe:  
Auszubildende

Trainer:  
Peter Getsberger

Termin/Ort:  
22. September, Nürnberg

Dauer:  
1 Tag

Preis:  
EUR 109,-

Information und Beratung:  
Michael Dröcker  
0911 93197-30  
michael.droecker@n.bfz.de

Ein effektives Zeitmanagement ist im täglichen Berufsleben unverzichtbar. Bereits Berufseinsteiger sollten deshalb lernen, wie sie durch eine bessere Selbstorganisation unnötigen Stress vermeiden können.

Das Seminar vermittelt wichtige Methoden des Zeitmanagements und zeigt den Auszubildenden, wie sie diese bei der täglichen Arbeit im Betrieb und bei der Vorbereitung auf die Abschlussprüfung einsetzen können.

**Inhalte:**

- Stress und seine Ursachen
- Methoden des Zeitmanagements
- Zeitmanagement im täglichen Berufsleben
- Zeitmanagement im Hinblick auf die Abschlussprüfung

- Die bbw-Gruppe Inhouse
- Center of Excellence Management
- Center of Excellence Führung und Zusammenarbeit
- Center of Excellence Personalmanagement
- Center of Excellence Persönliche Kompetenzen
- Projekt- und Prozessmanagement
- Betriebswirtschaft und Recht
- Interkulturelle Kompetenz und Sprachen
- Ausbilder und Auszubildende**
- Akademien
- Fachtagungen
- Berufsbegleitende Weiterbildung
- Fachspezifisches Wissen
- Weiterführende Informationen

AU - 213

## Lernmethoden und ihre Vorteile

NEU

Mehr Zeit durch effektives Lernen

Zielgruppe:  
Auszubildende  
Trainer:  
Benjamin Beilke M.A.  
Termin/Ort:  
14. Oktober, Neu-Ulm  
Dauer:  
1 Tag  
Preis:  
EUR 109,-  
Information und Beratung:  
Sonja Rieder-Lezius  
07303 9639-13  
rieder-lezius.sonja@mm.bbw.de

Lernen soll Freude machen. Es macht stolz, sich durch Wissen zu entwickeln und selbständiger zu werden. Vielen Auszubildenden fehlt diese Erfahrung, da sie effektives Lernen nicht gelernt haben. Deshalb können sie mit Lern- und Prüfungssituationen nur schwer umgehen.

In diesem Seminar reflektieren die Auszubildenden ihr eigenes Lernverhalten und erarbeiten Strategien und Methoden, um in Zukunft erfolgreich zu lernen und Prüfungssituationen ohne Ängste zu bewältigen.

Die Ergebnisse der Ausbildung können verbessert werden, wenn Jugendliche vom ersten Tag an wissen, wie man lernt.

### Inhalte:

- Analyse des eigenen Lernverhaltens
- Welcher Lerntyp bin ich?
- Lernmethoden und -strategien
- Lernplanung
- Lernen und Selbstkontrolle
- Strategien zur Überwindung von Prüfungsängsten und zum Stressabbau

AU - 214

## Pfungsangst verstehen und bewältigen

Zielgruppe:  
Auszubildende  
Trainer:  
Peter Niedermayer  
Termin/Ort:  
5. Oktober, Nürnberg  
Dauer:  
1 Tag  
Preis:  
EUR 109,-  
Information und Beratung:  
Michael Dröcker  
0911 93197-30  
michael.droecker@n.bfz.de

Viele Auszubildende haben Prüfungsangst, Lampenfieber, Angst vor einem Black-out. Die Symptome reichen von Herzklopfen, schweißnassen Händen bis zu Schlafstörungen oftmals bereits tagelang vor der Prüfung. Diese Ängste sind nicht nur unangenehm, sondern hindern uns daran, unser ganzes Können zu zeigen. Doch damit müssen Sie sich nicht abfinden.

In dem Seminar lernen Sie die Ursachen Ihrer Ängste kennen und entwickeln Strategien, um Prüfungen in Zukunft angstfrei zu bewältigen.

### Inhalte:

- Wie äußern sich Prüfungsängste?
- Angst vor der Prüfungsvorbereitung
- Angst vor der Prüfungssituation
- Bewältigungsstrategien

AU - 215

## Fernplanspiel „S.P.E.E.D.“

Spielerisch Planen, Entscheiden und Erfolgreich Durchsetzen im Wettbewerb

Zielgruppe:  
Auszubildende aller kaufmännischen und gewerblichen Berufe

Termin/Ort:  
Anmeldeschluss: 22. Oktober 2010  
Vorrunden: November 2010 bis April 2011  
Landesendrunde: Mai 2011  
Bundesendrunde: Juni 2011

Preis:  
EUR 305,- pro Team

Information und Beratung:  
Marina Ströhlein  
0911 93197-89  
stroehlein.marina@bbw.de

Das Planspiel S.P.E.E.D. ist die modellhafte Abbildung eines ökonomischen Systems, in der betriebliche Entscheidungsprozesse nachvollzogen werden und unterstützt die Vermittlung von Schlüsselqualifikationen. Die simulierten Unternehmen stehen dabei im direkten Wettbewerb zueinander.

Die Teams treffen Entscheidungen in den Funktionsbereichen Einkauf, Produktion und Verkauf sowie im Finanz- und Personalwesen. Sie agieren als Geschäftsführer virtueller, überschaubarer und realitätsnaher Unternehmen.

Die Unternehmen können als Produktionsbetriebe, Handelsbetriebe oder in einer Mischform geführt werden.

### Inhalte:

- Betriebliche Zusammenhänge und Marktabläufe werden durch praxisiertes Training transparent
- Die Entscheidungsfindung im Team trainiert die Auszubildenden darin, Entscheidungen arbeitsteilig vorzubereiten und abzustimmen
- Grundbegriffe aus verschiedenen Bereichen der Volks- und Betriebswirtschaftslehre werden im fachlichen Kontext erklärt
- Das Treffen von Entscheidungen im Team und die anschließende Ergebnisauswertung durch die Spielleitung ermöglichen eine direkte Umsetzung und Erprobung gewonnener Erkenntnisse – „Learning by doing“.

## Vorbereitung auf die Facharbeiterprüfungen in den Berufsfeldern Metall/Mechatronik und Elektro/IT

Die Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft (bbw) gGmbH bietet seit Jahren in Kooperation mit BayME – Bayerischer Unternehmerverband Metall und Elektro e.V. und VBM – Verband der Bayerischen Metall- und Elektro-Industrie e.V. Vorbereitungslehrgänge auf die M + E Facharbeiterprüfung an. Pro Jahr absolvieren mehr als 3.000 Auszubildende diese Lehrgänge.

### Durchführung

Die Vorbereitungslehrgänge werden im Frühjahr von Januar bis Mai und im Herbst von September bis November angeboten. Die Auszubildenden werden berufsbegeleitend in 30 Unterrichtsstunden umfassend auf die theoretische Prüfung vorbereitet. Die Kurse finden wahlweise als Abendveranstaltung an acht Wochentagen oder an sechs Samstagen statt.

### Kursunterlagen

Die Kursunterlagen erhalten die Teilnehmer am ersten Kurstag. Diese umfangreichen Arbeitsmappen enthalten zu sämtlichen Prüfungsinhalten eine Vielzahl von gebundenen und ungebundenen Aufgaben sowie Handlungsschritte, die stetig aktualisiert werden.

### Dozenten

Praxis- und prüfungserfahrene Referenten vermitteln die aktuellen Fachinhalte und bereiten die Auszubildenden optimal auf die Abschlussprüfungen vor.

Die Lehrgänge werden regelmäßig bei Unternehmen und Teilnehmern evaluiert. Die Ergebnisse und die stetig wachsende Teilnehmerzahl dokumentieren eine äußerst große Akzeptanz und Kundenzufriedenheit.

Gerne senden wir Ihnen detaillierte Informationen zu.

Kontakt:  
Marina Ströhlein  
0911 93197-89  
stroehlein.marina@bbw.de

01

Die bbw-Gruppe  
Inhouse

02

Center of Excellence  
Management

03

Center of Excellence  
Führung und  
Zusammenarbeit

04

Center of Excellence  
Personal-  
management

05

Center of Excellence  
Persönliche  
Kompetenzen

06

Projekt- und  
Prozess-  
management

07

Betriebswirtschaft  
und Recht

08

Interkulturelle  
Kompetenz und  
Sprachen

→ 09

Ausbilder und  
Auszubildende

10

Akademien

11

Fachtagungen

12

Berufsbegleitende  
Weiterbildung

13

Fachspezifisches  
Wissen

14

Weiterführende  
Informationen

# Zukunft im Blick

„Das einzig Beständige ist die Veränderung.“ Immanuel Kant

Der berühmte Blick über den Tellerrand passiert nicht zufällig. Man muss den Kopf schon heben und die Blickrichtung wechseln, um auch Altvertrautes in einem anderen Licht zu sehen. Manchmal entstehen dabei völlig neue Überlegungen für die eigene berufliche Zukunft oder für das Fortkommen eines Unternehmens.

Die bbw-Akademien bündeln ihr Wissen in den Zukunftsfeldern „IT, Kommunikation, Logistik und Sales“. Sie befassen sich seit Jahren mit der Verbesserung und Intensivierung ihrer Inhalte und entwickeln konstant weiterführende Konzepte mit Perspektive.

Die bbw-Gruppe steht in einem intensiven, kontinuierlichen Dialog mit Wirtschaftsunternehmen, um die Akademien an den Bedarf im Markt schnell und mit großer Offenheit anzupassen.



 akademie bayern 100

 akademie bayern 101

 **LOGISTIKAKADEMIE**  
bayern 102

 **SALESAKADEMIE**  
bayern 103



	<p>Die <b>it akademie bayern</b> bildet seit ihrer Gründung im Jahr 2000 innerhalb der bbw-Gruppe das Kompetenzzentrum für Informations- und Kommunikationstechnologie.</p>
<b>Zehn Jahre Erfahrung</b>	<p>Zehn Jahre Erfahrung in der Entwicklung und erfolgreichen Umsetzung von Aus- und Weiterbildungsprojekten stellen einen hohen Mehrwert dar.</p>
<b>Kunden- und Marktnähe</b>	<p>Kunden- und Marktnähe sowie aktuelles Know-how über Methoden und Arbeitsprozesse der IT-Welt sind nicht nur Schlagworte sondern gelebte Realität.</p>
<b>Skill- Managements</b>	<p>Wir verstehen uns als partnerschaftlicher Problemlöser kleiner, mittlerer und auch großer Unternehmen in allen Fragen des Skill-Managements im IT-Bereich.</p>
<b>Maßgeschneiderte Konzepte</b>	<p>Nach ausführlicher Analyse der Unternehmensbedarfe, der Voraussetzungen der zu entwickelnden Mitarbeiter sowie der organisatorischen und technischen Rahmenfaktoren erstellen wir maßgeschneiderte Konzepte zur Personalentwicklung – damit aus Wissen Können wird.</p>
<b>Funktionales Handlungswissen</b>	<p>Grundsätzlich steht bei allen Entwicklungskonzepten das Ziel im Vordergrund, funktionales Handlungswissen zu erzeugen.</p>
<b>Intelligente Lernarchitekturen</b>	<p>Die Konzepte variieren dabei nicht nur in Inhalten sondern auch in Methoden und Organisationsformen. Der immer stärkere Kosten- und Zeitdruck sowie die Forderung nach höchster Effizienz von Bildungsmaßnahmen läßt sich immer öfter mit Blended-Learning-Konzepten lösen. Intelligente Lernarchitekturen, die die Nutzung von Lernplattformen, Virtuellen Klassenzimmern, Präsenztrainings und Coachingphasen integrieren, ermöglichen es, einerseits Reisekosten und Abwesenheitszeiten zu minimieren und andererseits die Heterogenität der Lerngruppen (in Bezug auf Vorwissen, Lerntypus, Lerngeschwindigkeit etc.) ideal aufzufangen.</p> <p>Das inhaltliche Spektrum der Entwicklungsmaßnahmen orientiert sich dabei ausschließlich an den Bedarfen der Unternehmen. Vom Netzwerktraining über Programmierausbildungen bis hin zu ITIL-Zertifizierungen oder Projektmanagement im IT-Bereich spannt sich der Bogen. Zahlreiche Branchenexperten kommen dabei als Dozenten zum Einsatz – mit ihnen verbindet uns i.d.R. eine langjährige Partnerschaft in Kundenprojekten. Das gewachsene regionale und überregionale Netzwerk ermöglicht es uns, zu praktisch jedem Thema die entsprechende Expertise einzubinden.</p> <p>Natürlich kommen dieser umfangreiche Erfahrungsschatz aus Projekten sowie die Nähe zu den Unternehmen auch Einzelteilnehmern und Privatpersonen zugute, welche ihre allgemeine Position am Arbeitsmarkt verbessern wollen oder klare Karrierewege ansteuern.</p>
<b>Operativer Professional (IHK)</b>	<p>Ein besonderes Highlight bildet hierzu das Lehrgangsangebot zum „<b>Operativen Professional (IHK)</b>“. Der Lehrgang bildet im Rahmen des Berufsbildungsgesetzes quasi den Meisterbrief im IT-Weiterbildungssystem ab. Der Lehrgang wird an verschiedenen Standorten berufsbegleitend durchgeführt. Auch hier setzen wir auf die Integration von Lernplattform und Präsenztrainings sowie ergänzender praktischer Projektarbeit, um alle oben genannten Ziele zu erreichen.</p>
<b>European Mainframe Academy (EMA)</b>	<p>Die hohe Kompetenz und Unternehmensnähe führte 2008 zur Gründung der <b>European Mainframe Academy (EMA)</b>, an der die bbw-Gruppe mit 33% beteiligt ist. Die EMA ist europaweit der einzige Anbieter von Vollausbildungen im IBM-Großrechner-Umfeld (=Mainframe). Zahlreiche renommierte Unternehmen (Banken, Versicherungen, Automobilhersteller) aus Deutschland, Österreich und der Schweiz nutzen bereits die beiden ersten Ausbildungsstaffeln. Das Lernkonzept der EMA ist aufgrund der großen Dezentralität der Kunden von Beginn an als Blended-Learning-Konzept ausgelegt.</p>

Alle aktuellen Trainingsangebote sowie Informationen zum Portfolio der it akademie bayern finden Sie unter [www.it-akademie-bayern.de](http://www.it-akademie-bayern.de)

---

**Ansprechpartner:** Volker Falch, Proviantbachstr. 30, 86153 Augsburg,  
Tel.: 0821 56756-0, Fax: 0821 56756-20, [falch@it-akademie-bayern.de](mailto:falch@it-akademie-bayern.de)



### Communication Center Akademie Bayern (in der bbw gGmbH)

Als „Spezialanbieter“ stehen wir unseren Kunden bereits seit dem Jahr 1999 als engagierter und kompetenter Partner zur Verfügung.

Unsere Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der PE/OE-Beratung von Unternehmen bzw. im Training und Coaching von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im telefonischen Kundenkontakt bzw. in Kundenservicezentren in Unternehmen aller Branchen mit dem Fokus auf „Kommunikation“, „Telefonie“ und „Verkauf“.

Vielleicht wollen/müssen auch Sie in Ihrem Unternehmen/Geschäftsbereich

- Prozesse optimieren,
- Qualität verbessern,
- Kundenbedürfnisse konsequent berücksichtigen und damit die
- Kundenzufriedenheit steigern

und suchen in unterschiedlichen Handlungsfeldern Ansätze zur Kostenoptimierung, Erlössteigerung, Prozessoptimierung und Verbesserung des wirtschaftlichen Erfolgs.

Auf Basis umfangreicher Vorgespräche und Analysen begleiten wir unsere Kunden mit individuellen und bewährten Schulungs- und Trainingskonzepten (bereits für Kleingruppen mit sechs bis acht Personen möglich), im Rahmen von Einzelcoachings oder als Berater und Prozessbegleiter.

Mitarbeiter/innen im telefonischen Kundenkontakt und deren Führungskräfte

„Time for a new strategy“

Bedarfsanalyse

Zielgruppe



Der Schwerpunkt der **Logistik Akademie Bayern** (in der bbw gGmbH) liegt gegenwärtig im Kompetenzfeld Verkehr. Der regelmäßige Kontakt und der Austausch mit Spezialisten aus verschiedenen Fachgebieten gewährleisten dabei den Praxisbezug und die Qualität der Angebote. Für 2010/2011 ist ein Ausbau der Angebote mit weiteren Kooperationspartnern wie Fachhochschulen und Universitäten geplant.

#### Aufstiegsqualifizierungen

##### **Auszüge aus dem Qualifizierungsprogramm**

Teilnehmer des seit Jahren erfolgreich durchgeführten Lehrgangs „**Gepr. Verkehrsfachwirt/-in (IHK)**“ verfügen bereits über praktische Erfahrung im Speditions- und Transportwesen, die durch diese Weiterbildung systematisch ergänzt und vertieft wird. Das zusätzliche Fachwissen und die organisatorischen bzw. dispositiven Kenntnisse befähigen die Teilnehmer zu qualifizierten Fach- und Führungsaufgaben in der Verkehrswirtschaft.

Diese Aufstiegsqualifizierung wird in Kooperation mit dem Landesverband Bayerischer Spediteure (LBS) durchgeführt.

In Kooperation mit dem Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BEM-Akademie) führt das bfz München die Aufstiegsqualifizierung „**Gepr. Fachkaufmann/-frau Einkauf/Logistik (IHK)**“ durch. Die Weiterbildung besteht aus komprimierten Modulen, so dass in kurzer Zeit die beiden handlungsspezifischen Prüfungsbereiche Einkauf und Logistik parallel abgeschlossen werden können.

Die Lehrgänge „**Fachlagerist (IHK)**“ und „**Fachkraft für Lagerlogistik (IHK)**“ bereiten auf die Externenprüfung vor. Seminarteilnehmer sind Mitarbeiter aus Speditionsbetrieben und anderen Logistik-Dienstleistungsbetrieben oder Lagermitarbeiter von Industrie- und Handelsunternehmen unterschiedlichster Wirtschaftsbereiche.

Fahrerschulung  
nach BKrFQG  
in Kooperation  
SVG AWIBa GmbH

Die bbw gGmbH führt gemeinsam mit ihrem Kooperationspartner SVG AWIBa GmbH bayernweit Fahrerschulungen nach dem Berufskraftfahrer-Qualifikationsgesetz (BKrFQG) durch.

Grundlage hierzu ist die Richtlinie 2003/59/EG über die Grundqualifikation und Weiterbildung der Fahrer bestimmter Kraftfahrzeuge für den Güter- oder Personenverkehr.



Hauptanliegen der Richtlinie ist es, durch eine verstärkte Qualifikation der BerufskraftfahrerInnen, europaweit die Verkehrssicherheit im Straßenverkehr zu erhöhen und die Wirtschaftlichkeit der Fahrweise zu verbessern. Im Rahmen der 35-stündigen Weiterbildung, die alle 5 Jahre absolviert werden muss, stehen Themen wie wirtschaftliche Fahrweise, erhöhte Straßenverkehrssicherheit, Verringerung von Umweltschäden, Verhalten in Notfällen und Ladungssicherheit. Bereits 2009 haben mehr als 1.000 Teilnehmerinnen und Teilnehmer an diesen Tagesschulungen teilgenommen.

#### Gabelstaplerschein

Die Gabelstaplerfahrer-Ausbildung erfolgt gemäß der aktuellsten Richtlinien und Unfallverhütungsvorschriften der Berufsgenossenschaft BGG 925, BGV A 1 und BGV D 27 und beinhaltet alle gesetzlichen, berufsgenossenschaftlichen Vorschriften/Richtlinien (UVV BGV A 1 und BGV D 27).

#### E-learning Module

- Grundlagen der Logistik
- Beschaffungslogistik
- Produktionslogistik
- Kanban

Logistik Akademie Bayern  
(in der bbw gGmbH)

**Ansprechpartnerin:** Elke Wailand, Herzog-Heinrich-Strasse 11, 80336 München,  
Tel.: 089 44108-430, Fax: 089 44108-498, wailand.elke@bbw.de

	<p>Die <b>Sales Akademie Bayern</b> (in der bbw gGmbH) weitet 2010/2011 ihr Angebot mit neuen Kooperationspartnern wie Fachhochschulen und Universitäten aus. Unseren Kunden bei der Ausbildung ihrer Mitarbeiter mit Expertenwissen effizient und mit hoher sozialer Kompetenz zur Seite zu stehen, ist uns ein Anliegen.</p>
	<p>Die Entwicklungslinien „Sales-Training“ werden 2010 komplett überarbeitet und stehen ab Herbst zur Verfügung.</p>
<p>Die Entwicklungslinien „Sales-Basis Training“</p>	<p>Hier können neue Vertriebsmitarbeiter oder Quereinsteiger das „Handwerkzeug“ erlernen. Sie verstehen die Prinzipien der Kaltakquise sowie die Grundregeln von Verkaufsgesprächen und kennen grundlegende Vertriebssysteme und -elemente.</p>
<p>„Sales-Advanced Training“</p>	<p>Aufbauend auf den Basis-Kenntnissen bereiten sich angehende Führungskräfte im Vertrieb auf die zukünftigen Herausforderungen vor. Vorgestellt und trainiert werden Instrumente zur Steuerung der Sales-Projekte und zur Führung von Mitarbeitern, um eine optimale Aufgabenverteilung in komplexen Vertriebsprozessen zu gewährleisten.</p>
<p>„Sales-Professional Training“</p>	<p>Beim Professional Training liegt der Fokus auf modernem Vertriebsmanagement, das den Kunden ins Zentrum stellt und eine konsequente Kundenorientierung fordert. Modernes Vertriebsmanagement stimmt konsequent die Vertriebsstrategie auf Vorstellungen, Erwartungen und Anforderungen des Kunden ab, um trotz komplexer Kundenstrukturen und steigender Anforderungen Marktanteile zu stabilisieren und zu vergrößern.</p>
<p>Der zertifizierte Verkaufsmanager (bbw)</p>	<p>Mit dem Aus- und Weiterbildungskonzept werden Verkäufer in 5 Schritten zum Verkaufs-Profi. Einzelne Techniken – wie zielsicheres Verhandeln und aktives Verkaufen – werden unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Vorgehensweise beim Endverbraucher (B2C) bzw. beim Händler oder Wiederverkäufer (B2B) praxisnah trainiert und anschließend zertifiziert.</p>
<p>E-learning Module</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Grundlagen des Marketing Mix</li> <li>- Basiswissen Internet-Marketing</li> <li>- Indirekter Vertrieb</li> </ul>



FACHTAGUNGEN  
LEHRGÄNGE UND BERUFSBEGLEITENDE FORTBILDUNGEN

11

12



## FACHTAGUNGEN >

1. BAYERISCHE FACHTAGUNG FÜR AUSBILDER 106  
25. HOFER VLIESSTOFFTAGE  
INDUSTRIEMEISTERTAGE

## LEHRGÄNGE >

SOZIAL- UND GESUNDHEITSMANAGEMENT 108  
WIRTSCHAFT UND MANAGEMENT  
VERKEHR UND LOGISTIK  
INTERKULTURELLE KOMPETENZEN  
BETRIEBLICHES RECHNUNGSWESEN  
TECHNIK  
PERSONALMANAGEMENT  
AUSBILDUNG

## 1. Bayerische Fachtagung für Ausbilder

Information und Beratung:  
Jürgen Weiß  
0911 93197-90  
weiss.juergen@bbw.de

Michael Dröcker  
0911 93197-30  
michael.droecker@bbw.de

Die Bayerische Fachtagung für Ausbilder ist ein wichtiger Treffpunkt für Ausbilder aus ganz Bayern: Sie haben dort die Möglichkeit, sich über die aktuellen Entwicklungen rund um das Thema Ausbildung zu informieren, den Austausch mit anderen Ausbildern und Personalverantwortlichen zu vertiefen und unmittelbar Anregungen für den Arbeitsalltag mitzunehmen.

Die Fachtagung richtet sich an Ausbilder und Ausbildungsverantwortliche von KMUs und großen Unternehmen aus dem gewerblich-technischen und kaufmännischen Bereich.

**Termin/Ort: 17. Juni, Nürnberg**

---

## 25. Hofer Vliesstofftage

Information und Beratung:  
Thomas Müller  
09281 7254-12  
mueller.thomas@ho.bfz.de

Die Veranstalter der 25. Hofer Vliesstofftage, der Verband der Bayerischen Textil- und Bekleidungsindustrie e.V., die Hochschule Hof Fakultät Textil und Design, das Staatliche Berufliche Schulzentrum Textil und Bekleidung Münchberg-Naila sowie das Berufliche Fortbildungszentrum der Bayerischen Wirtschaft (bfz) Hof, unterstützt durch das Sächsische Textilforschungsinstitut e. V. Chemnitz, führen auch 2010 die Hofer Vliesstofftage durch.

Mit Referaten aus den Bereichen Industrie, betriebliche Praxis und Forschung werden auch dieses Jahr innovative Entwicklungen der Vliesstoffbranche vorgestellt. Jährlich besuchen mehr als 300 Teilnehmer die hochkarätige Veranstaltung.

Unter der Adresse **[www.hofer-vliesstofftage.de](http://www.hofer-vliesstofftage.de)** können weitere Informationen rund um die Hofer Vliesstofftage abgerufen werden

**Termin/Ort: 10. und 11. November, Hof**

---

## Industriemeistertage

Mit den Industriemeistertagen in Mittelfranken und Oberfranken bieten wir seit Jahren ein Forum für firmenübergreifende Fortbildung.

Erstmalig sind die Meistertage 2009 auch in Unterfranken, Oberbayern und Schwaben erfolgreich durchgeführt worden. Für viele Unternehmen sind sie fester Bestandteil der Personalentwicklung ihrer technischen Führungskräfte geworden.

Die Industriemeistertage bieten den Teilnehmern die Möglichkeit, sich mit aktuellen Themen der Mitarbeiterführung, Organisation und Technik sowie Veränderungsprozessen zu beschäftigen. Die gegenseitige Ideen- anregung in verschiedenen Foren sowie das Kennenlernen und der Austausch mit Kollegen und kompetenten Referenten aus der Praxis sind darüber hinaus Ziele der Meistertage.

Wir empfehlen die Teilnahme von mehreren Meistern aus einem Unternehmen, um von möglichst vielen Themen zu profitieren.

### **Zielgruppe:**

Industriemeister, Gruppenleiter, Linienleiter, Fertigungsverantwortliche, Meister der Instandhaltung und Logistik

---



### 10. Mittelfränkischer Industriemeistertag

in Kooperation mit der IHK Mittelfranken

**Termin/Ort: 25. Februar 2010, Nürnberg**

Ansprechpartnerin: Helga Kraus, 0911 946295-11  
kraus.helga@bbw.de

### 7. Oberfränkischer Industriemeistertag

in Kooperation mit VBM-BayME und der Hochschule Coburg

**Termin/Ort: 04. März 2010, Coburg**

Ansprechpartnerin: Helga Kraus, 0911 946295-11  
kraus.helga@bbw.de

### 2. Unterfränkischer Industriemeistertag

in Kooperation mit VBM-BayME und der Fachhochschule Würzburg-Schweinfurt

**Termin/Ort: 04. März 2010, Schweinfurt**

Ansprechpartnerin: Mira Bernhart, 09721 1724-43  
bernhart.mira@bbw.de

### 2. Schwäbischer Industriemeistertag

in Kooperation mit VBM-BayME

**Termin/Ort: Juli 2010, Region Augsburg**

Ansprechpartner: Mario Streit, 0821 56756-15  
streit.mario@bbw.de

### 2. Oberbayerischer Industriemeistertag

in Kooperation mit VBM-BayME

**Termin/Ort: Juli 2010, Region München**

Ansprechpartnerin: Daniela Starker, 0821 56756-17  
starker.daniela@bbw.de

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

11

12

13

14

Die bbw-Gruppe  
InhouseCenter of Excellence  
ManagementCenter of Excellence  
Führung und  
ZusammenarbeitCenter of Excellence  
Personal-  
managementCenter of Excellence  
Persönliche  
KompetenzenProjekt- und  
Prozess-  
managementBetriebswirtschaft  
und RechtInterkulturelle  
Kompetenz und  
SprachenAusbilder und  
Auszubildende

Akademien

Fachtagungen

Berufsbegleitende  
WeiterbildungFachspezifisches  
WissenWeiterführende  
Informationen

Investieren Sie in Ihre berufliche Zukunft mit einem Fortbildungsabschluss

Wer im Beruf steht, hat selten die Möglichkeit, sich für eine Weiterbildung eine Auszeit zu nehmen.

**Ihre Möglichkeiten – unser überregionales Angebot:**

Jährlich nehmen bayernweit über 2000 Beschäftigte an den Lehrgängen und Fortbildungen in bbw und bfz erfolgreich teil.

Wir bieten Ihnen an 20 Standorten in Bayern berufsbegleitende Lehrgänge und Fortbildungen an und ermöglichen so den Teilnehmern, den engen Kontakt zum Berufsalltag zu bewahren.

**Standorte:**

- |                 |                |               |
|-----------------|----------------|---------------|
| - Ansbach       | - Ingolstadt   | - Regensburg  |
| - Aschaffenburg | - Kempten      | - Rosenheim   |
| - Augsburg      | - Kronach      | - Schweinfurt |
| - Bamberg       | - Marktredwitz | - Weiden      |
| - Bayreuth      | - Memmingen    | - Weißenburg  |
| - Coburg        | - München      | - Würzburg    |
| - Hof           | - Nürnberg     |               |

**Ihre Vorteile:**

Um Ihnen mehr Flexibilität bei der Lernzeit zu bieten, sind einige unserer Lehrgänge mit Heimstudienanteilen versehen.

**Zusätzlich setzen wir auf:**

- erfahrene Referententeams
- moderne Unterrichtsmethoden
- didaktisch erprobte Lernmaterialien
- gezielte Vorbereitung auf die Abschlussprüfung

**Ihre individuellen Fragen:**

Für uns steht eine fachlich fundierte Bildungsberatung im Mittelpunkt. Sie ist Grundvoraussetzung für Sie als Interessenten, um mit dem geeigneten Fortbildungsabschluss in die berufliche Zukunft investieren zu können.

**Gerne beantworten wir Ihre Fragen hinsichtlich**

- Teilnahmevoraussetzungen
- Anerkennung der Fortbildung
- Akzeptanz des Abschlusses in der Wirtschaft
- Zukunftschancen am Arbeitsmarkt

**Zugang zur Fachhochschule:**

Die langjährige Erfahrung der bbw-Gruppe zeigt, dass viele unserer Absolventen mit ihrer hohen Bereitschaft auf Veränderung, verantwortliche neue Tätigkeitsfelder besetzen konnten.

Dank der Novelle des bayerischen Hochschulgesetzes, erhalten Absolventen der anerkannten Fortbildungsabschlüsse einen fachgebundenen Zugang zur Fachhochschule und können so zu einem Fachhochschulabschluss kommen. Der Stellenwert der beruflichen Fortbildung ist damit deutlich aufgewertet.



Unser Angebot umfasst eine Vielzahl **anerkannter sowie zertifizierter Lehrgangs- und Fortbildungsabschlüsse** aus insgesamt acht Themenfeldern.

Wählen Sie das für Ihren Beruf und Ihre Branche passende Angebot.

**Sozial- und Gesundheitsmanagement**

- Fachwirt für Prävention und Gesundheitsförderung (IHK)
- Fachwirt im Sozial- und Gesundheitswesen (IHK)

**Wirtschaft und Management**

- Betriebswirt (IHK)
- Industriefachwirt (IHK)
- Managementassistent/ Kaufmännischer Assistent (bsb)
- Fachkaufmann für Büromanagement (IHK)
- Marketingassistent (bbw)
- Fachkaufmann für Marketing (IHK)
- Tourismusfachwirt (IHK)
- Wirtschaftsfachwirt (IHK)
- Vorkurs FH-Eintritt

**Verkehr und Logistik**

- Fachkaufmann Einkauf/ Logistik (IHK)
- Verkehrsfachwirt (IHK)
- Logistiker (bbw)

**Interkulturelle Kompetenzen**

- Fremdsprachenkorrespondent (IHK)
- FSC-Fremdsprachencenter

**Betriebliches Rechnungswesen**

- Prüfungsvorbereitung Facharbeiter Metall (IHK)
- Prüfungsvorbereitung Industriekaufleute (IHK)

- Bilanzbuchhalter (IHK)
- Buchführung – Grundkurs (bbw)
- Buchführung – Aufbaukurs (bbw)

**Technik**

- Industriemeister Kunststoff/Kautschuk (IHK)
- Industriemeister Metall (IHK)
- Industriemeister Mechatronik (IHK)
- Industriemeister Elektrotechnik (IHK)
- Technischer Betriebswirt (IHK)
- Fachkraft für Veranstaltungstechnik – Vorbereitung auf die externe Prüfung der IHK
- Qualitätsbeauftragter (TAW Cert)
- Qualitätsmanager (TAW Cert)
- Vorkurs FH Eintritt
- Vorkurs auf die Technikerschule
- Betriebswirtschaftlehre für Meister/Techniker

**Personalmanagement**

- Ausbildung der Ausbilder (IHK)
- Personalfachkaufmann (IHK)
- Personaldisponent (bbw)
- Personalreferent (bbw)
- Resonanz Coach (institutkutschera/bbw)

**Ausbildung**

- Prüfungsvorbereitung Kaufleute (IHK)

Nähere Informationen zu anerkannten Fortbildungsabschlüssen finden Sie im **aktuellen Themenheft** des bbw (Fertigstellung Januar 2010).

**Information und Beratung:** Jürgen Weiss, Leiter Produktmanagement Aus- und Fortbildung, Tel.: 0911 93197-90, weiss.juergen@bbw.de

01 Die bbw-Gruppe  
Inhouse

02 Center of Excellence  
Management

03 Center of Excellence  
Führung und  
Zusammenarbeit

04 Center of Excellence  
Personal-  
management

05 Center of Excellence  
Persönliche  
Kompetenzen

06 Projekt- und  
Prozess-  
management

07 Betriebswirtschaft  
und Recht

08 Interkulturelle  
Kompetenz und  
Sprachen

09 Ausbilder und  
Auszubildende

10 Akademien

11 Fachtagungen

12 Berufsbegleitende  
Weiterbildung

13 Fachspezifisches  
Wissen

14 Weiterführende  
Informationen



Fachspezifisches Wissen ist ein wichtiger Pfeiler für eine positive Gesamtentwicklung unserer Gesellschaft. Die Herausforderung an die Menschen besteht darin, ihr Wissen auf dem neuesten Stand zu halten.

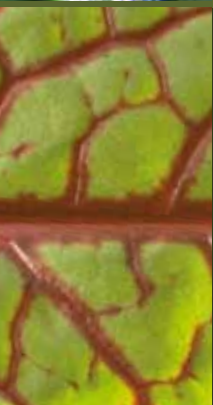
Der viel beschworene Fachkräftemangel ist auch ein Mangel an Weiterbildung und -entwicklung, doch für eine Neuorientierung und eine Erweiterung der eigenen Fähigkeiten und Kenntnisse ist es nie zu spät.

In den Kompetenzbereichen „Technik und Technologie“, „IT und EDV“ sowie „Gesundheit und Soziales“ bieten sich auch für Berufserne Chancen, sich einzubringen und qualifiziert zu positionieren.



- 112 Automatisierung
- 112 Hydraulik und Pneumatik
- 112 Schweißlehrgänge
- 112 CNC-Technik
- 113 Elektro
- 113 AutoCAD
- 113 Lehrgang: Maschinen- und Anlagenführer (IHK)
- 113 Lehrgang: Industriemeister (IHK) Fachrichtung Metall
- 113 Lehrgang: Industriemeister (IHK) Kunststoff und Kautschuk
- 113 Lehrgang: Qualifizierter Maschinenführer

FACHBEREICH  
TECHNIK UND  
TECHNOLOGIE



- 114 IT-Administration
- 115 IT-Entwicklung
- 115 IT-Prozessoptimierung
- 115 Europäischer Computerschein (ECDL)

FACHBEREICH  
IT UND EDV



- 116 Betriebswirtschaft und Management
- 116 Gesundheit im Betrieb
- 116 Prävention und Gesundheitsförderung
- 116 Qualitäts- und Praxismanagement
- 117 Pflege und Betreuung
- 117 Altenhilfe
- 117 Pädagogische Fachthemen

FACHBEREICH  
GESUNDHEIT  
UND SOZIALES

01	Die bbw-Gruppe Inhouse
02	Center of Excellence Management
03	Center of Excellence Führung und Zusammenarbeit
04	Center of Excellence Personal- management
05	Center of Excellence Persönliche Kompetenzen
06	Projekt- und Prozess- management
07	Betriebswirtschaft und Recht
08	Interkulturelle Kompetenz und Sprachen
09	Ausbilder und Auszubildende
10	Akademien
11	Fachtagungen
12	Berufs begleitende Weiterbildung
13	Fachspezifisches Wissen
14	Weiterführende Informationen

In unseren gewerblich-technischen Lernzentren in den Fachrichtungen Metall, Holz, Elektro, Kunststoff, Bau und Textilverarbeitung bieten wir Kunden bayernweit modernste Qualifizierung an.

#### Automatisierung

##### **SPS (speicherprogrammierte Steuerungen) modular bis zum Techniker**

Mit der SPS-Generation SIMATIC® Step7® ergänzt die Fa. Siemens die seit etwa 15 Jahren äußerst erfolgreiche S5-Familie. Im Lehrgang werden die Leistungsbereiche S7-300 dargestellt. Die aus unterschiedlichen Branchen ausgewählten Programmierbeispiele berücksichtigen die besonderen Funktionen der S7.

##### **Profibus**

Das Seminar stellt die grundlegenden Elemente der Kommunikation über PROFIBUS kompakt vor und verschafft einen Überblick über die verschiedenen Optionen der Informationsübertragung sowie über die elementaren Dienste der Datenkommunikation.

##### **GRAFSET DIN EN 60848**

Einführung in die Spezifikationssprache für Funktionspläne der Ablaufsteuerung. GRAFCET ist seit 2002 verbindliche europäische Norm und ersetzt daher alle entsprechenden europäischen Normen.

#### Hydraulik und Pneumatik

##### **Praxisorientiertes Pneumatik- und Elektropneumatik-Training**

Pneumatische Antriebe sind für die Automatisierung in der Industrie und im Handwerk unentbehrlich geworden. In automatischen Produktionsprozessen werden überwiegend pneumatische Komponenten und Systeme eingesetzt. Die praxisnahe Schulung bildet diese Vorgänge ab.

##### **Praxisorientiertes Hydraulik Training**

Durch Kenntnisse zur Instandhaltung und zur vorbeugenden Wartung werden kostenintensive Ausfallzeiten vermieden. Entsprechendes gilt für das Wissen über die Lebensdauer der Hydraulikgeräte, die Ursachen für Verschleiß, die Eigenschaften und Pflege von Druckflüssigkeiten, das Alterungsverhalten von Dichtungen, Rohrverbindungstechniken und der Umgang mit Druckschläuchen.

#### Schweißlehrgänge

##### **Schweißerlehrgänge und Prüfungen**

Wir bieten Ihnen in unserer DVS Kursstätte Schweißerprüfungen in folgenden Verfahren an:

- Lichtbogen-Handschweißen (E)
- Metall-Schutzgas-Schweißen (MAG)
- Wolfram-Schutzgas-Schweißen (WIG)
- Gasschmelzschweißen (G)
- Programmieren und Schweißen mit modernen Impuls-Schweißgeräten

Unsere Leistungen für Sie:

Werkstatteinrichtung, Schweißgeräte, Prüfaufsicht, Schweißzusätze, Schweißhilfsstoffe, Technische Gase, Energie, Fachkundeprüfung, Prüfen und Bewerten der Prüfstücke, Vorgeschriebene Röntgenaufnahmen, Ausstellung von Prüfungsbescheinigungen und Schweißerpässen, Interne Archivierung, Dokumentation

#### CNC-Technik

##### **Modulare CNC-Fachausbildung Drehen und Fräsen**

Die Ausbildung beinhaltet zwei Schwerpunkte:

- die Heranführung von angeleiteten Fachhelfern in der Metallbranche an qualifizierte Tätigkeiten mit CNC-gesteuerten Produktionsmaschinen
- die Vermittlung von arbeitsplatzrelevanten Zusatzqualifikationen

Moderne technische Ausstattung:

- CNC-Drehmaschine DMG NEF 400 V mit angetriebenen Werkzeugen, Siemens 840 D solutionline Steuerung
- CNC-Fräse DMC 635 V mit Heidenhain iTNC 530 Steuerung
- CNC-Fräse EMCO F3
- Konventionelle Dreh- und Fräsmaschinen
- Tisch- und Ständerbohrmaschinen
- Werkbankarbeitsplätze

Elektro

**Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten**

In der BG Vorschrift „ Elektrische Anlagen und Betriebsmittel“ (BGV A2) wird gefordert, dass Arbeiten an elektrischen Anlagen und Betriebsmitteln nur von Elektrofachkräften oder unter deren Leitung und Aufsicht durchgeführt werden. Die Rahmenbedingungen der hierzu entwickelten „Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten“ sind in den Durchführungsanweisungen aufgenommen.

AutoCAD

**AutoCAD (Grundkurs über Aufbau bis zu 3D-Konstruktionen)**

Anhand praktischer Beispiele und Übungen lernen die Teilnehmern das selbständige Erstellen von Zeichnungen und die Ausgabe mit unterschiedlichen Layouts.

Lehrgänge

**Maschinen- u. Anlagenführer (IHK) – Vorbereitung auf die Externenprüfung (IHK)**

Teilnehmer des Seminars sind Mitarbeiter aus dem Bereich der Metall und Kunststoff verarbeitenden Industrie, die zum Zeitpunkt der Anmeldung zur IHK-Prüfung eine dreijährige Tätigkeit als fremdqualifizierte Mitarbeiter in einem dieser Bereiche nachweisen können.

**Industriemeister (IHK) Fachrichtung Metall**

Der Industriemeister der Fachrichtung Metall arbeitet an der Nahtstelle zwischen ausführenden Mitarbeitern und der Unternehmensleitung. Im Rahmen des Lehrganges wird das Instrumentarium des modernen Managements und der Mitarbeiterführung mit den spezifischen Anforderungen der Metalltechnik verbunden.

**Industriemeister (IHK) Kunststoff und Kautschuk**

Der Lehrgang dient zur Vorbereitung auf die IHK-Prüfung. Geprüfte Industriemeister – Fachrichtung Kunststoff und Kautschuk sind qualifiziert, Aufgaben als Führungskraft zwischen Planung und Ausführung in dem ihnen übertragenen Tätigkeitsbereich wahrzunehmen.

**Qualifizierter Maschinenführer**

Im Berufsspektrum der Metall und Kunststoff verarbeitenden Industrie sind die Anforderungen an die Mitarbeiter/-innen in den letzten Jahren gestiegen. Für Mitarbeiter wird eine Qualifizierung immer wichtiger, um an ihrem Arbeitsplatz bestehen zu können. Durch die enge Einbindung in das technische Geschehen ihres Betriebes bringen sie berufliche Erfahrungen mit. Auf dieser Grundlage werden Ihre fachlichen Fähigkeiten mittels dieser Qualifizierung systematisch erweitert und vertieft.

Teilqualifizierung  
Ihr Weg zur Fachkraft

Information und Beratung:  
Dagmar Gerber  
0931 79732 -15  
gerber.dagmar@zentrale.bfz.de

Viele Arbeitsaufgaben, die heute in Betrieben von höher qualifizierten Facharbeitern ausgeführt werden, müssen nicht zwingend von ihnen übernommen werden: Mit der Teilqualifizierung stehen Ihnen Arbeitnehmer zur Verfügung, die komplexe und anspruchsvolle einfache Tätigkeiten qualifiziert und kompetent erledigen können. Die Teilqualifizierungen richten sich insbesondere an an- und ungelernete Arbeitnehmer, die in ihrem früheren Tätigkeitsbereich als Helfer gearbeitet haben und die Anforderungen moderner, industrieller Maschinenarbeitsplätze kennen. Auch branchenfremden Arbeitskräften gibt das Konzept die Möglichkeit, neue Arbeitsplätze unterhalb der Facharbeiterebene zu besetzen.

Teilqualifizierung  
Bereich Elektro  
bbw-BayME Fachkraft für

... Elektromechanik, ... Baugruppen- und Gerätefertigung, ... das Prüfwesen, ... Reparaturen.

Teilqualifizierung  
Bereich Metall  
bbw-BayME Fachkraft für

... Metallbearbeitung, ... Montagetechnik, ... Zerspanungstechnik, ... Prüf-, Mess- und Regeltechnik, ... Steuerungstechnik, ... Industriemechanik.

Information und Beratung:

**Birgit Bayartz**  
Tel.: 09067 05540-10, birgit.bayartz@don.bfz.de  
Aktuelle Informationen über die Angebote unter **www.bbwbzf-seminare.de**

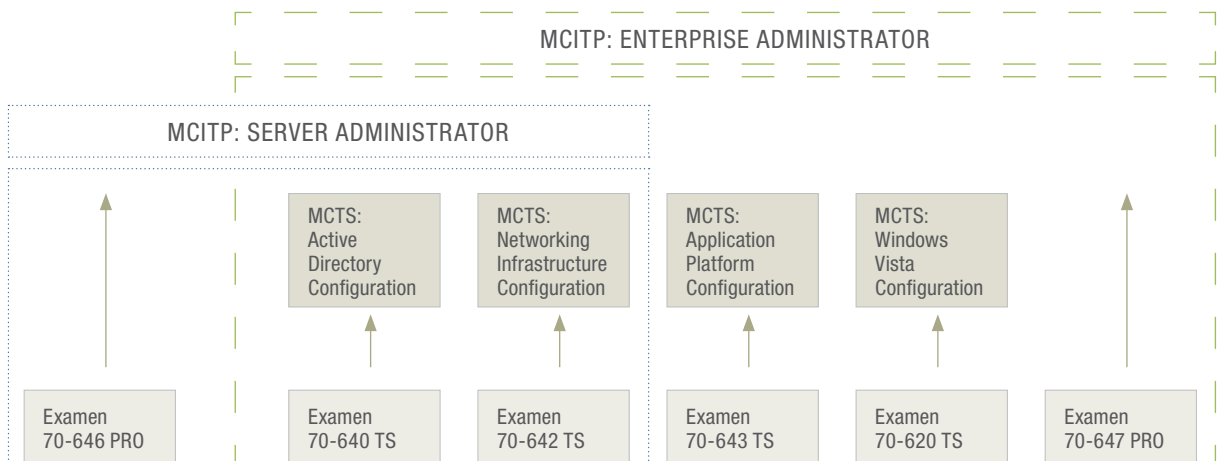
Die bbw-Gruppe bietet bayernweit vielfältige Möglichkeiten, IT-Kompetenzen zu erwerben und zu vertiefen. Im Fokus stehen gesicherte Aktualität, geprüfte Qualität und fundierte Beratung. Wir begleiten und unterstützen Sie vom Einstieg in die Informationstechnik bis zum zertifizierten IT-Spezialisten. Unser Angebot richtet sich sowohl an IT-Professionals (Administratoren, Entwickler, ...) als auch an IT-Anwender.

Highlights für Professionals

**IT-Administration**

Die von der bbw-Gruppe entwickelten Angebote leisten einen wichtigen Beitrag dazu, dass sich IT-Administratoren in den Bereichen Change-, Performance-, Fault- und Security-Management sowie rund um die Themen Datensicherung und Benutzerverwaltung routiniert auskennen und über ein fundiertes Wissen zu den jeweils eingesetzten Produkten verfügen. Neben den klassischen Themen rund um die erfolgreiche Netzwerkadministration profitieren IT-Fachkräfte von unserem Angebot bei dem Aufbau spezifischer Kenntnisse aus dem Bereich IT-Security.

Die Fortbildungen gewährleisten, dass zukünftige Administratoren den Aufgaben bei der Betreuung aktueller Netzwerktechnologien und kommender technischer Neuerungen gewachsen sind. Die bbw-Gruppe bietet IT-Fachkräften mit wenig Berufspraxis einen sicheren Weg für die neue Microsoft Zertifizierungslinie MCITP. Erfahrene Fachkräfte profitieren von effektiven Umsteigerseminaren, um rasch und zielgerichtet die wichtigsten Änderungen kennenzulernen und bestehende MCSA/MCSE 2003 Zertifizierungen auf neuesten Stand zu bringen.



Zur Vorbereitung auf die entsprechenden Examina bieten wir u. a. folgende Kurse an:

**Microsoft Certified IT-Professional (MCITP)**

- Windows Server 2008 Active Directory
- Windows Server 2008 Konfiguration einer Netzwerkinfrastruktur
- Windows Server 2008 – Serveradministration
- Konfigurieren der Windows Server 2008-Anwendungsinfrastruktur
- Konfigurieren von Microsoft Windows Vista Client
- Windows Server 2008 – Enterprise Administrator
- Upgrade von Server 2003 auf 2008

Für viele Unternehmen gewinnt das Thema Workflowmanagement und Zusammenarbeit mit Office Anwendungen an Bedeutung und Relevanz. IT-Administratoren profitieren von unserem Know-how bei der Implementierung und Anpassung des Sharepoint Servers 2007 und der Nutzung von Sharepoint Services. Mit weiteren Angeboten zu Themen wie Server- und Client-Virtualisierung, Exchange- oder SQL-Server können sich IT-Fachkräfte umfassend für ihre Anforderungen von morgen qualifizieren.

Zusätzliche Informationen und spezielle Angebote der **it akademie bayern** finden Sie **auf Seite 100**.

Microsoft Professional Lehrgänge – Beispiele

- Implementieren und Warten eines Microsoft Exchange-Servers 2007
- MS SQL Server Abfragen mit „Transact SQL“
- Verwalten einer Microsoft SQL Server 2008-Datenbank
- Implementieren einer Microsoft SQL Server 2008-Datenbank
- Implementierung und Administration von Office SharePoint Server 2007

Effektive Ressourcennutzung mit Virtualisierung

- Implementierung und Verwaltung von Windows Server 2008 Hyper-V
- VMWare ESX 3i
- VMWare View 3 (Installation, Konfiguration und Verwaltung)
- VMware vSphere 4 (Installation und Konfiguration)
- VMware vSphere 4 (Advanced Administration)

Weitere IT-Professional Lehrgänge

- PC-Servicetechniker/in und Netzwerkadministrator/in
- LINUX Einführung und Administration
- LINUX Netzwerke und Server
- IT-Sicherheit mit Hochschulzertifikat
- Konfiguration von Netzwerken (Cisco)
- VoIP Grundlagen

**Qualifizierungen für IT-Entwickler**

IT-Entwickler müssen in der Lage sein, technisch optimale IT-Lösungen zu planen und zu programmieren, einen Blick auf die aktuellen Technologien haben und regelmäßig ihre Kompetenzen erweitern.

Das Angebot der bbw-Gruppe ist auf diese Anforderungen passgenau ausgerichtet:

Microsoft Certified Application Developer

- Seminare und Workshops zum „Microsoft Certified Application Developer“
- Grundlagen-Workshops für Programmiersprachen (VB, C+, Java, ...) für IT-Fachkräfte mit neuen Aufgabenfeldern im Bereich der Programmierung und Softwareentwicklung
- Seminare zu Spezialthemen für erfahrene Programmierer und Softwareentwickler

**Qualifizierungen zur IT-Prozessoptimierung**

ITIL – Information Technology Infrastructure Library

ITIL, die „Information Technology Infrastructure Library“, ist eine Sammlung der wichtigsten IT-Prozesse für die Definition und den Betrieb von IT-Prozessen in Unternehmen. Die in ITIL beschriebenen Prozesse helfen einen effizienten und effektiven Betrieb der gesamten IT-Infrastruktur zu organisieren. Dies ermöglicht die Einhaltung von vereinbarten Leistungen zwischen IT-Abteilungen und ihren Kunden.

Neben den ITIL Foundation v2 und v3 Seminaren bietet die bbw-Gruppe in Kooperation mit dem akkreditierten Schulungspartner ncc Consulting GmbH ebenso Qualifizierungen zum ITIL v3 Service Lifecycle Stream und ITIL v3 Service Capability.

**Highlights für Anwender**

Europäischer Computerführerschein ECDL

Ein fester Bestandteil der IT-Ausbildung sind die Anwender-Lehrgänge und Workshops. Die Vorbereitung auf den Europäischen Computerführerschein (ECDL), den führenden international anerkannten Prüfungsstandard für Computerkenntnisse im Anwenderbereich, spielt dabei eine wichtige Rolle; die erforderliche Prüfung kann an mehreren Standorten in Bayern abgelegt werden.

Das Beherrschen des Microsoft Office Paketes bildet das „IT-Herz“ vieler Unternehmen und wird im Lehrgang „Office-Kompakt“ angeboten. Darüber hinaus werden beispielsweise folgende Anwenderthemen angeboten:

- Office Umsteiger – Windows Vista/Office 2007
- Effektives Arbeiten mit Word

Information und Beratung:

Oliver Sandner, 0821 56756-30, sandner.oliver@it-akademie-bayern.de  
Joachim Bäuml, 08031 2073-624, baueml.joachim@ro.bfz.de  
Aktuelle Informationen über die Angebote unter [www.bbwbzf-seminare.de](http://www.bbwbzf-seminare.de)

01

Die bbw-Gruppe  
Inhouse

02

Center of Excellence  
Management

03

Center of Excellence  
Führung und  
Zusammenarbeit

04

Center of Excellence  
Personal-  
management

05

Center of Excellence  
Persönliche  
Kompetenzen

06

Projekt- und  
Prozess-  
management

07

Betriebswirtschaft  
und Recht

08

Interkulturelle  
Kompetenz und  
Sprachen

09

Ausbilder und  
Auszubildende

10

Akademien

11

Fachtagungen

12

Berufsbegleitende  
Weiterbildung

→ 13

Fachspezifisches  
Wissen

14

Weiterführende  
Informationen

Gesundheitspolitik und Gesundheitssysteme unterliegen einem permanenten Wandel. Effizienz und Qualität, Dienstleistung und hohe Fachlichkeit sind nur einige der Anforderungen an Führungskräfte und Fachpersonal.

Die Gesundheitswirtschaft ist mit 4,6 Millionen Beschäftigten und einem Umsatz von 250 Mrd. Euro die größte deutsche Wirtschaftsbranche. Der Fachbereich „Gesundheit und Soziales“ in der bbw-Gruppe macht es sich zur Aufgabe, Ihnen innovative und bedarfsgerechte Angebote zu machen und Sie bei den personal-politischen Herausforderungen des Sozial- und Gesundheitsmarktes zu unterstützen.

Mit einem hohen Anspruch an Kundenorientierung, Prozessoptimierung und Wirtschaftlichkeit sowie Qualität bieten wir Ihnen neben den bewährten Fort- und Weiterbildungskonzepten neue Weiterbildungsangebote an.

#### Betriebswirtschaft und Management

Im Rahmen dieser Lehrgänge können Fach – und Führungskräfte aus dem Sozial- und Gesundheitswesen ihre unternehmerischen Kompetenzen praxisnah erweitern und erwerben dabei hochwertige Abschlüsse. Die erworbenen Kenntnisse bilden die Basis für eine wirtschaftliche und erfolgreiche Unternehmensführung:

- Fachwirt im Sozial- und Gesundheitswesen (IHK)
- Sozialwirt (bfz/FAW – Evangelische Fachhochschule Nürnberg)
- Führungstraining

#### Gesundheit im Betrieb

Nicht nur Betriebe aus dem Sozial- und Gesundheitssektor sondern auch Unternehmen aller Branchen sehen im Themenbereich „Gesundheit im Betrieb“ ein Thema der Zukunft, um im Wettbewerb zu bestehen:

- Fachkraft Betriebliche Gesundheit

#### Prävention und Gesundheitsförderung

Qualifikationen für Experten aus dem Gesundheitsbereich, die sich mit den Themen Prävention, Gesundheitsberatung und Gesundheitsförderung befassen sind wichtige fachliche Ausrichtungen im Gesundheitsbereich der Zukunft:

- Gesundheitsberater  
(bfz-Institut für Integrative Gesundheitsförderung Potsdam)
- Wellnesstrainer
- Sturzprophylaxe

#### Qualitäts- und Praxismanagement

Qualität im Gesundheits- und Sozialbereich ist ein Garant für den Erfolg dieser Betriebe in Zukunft.

- Qualitätsbeauftragter (TAW Cert)
- Qualitätsmanager (TAW Cert)
- Interner Auditor (TAW Cert)
- Qualifizierung Krankengymnastik am Gerät für Physiotherapeuten
- Manuelle Lymphdrainage

## Pflege und Betreuung

Der Leitgedanke dieser Angebote ist, die Lebensqualität der zu betreuenden Menschen durch eine qualifizierte Ausbildung des Pflegepersonals zu optimieren und die Fachkräfte gemäß des sich ständig wandelnden Expertenstatus durch Qualifizierung zu unterstützen.

- Verantwortliche Pflegefachkraft
- Praxismanagement
- Wundexperte (ICW)
- Pflegedienstleitung
- Kinaesthetics in der Pflege
- Pflegeberater
- Qualifizierung für Pflegefachkräfte in der Betreuung von Menschen mit gerontopsychiatrischen Erkrankungen

## Altenhilfe

Derzeitige Herausforderungen an das Gesundheitswesen entstehen insbesondere aufgrund der demografischen Entwicklung, der Zunahme an chronisch-degenerativen Erkrankungen und neuer Versorgungsstrukturen.

- Praxisanleiter in der Altenpflege
- Gerontopsychiatrische Fort- und Weiterbildung
- Betreuungsassistent
- Alltagsbegleiter
- Altenhilfemanagement
- Betreuer für Menschen mit Demenz (§ 87b Abs.3 SGB XI)

## Pädagogische Themen

Die Veränderungen im Aufwachsen von Kindern und Jugendlichen erfordern von pädagogischem Personal neue adäquate Herangehensweisen und Handlungsmöglichkeiten. Theoretische wie praktische Fragestellungen erfordern zeitgemäße Methoden und Denkweisen:

- Fachkraft Psychomotorik (dakp)
- Medienkompetenz für Erzieher/-innen
- Konflikttraining

## Kooperations- und Netzwerkpartner

IHK, Evangelische Fachhochschule Nürnberg, Deutsche Akademie für Psychomotorik (dakp), Initiative Chronische Wundversorgung (ICW), Institut für Integrative Medizin und Gesundheitsforschung in Potsdam Prof. Dr. Esch, Deutsches Netzwerk für Betriebliche Gesundheitsförderung (DNBGF), Deutscher Wellnessverband (DWV), lymphologic GmbH.



### Medizin Forum Bayreuth

Das Medizin Forum Bayreuth, 1995 gegründet, organisiert regelmäßig fachspezifische Tagungen und Seminare für Kliniken, Arztpraxen und andere medizinische oder pflegerische Einrichtungen. Eine Übersicht unseres aktuellen Angebotes finden Sie unter [www.medizinforum.bfz.de](http://www.medizinforum.bfz.de), Ansprechpartnerin: Frau Jacqueline Schröppel  
Tel.: 0921 78999-23, [schroepfel.jacqueline@bt.bfz.de](mailto:schroepfel.jacqueline@bt.bfz.de)

Informationen über die Angebote an den Standorten und Ihre regionalen Ansprechpartner finden Sie **auf Seite 124** des Programms.

## Information und Beratung:

**Cornelia Janni-Schmid**,  
Tel.: 0821 40802-158, [janni-schmid.cornelia@zentrale.bfz.de](mailto:janni-schmid.cornelia@zentrale.bfz.de)  
Aktuelle Informationen über die Angebote unter [www.bbwbzf-seminare.de](http://www.bbwbzf-seminare.de)

01

Die bbw-Gruppe  
Inhouse

02

Center of Excellence  
Management

03

Center of Excellence  
Führung und  
Zusammenarbeit

04

Center of Excellence  
Personal-  
management

05

Center of Excellence  
Persönliche  
Kompetenzen

06

Projekt- und  
Prozess-  
management

07

Betriebswirtschaft  
und Recht

08

Interkulturelle  
Kompetenz und  
Sprachen

09

Ausbilder und  
Auszubildende

10

Akademien

11

Fachtagungen

12

Berufsbegleitende  
Weiterbildung

→ 13

Fachspezifisches  
Wissen

14

Weiterführende  
Informationen

## Wichtige Informationen zum Training

<b>Trainer</b>	Unsere Trainer sind renommierte Experten und erfahrene Praktiker aus der Wirtschaft in ihrem jeweiligen Fachbereich. Sie arbeiten seit vielen Jahren erfolgreich für die bbw-Gruppe.
<b>Methoden</b>	Vielfältiger Medieneinsatz, Fallbeispiele aus der Praxis, Einzel- und Gruppenarbeit, Coaching, Kurzreferate, Planspiele, Erlebnispädagogik mit Natur- und Outdoor-Elementen.
<b>Teilnehmerzahl</b>	Wir arbeiten in der Regel in Gruppen mit sechs bis zwölf Teilnehmern.
<b>Veranstaltungsort</b>	Unsere Trainings finden an ausgewählten bbw-Standorten z.B. in der it akademie bayern oder in ausgewählten Hotels statt. Spätestens zwei Wochen vor Seminarbeginn erfahren Sie von uns den genauen Veranstaltungsort. Änderungen des Veranstaltungsortes behalten wir uns vor.
<b>Unterbringung</b>	Die Hotelbuchung übernehmen wir gerne für Sie. Bitte teilen Sie uns bei Ihrer Anmeldung den Zeitpunkt Ihrer Anreise mit.
<b>Preise</b>	Die Trainings sind grundsätzlich mehrwertsteuerfrei. Die Preise beinhalten sämtliche Teilnehmerunterlagen. Nicht enthalten sind Übernachtungs- und Verpflegungskosten sowie die Getränke zum Essen und die Kosten für diverse Extras (z. B. Telefon).
<b>Anmeldung</b> Michaela Söllner	Es stehen Ihnen verschiedene Anmeldemöglichkeiten zur Verfügung: <ul style="list-style-type: none"> <li>- E-Mail: offene-seminare@bbw.de oder michaela.soellner@bbw.de</li> <li>- Unter <b>www.bbwbzf-seminare.de</b> finden Sie unser komplettes Programm sowie die Möglichkeit, sich direkt anzumelden.</li> <li>- Telefax: 089 44108-498</li> </ul>
<b>Information</b> Elke Wailand	Koordination Offene Seminare <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tel: 089 44108-413 oder -430</li> <li>- E-Mail: wailand.elke@bbw.de</li> <li>- Selbstverständlich können Sie sich auch an Ihren Ansprechpartner in der Region wenden. Die Kontaktdaten finden Sie auf <b>Seite 124</b>.</li> </ul>
<b>Bestätigung</b>	Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung.
<b>Programmänderungen</b>	Änderungen des Veranstaltungsablaufs aufgrund von Witterungs- und Umwelteinflüssen oder organisatorische Änderungen behalten sich die bbw gGmbH und die bfz gGmbH vor.
<b>Haftung</b>	Für Druckfehler und Irrtümer übernehmen wir keine Haftung.
<b>Qualitätsmanagement-system</b>	DIN EN ISO 9001:2008

## Faxanmeldung

Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft (bbw) gGmbH  
Offene Seminare · Michaela Söllner  
Herzog-Heinrich-Straße 11 · 80336 München  
Telefon 089 44108-413 · Telefax 089 44108-498  
E-Mail offene-seminare@bbw.de · Internet [www.bbwbzf-seminare.de](http://www.bbwbzf-seminare.de)

### ANMELDUNG

SEMINARBEZEICHNUNG \_\_\_\_\_

Termin/Ort \_\_\_\_\_

Hotelzimmer erforderlich

ja  nein

Anreisedatum: \_\_\_\_\_

TEILNEHMER

Titel/ Vor-/ Nachname \_\_\_\_\_

Funktion \_\_\_\_\_

Straße/Nr. \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon/Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

RECHNUNGSANSCHRIFT

Firma \_\_\_\_\_

Name/Abteilung \_\_\_\_\_

Straße/Nr. \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Die Anmeldung wird nach schriftlicher Antwort durch die bbw gGmbH und die bfz gGmbH für beide Teile verbindlich. Die allgemeinen Geschäftsbedingungen haben wir zur Kenntnis genommen. Es gelten die im Programm 2010 angegebenen Preise. Übernachtungs- und Verpflegungskosten sind im Trainingspreis nicht enthalten und müssen von den Teilnehmern direkt im Hotel beglichen werden.

DATUM/UNTERSCHRIFT/STEMPEL \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

<b>A</b> rabischer Raum	84
Arbeitnehmervertretung	40, 41
Arbeitsrecht	36, 41-42
Arbeitszeit	43-44
Arbeitszeugnis	40
Asien	85
Außenwirtschaft	81-85
Auftritt	57
Ausbildungsmarketing	90-91
<b>B</b> erufsbegleitende Fortbildungen	3, 105
Beschaffungsmanagement	70
Besprechungen	25, 49
Bestandsmanagement	70, 74
Betriebliche Zusammenhänge	97
Betriebsrat	36, 41
Betriebsratswahl	36, 40
Betriebswirtschaft	3, 48, 57, 70, 75, 111, 116
Bilanzerstellung	73
Bilanzrecht	73
Biostrategien	14, 18
Budgetplanung	70, 72
<b>cc</b> akademie bayern	101
Changemanagement	22, 29, 63
China	80-82
Controlling	57, 63, 75-76
<b>D</b> emographie	17
<b>E</b> ffizienzsteigerung	36-37
Einkauf	70, 74, 76, 80, 82, 97, 102, 109
Entgelt	44
Entlassung	39, 41-43
<b>F</b> achkräftemangel	37-38, 111
Fachtagungen	3, 105
Forderungsmanagement	48, 50
Frankreich	80, 83
Führung	3, 7, 9-10, 19-20, 22-23, 25-33, 37, 49, 103
Führungsinstrumente	9, 22, 25-28, 31
Führungskompetenz	25-26
Führungsmodelle	33
Führungsqualität	19, 59
Führungsstil	26
Führungsverhalten	19, 25-26
<b>G</b> esundheit	17, 118-119
Gesundheitsmanagement	17, 105, 109
<b>I</b> AS	70, 73
IFRS	73, 75
Industrial Engineering	62, 66
Industriemeistertage	106-107
Innovationen	14, 16, 29, 53
Innovationsmanagement	15, 16
Interkulturelle Kompetenz	3, 84
Internationales Management	15
Investieren	33, 80-81, 108
Islam	84
it akademie bayern	100, 114, 118
<b>K</b> ennzahlen	59, 67, 70, 75
Kommunikationsfähigkeit	25, 46, 87
Konfliktbewältigung	50
Konfliktmanagement	22, 29, 48, 50, 57
Konfliktsituationen	26
Kostenkontrolle	37
Kostenoptimierung	37, 101
Kostenreduzierung	37
Kündigung	42-43
<b>L</b> eadership	9, 19, 22, 33
Lernmethoden	90, 96

Lernverhalten	96
Logistikakademie bayern	102
<b>M</b> aterialeffizienz	14, 16
Meister	22, 28-29, 36, 42, 106, 109
Mitarbeitergespräche	22, 25, 27, 29, 31
Mitarbeitergewinnung	38
Mitarbeitermotivation	24, 26, 29
Moderationstechniken	27, 49
<b>N</b> achwuchsführungskraft	26-27
<b>P</b> ersonalarbeit	37-38, 40-42
Personalentwicklung	6, 10, 106
Personalgewinnung	38
Personalmanagement	3, 7, 10, 17, 34, 40, 105, 109
Persönlichkeitsentwicklung	92
Persönlichkeitsprofil	45
Persönlichkeitsverhalten	45
Präsentationstechniken	48, 57, 65, 90, 95
Projektarbeit	56, 63-65, 100
Projektmanagement	56, 62-65, 100
Prozessoptimierung	37, 101, 111, 115-116
<b>Q</b> ualitätssicherung	63, 82
<b>R</b> echnungswesen	66, 72-73, 75, 105, 109
Repräsentieren	22, 27
Ressourcenmanagement	16, 37
Rhetorik	48-49
Richtiges Benehmen	94
Richtiges Lernen	96
<b>S</b> alesakademie bayern	103
Selbstmanagement	19, 48, 52, 56
Sprachkompetenz	87
Strategien	8-9, 15, 18, 26, 32, 54, 74, 96
Strategisches Management	15
Stress	9, 19, 51-52, 95
Stressbewältigung	48, 52
Stresssouveränität	48, 52
Sucht	90-91
Suchtprävention	90-91
<b>T</b> eamarbeit	59, 63
Teamkompetenz	50
Technik	106
Technologie	111-112
Teledozent	93
Telefonieren	48, 51
Trennungsgespräche	36, 39
<b>U</b> nternehmensformen	81
Unternehmensführung	57, 72, 75
Unternehmensfusionen	71
Unternehmenskäufe	71
Unternehmensplanung	71
Unternehmenssteuerung	75
Unternehmensstrategie	77
<b>V</b> erbesserungsprozess	67
Vergütung	37, 122
Verhaltensmuster	55
Verhaltensprofil	24
Verhandeln	48, 54-55, 103
Verhandlungsstil	48, 54
Vertragsrecht	70, 76
Vertrieb	9, 15, 48, 59-60, 74, 76, 80, 82, 103
Von der Natur lernen	14, 18, 22, 32, 48, 58
Vorarbeiter	22, 30-31
Vorschlagswesen	67
<b>W</b> issensmanagement	53, 63
<b>Z</b> eitmanagement	48, 52, 56, 58, 90, 95
Zertifizierung	63-65
Zusammenarbeit	3, 8, 10, 20, 22-23, 26, 30, 32, 40-41, 50, 114

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

11

12

13

→ 14

Die bbw-Gruppe  
Inhouse  
Center of Excellence  
Management  
Center of Excellence  
Führung und  
Zusammenarbeit  
Center of Excellence  
Personal-  
management  
Center of Excellence  
Persönliche  
Kompetenzen  
Projekt- und  
Prozess-  
management  
Betriebswirtschaft  
und Recht  
Interkulturelle  
Kompetenz und  
Sprachen  
Ausbilder und  
Auszubildende  
Akademien  
Fachtagungen  
Berufsbegleitende  
Weiterbildung  
Fachspezifisches  
Wissen

Weiterführende  
Informationen

## **§1 Begriffsbestimmungen und Geltung der Bedingungen**

Leistungsgeber im Sinne der nachfolgenden Geschäftsbedingungen ist die Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft (bbw) gemeinnützige GmbH. Die Seminarteilnehmer und sonstigen Kunden des Leistungsgebers werden als Leistungsnehmer bezeichnet. Leistungsnehmer ist in jedem Falle ausschließlich der Vertragspartner. Diese Geschäftsbedingungen sind die Grundlage für alle Leistungen und Services zwischen Leistungsgeber und Leistungsnehmer. Sie gelten somit auch für alle künftigen Geschäftsbeziehungen, auch wenn sie nicht nochmals ausdrücklich vereinbart werden sollten. Abweichungen von diesen Geschäftsbedingungen sind nur wirksam, wenn sie vom Leistungsgeber schriftlich bestätigt werden.

## **§2 Angebot und Vertragsabschluss, Schriftform**

Der Leistungsnehmer wird über das Seminarangebot des Leistungsgebers durch entsprechendes Werbematerial informiert. Die darin benannten Inhalte sind sämtlich freibleibend und unverbindlich. Der Vertragsabschluss kommt bei Weiterbildungen und Seminaren über die schriftliche Anmeldebestätigung durch den Leistungsgeber oder durch beiderseitige Vertragsunterzeichnung, in dem der individuelle Leistungsumfang und gegebenenfalls weitere Seminarmodalitäten geregelt sind, zustande. Vertragsergänzungen, -abänderungen oder Nebenabreden bedürfen der Schriftform. Dies gilt auch für die Änderung des Schriftformerfordernisses.

## **§3 Leistungen**

Der Leistungsgeber wird bei der inhaltlichen Gestaltung der Seminare nach eigenem Ermessen dafür sorgen, dass nach möglichst aktuellen fachlichen und didaktischen Erkenntnissen vorgegangen wird. Gleiches gilt für die Auswahl der Referenten. Der Umfang der individuellen Leistungen ergibt sich vorrangig aus dem Vertrag selbst, nachrangig aus dem Angebot und sonstigen Leistungsbeschreibungen (Flyer, Prospekte). Inhaltliche und/oder organisatorische Änderungen oder Abweichungen von der beschriebenen Leistung (einschließlich einer evtl. Verkürzung oder Verlängerung des Seminars) können vor oder während der Durchführung des Seminars vorgenommen werden, soweit diese Änderungen oder Abweichungen das Seminar in seinem Kern nicht völlig verändern. Der Leistungsgeber ist berechtigt, den vorgesehenen Referenten im Bedarfsfalle durch andere, gleich qualifizierte Personen zu ersetzen.

Leistungsfristen und -termine sind nur dann rechtsverbindlich, wenn dies ausdrücklich schriftlich vereinbart wurde. Erbringt der Leistungsgeber eine fällige Leistung nicht, kann der Kunde nur dann vom Vertrag zurücktreten und/oder Schadensersatz statt der Leistung oder Ersatz derjenigen Aufwendungen verlangen, die er im Vertrauen auf den Erhalt der Leistung gemacht hat und billigerweise machen durfte, sofern er dem Leistungsgeber zuvor schriftlich, per Telefax oder E-Mail eine angemessene Frist zur Bewirkung der Leistung in Verbindung mit der Erklärung gesetzt hat, dass er die Annahme der Leistung nach dem erfolglosen Ablauf der Frist ablehnen werde. Nach erfolglosem Ablauf der Frist kann der Leistungsnehmer die Leistung nicht mehr verlangen. Im Übrigen bestimmen sich die Voraussetzungen für die Geltendmachung der vorbezeichneten Ansprüche des Leistungsnehmers nach den gesetzlichen Bestimmungen. Ein dem Leistungsnehmer wegen verzögerter Leistung etwa zustehender Anspruch auf Schadensersatz statt der Leistung oder auf Ersatz vergeblicher Aufwendungen ist in seiner Höhe auf bis zu 50 % des Netto-Rechnungswertes der von der Verzögerung betroffenen Leistung begrenzt. Ein darüber hinausgehender Anspruch ist ausgeschlossen, es sei denn, die Verzögerung beruht auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit des Leistungsgebers. Ein vom Leistungsnehmer etwa erklärter Rücktritt vom Vertrag wegen verzögerter Leistung berührt nur das von der Verzögerung betroffene Vertragsverhältnis.

## **§4 Mitwirkungspflichten der Leistungsnehmer**

Der Leistungsnehmer hat im vereinbarten Umfang die Mitwirkungshandlungen, die zur vertragsgemäßen Ausführung der von dem Leistungsgeber geschuldeten Lieferungen und Leistungen erforderlich sind, vollständig und zeitgerecht zu erbringen, insbesondere dem Leistungsgeber die notwendigen und geeigneten Materialien und Informationen unaufgefordert und rechtzeitig zur Verfügung zu stellen.

Ferner ist der Leistungsnehmer verpflichtet, solche Nachfragen des Leistungsgebers umgehend und zutreffend zu beantworten, die den Zweck haben, die umsatzsteuerliche Relevanz des vertragsgegenständlichen Vorgangs zu klären und eine ordnungsgemäße Rechnung ausstellen zu können.

## **§5 Teilnehmerskripten und Zusatzleistungen**

Teilnehmerskripten, die vom Leistungsgeber zur Verfügung gestellt werden, sind in der vereinbarten Vergütung enthalten, soweit nicht etwas anderes vereinbart ist. Das Urheberrecht an den jeweiligen Skripten und allen weiteren Seminarunterlagen (incl. Software), gleich welcher Art oder Verkörperung, gebührt allein dem Leistungsgeber oder, sofern entsprechend ausgewiesen, dem jeweiligen Autor oder Hersteller. Dem Leistungsnehmer ist es nicht gestattet, die Skripten oder sonstigen Seminarunterlagen ohne ausdrückliche Zustimmung des Leistungsgebers ganz oder auszugsweise zu reproduzieren, in Daten verarbeitenden Medien aufzunehmen, in irgendeiner Form zu verbreiten und/oder Dritten zugänglich zu machen. Sämtliche Lernmittel, die nicht ausdrücklich vom Leistungsgeber als Teilnehmerskripten kostenfrei zur Verfügung gestellt werden, sind auf Kosten des Leistungsnehmers von diesem selbst zu beschaffen.

Verpflegungs-, Übernachtungs- und sonstige Tagungskosten sind nicht im Seminarpreis enthalten, soweit nicht anders vereinbart.

## **§6 Zahlungsbedingungen, Aufrechnung, Zurückbehaltung**

Soweit im Vertrag nicht ausdrücklich anders geregelt, wird die Seminargebühr nach Erhalt der jeweiligen Rechnung innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsdatum ohne Abzug zur Zahlung fällig. Die Rechnungen werden entweder mit Beginn des Seminars oder abschnittsweise, oder nach dessen Beendigung erstellt. In Einzelfällen ist die schriftliche Vereinbarung von monatlichen Ratenzahlungen möglich, Voraussetzung hierfür ist die Erteilung einer Einzugsermächtigung durch den Leistungsnehmer.

Der Leistungsnehmer ist auch Schuldner einer etwaigen Selbstbeteiligung der einzelnen Teilnehmer. Es besteht jedoch die Möglichkeit, dass die Teilnehmer ihre Selbstbeteiligung vor bzw. bei Veranstaltungsbeginn direkt an den Leistungsgeber entrichten. Der Leistungsnehmer hat die vertraglich vereinbarten Seminargebühren und -kosten vollständig zu entrichten, auch wenn einzelne Seminarveranstaltungen, gleich aus welchem Grunde, von ihm versäumt werden. Inhaltliche und/oder organisatorische Änderungen und Abweichungen wie unter § 3 beschrieben, berechtigen ebenfalls nicht zur Herabsetzung der vereinbarten Seminargebühr. Der Leistungsnehmer ist zur Aufrechnung nur berechtigt, wenn die Gegenforderung unbestritten oder rechtskräftig festgestellt oder von dem Leistungsgeber ausdrücklich schriftlich anerkannt ist. Für die Ausübung eines Zurückbehaltungsrechts durch den Leistungsnehmer gilt die vorstehende Regelung entsprechend.

Gerät der Leistungsnehmer mit Zahlungen in Verzug, sind die Forderungen des Leistungsgebers mit 5,0 % (8%, sofern der Leistungsnehmer kein Verbraucher ist) über dem jeweils gültigen Basiszinssatz zu verzinsen. Unberührt bleibt das Recht des Leistungsgebers, einen höheren Schaden nachzuweisen und geltend zu machen.

### §7 Rücktritt/Widerruf

Der Leistungsgeber kann vor Beginn des Seminars vom Vertrag zurücktreten, wenn die von ihm in den Leistungsangeboten festgelegte Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht ist oder aus anderen wichtigen Gründen (höhere Gewalt, plötzliche Erkrankungen des Referenten) vor Seminarbeginn von einer Durchführung absehen.

Bei Absage einer Veranstaltung durch den Leistungsgeber erhält der Leistungsnehmer unverzüglich eine entsprechende Mitteilung. Entrichtete Seminargebühren werden – bei bereits begonnenem Seminar anteilig – zurückerstattet. Haftungs- und Schadensersatzansprüche des Leistungsnehmers gegen den Leistungsgeber sind in jedem Falle ausgeschlossen.

Soweit der Leistungsnehmer Verbraucher i. S. d. § 13 BGB ist und ihm ein gesetzliches Widerrufsrecht zusteht, hat er das Recht, den Vertrag innerhalb von zwei Wochen nach Vertragsabschluss gem. § 355 BGB zu widerrufen.

Bei einer Absage der Veranstaltungsteilnahme durch den Leistungsnehmer werden diesem – sofern individuell nichts anderes vereinbart – von dem Leistungsgeber Stornogeühren i. H. v. 20 % des Rechnungsbetrages berechnet, sofern die Absage bis zu fünf Wochen vor Veranstaltungsbeginn erfolgt. Bei einer Absage bis zu drei Wochen vor Veranstaltungsbeginn fallen 40 % der Teilnahmegebühren an, bei Absagen bis zu einer Woche davor 80 %. Bei einer Absage weniger als eine Woche vor Veranstaltungsbeginn bzw. bei Abbruch der laufenden Veranstaltung werden die vereinbarten Gebühren in voller Höhe fällig. Dem Leistungsnehmer bleibt in diesen Fällen unbenommen, einen geringeren Schaden des Leistungsgebers nachzuweisen.

Die Entsendung von Ersatzpersonen ist möglich. In diesem Falle wird dem Leistungsnehmer keine Stornogeühr berechnet. Er bleibt jedoch Vertragspartner und hat sich hinsichtlich der anfallenden Kosten im Innenverhältnis an die Ersatzperson/-en zu wenden. Der Name/die Namen dieser Ersatzperson/en ist dem Leistungsgeber vor Veranstaltungsbeginn mitzuteilen.

Sollten Stornierungsgebühren für die im Auftrag des Leistungsnehmers vorgenommenen Reservierungen (z.B. Hotelreservierungen, Seminarräume, Referenten) und Verpflegungsleistungen anfallen, so werden diese dem Leistungsnehmer unabhängig vom Zeitpunkt des Rücktrittes vollumfänglich weiterbelastet.

### §8 Haftung

Der Leistungsgeber übernimmt keine Haftung für einen mit dem Seminar beabsichtigten Erfolg und/oder eine gegebenenfalls beabsichtigte Zulassung zu Prüfungen und/oder das Bestehen solcher Prüfungen, gleich welcher Art diese sind.

Soweit die Seminare in den Räumlichkeiten des Leistungsnehmers stattfinden, ist dieser für die Ausstattung der Räume und die Erfüllung der Sicherheitsvorschriften und Unfallverhütungsbestimmungen verantwortlich. Bei Seminarveranstaltungen in den Räumen des Leistungsgebers sind etwaige Haftungsansprüche sowohl gegen den Leistungsgeber, als auch gegen dessen Erfüllungs- oder Verrichtungsgehilfen auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt. Der Leistungsgeber haftet nicht für die eingebrachten Sachen des Leistungsnehmers (Garderobe; Schulungsmaterial etc.). Die jeweilige Hausordnung ist zu beachten.

### §9 Teilnahmebescheinigung

Nach Beendigung des Seminars erhält der Leistungsnehmer bzw. die jeweiligen Einzelteilnehmer ein entsprechendes Zertifikat über die Teilnahme an dem Seminar und die gegebenenfalls erreichte Qualifizierung.

### §10 Datenerfassung

Für die Dauer des Vertragsverhältnisses und in den Fällen des Satzes 2 darf der Leistungsgeber die personenbezogenen Daten des Leistungsnehmers unter Beachtung der geltenden datenschutzgesetzlichen Regelungen speichern und nutzen. Der Leistungsnehmer ist auch nach Abwicklung des Vertragsverhältnisses mit dem Erhalt von Informationsmaterial des Leistungsgebers einverstanden.

### §11 Gerichtsstand

Soweit der Kunde Kaufmann im Sinne des Handelsgesetzbuches oder juristische Person des öffentlichen Rechts ist, wird München als ausschließlicher Gerichtsstand für alle sich aus dem Vertragsverhältnis ergebenden Streitigkeiten vereinbart.

Sollten sich einzelne Bestimmungen dieser Vereinbarungen als unwirksam erweisen oder bei Durchführung des Vertrages ergänzungsbedürftige Vertragslücken offenbar werden, so berührt dies weder die Wirksamkeit der übrigen Vertragsbestimmungen noch die Wirksamkeit dieses Vertrages im Ganzen. Die Vertragspartner verpflichten sich vielmehr bereits heute, die unwirksame Bestimmung so auszulegen, zu ergänzen, umzudeuten oder zu ersetzen beziehungsweise die Vertragslücke so auszufüllen, dass der mit der unwirksamen Bestimmung verfolgte beziehungsweise der durch die Vertragslücke gefährdete wirtschaftliche Zweck bestmöglich erreicht wird.

Stand: Dezember 2006

**Geschäftsführung**

Herbert Loebe  
E-Mail loebe.herbert@bbw.de

Anna Engel-Köhler  
E-Mail engel-koehler.anna@bbw.de

**Bereichsleitung  
Privat- und Firmenkunden**

Ursula Schindler  
Telefon 089 44108-410  
E-Mail schindler.ursula@bbw.de

**Bereichsleitung  
Key Account Management**

Werner Hahn  
Telefon 0821 56756-32  
E-Mail hahn.werner@bbw.de

**Produktmanagement  
Aus- und Fortbildung**

Jürgen Weiß  
Telefon 0911 93197-90  
E-Mail weiss.juergen@bbw.de

**Koordination  
Offene Seminare**

Elke Wailand  
Telefon 089 44108-430  
E-Mail wailand.elke@bbw.de

**it-akademie bayern in der bbw gGmbH**

Volker Falch  
Telefon 0821 56756-10  
E-Mail falch.volker@it-akademie-bayern.de

**Call Center Akademie Bayern**

Reiner Hager  
Telefon 09141 8633-0  
E-Mail hager.reiner@cc-akademie-bayern.de

**Oberbayern**

Daniela Starker  
Telefon 0821 56756-17  
E-Mail starker.daniela@bbw.de

Stefan Hohmann  
Tel.: 089 44108-414  
E-Mail hohmann.stefan@bbw.de

**Mittelfranken, Oberfranken, Oberpfalz**

Rainer Theile  
Telefon 0911 946295-11  
E-Mail theile.rainer@bbw.de

**Schwaben**

Mario Streit  
Telefon 0821 56756-15  
E-Mail streit.mario@bbw.de

**Unterfranken**

Mira Bernhart  
Telefon 09721 1724-43  
E-Mail bernhart.mira@sw.bbww.de

**Ansbach**

Susanne Köppl  
Telefon 0981 48890-52  
E-Mail koeppel.susanne@an.bfw.de

**Aschaffenburg**

Patrick Kloos  
Telefon 06021 4176-290  
E-Mail kloos.patrick@ab.bfw.de

**Augsburg**

Anne Masching  
Telefon 0821 40802-162  
E-Mail masching.anne@a.bfw.de

**Bamberg**

Ute Endres  
Telefon 0951 93224-36  
E-Mail endres.ute@ba.bbww.de

**Bayreuth**

Michael Nürnberger  
Telefon 0921 78999-10  
E-Mail nuernberger.michael@bt.bfw.de

**Bodensee-Oberschwaben**

Manuela Haberstock  
Telefon 07522 9753-0  
E-Mail haberstock.manuela@bob.bfw.de

**Coburg**

Martin Löhnert  
Telefon 09561 8623-27  
E-Mail loehnert.martin@co.bfw.de

**Donauwörth**

Birgit Bayartz  
Telefon 0906 705540-10  
E-Mail bayartz.birgit@don.bfw.de

**Hof**

Doris Müller  
Telefon 09281 7254-24  
E-Mail mueller.doris@ho.bfw.de

**Ingolstadt**

Frank Bienert  
Telefon 0841 9815-334  
E-Mail bienert.frank@in.bbww.de

**Kempten**

Heidi Eiblhuber  
Telefon 0831 52149-24  
E-Mail eiblhuber.heidi@ke.bbww.de

**Kronach**

Joachim Klinkig  
Telefon 09261 6076-0  
E-Mail klinkig.joachim@kc.bfw.de

**Landshut**

Johann Ramoser  
Telefon 0871 96226-35  
E-Mail ramoser.johann@la.bbww.de

**Marktreidwitz**

Elvira Eichhorn  
Telefon 09231 9656-25  
E-Mail eichhorn.elvira@mak.bfw.de

**Memmingen**

Elke Wiora  
Telefon 07303 9639-15  
E-Mail wiora.elke@mm.bbww.de

**München**

Annette Barth  
Telefon 089 5454279-31  
E-Mail barth.annette@m.bbww.de

**Nürnberg**

Michael Dröcker  
Telefon 0911 93197-30  
E-Mail droecker.michael@n.bbww.de

**Passau**

Johann Ramoser  
Telefon 0871 96226-35  
E-Mail ramoser.johann@la.bbww.de

**Regensburg**

Alexandra Strigl  
Telefon 0941 40207-53  
E-Mail strigl.alexandra@r.bbww.de

**Rosenheim**

Michael Jahn  
Telefon 08031 2073-621  
E-Mail jahn.michael@ro.bbww.de

**Schweinfurt**

Mira Bernhart  
Telefon 09721 1724-43  
E-Mail bernhart.mira@sw.bbww.de

**Traunstein**

Ruben Wend  
Telefon 0861 98651-17  
E-Mail wend.ruben@ts.bfw.de

**Weiden**

Birgit Gerlach-Kneissl  
Telefon 0961 38948-16  
E-Mail gerlach-kneissl.birgit@wen.bfw.de

**Weilheim**

Marianne Hofmann  
Telefon 0881 92496-0  
E-Mail hofmann.marianne@wm.bfw.de

**Weißenburg**

Matthias Glöckler  
Telefon 09141 8633-32  
E-Mail gloeckler.matthias@wug.bbww.de

**Würzburg**

Christian Lutz  
Telefon 0931 6150-303  
E-Mail lutz.christian@wue.bbww.de

**Herausgeber:**

Bildungswerk  
der Bayerischen Wirtschaft  
(bbw) gemeinnützige GmbH

Geschäftsführer:  
Herbert Loebe (Vorsitzender),  
Anna Engel-Köhler

Berufliche Fortbildungszentren  
der Bayerischen Wirtschaft  
(bfz) gemeinnützige GmbH

Geschäftsführer:  
Herbert Loebe (Vorsitzender),  
Anna Engel-Köhler, Jörg Plesch

Koordination  
Offene Seminare  
Elke Wailand  
Herzog-Heinrich-Strasse 11  
80336 München  
Telefon 089 44108-430  
Telefax 089 44108-498  
E-Mail offene-seminare@bbw.de  
Internet www.bbwbz-seminare.de

**Konzeption und Gestaltung:**  
NeuLand Werbeagentur GmbH  
97286 Sommerhausen  
www.neuland-werbeagentur.de

**Quellenangabe Text**

- <sup>(1)</sup> Seite 05 „Die Wunderspirale“, scinexx – Das Wissensmagazin, www.g-o.de
- <sup>(2)</sup> Seite 13 Jakobine Weigelt/Jolan Korrenn
- <sup>(3)</sup> Seite 21 Jakobine Weigelt/Jolan Korrenn
- <sup>(4)</sup> Seite 35 frei nach „Gebirgsbach“, de.wikipedia.org
- <sup>(5)</sup> Seite 47 frei nach „Baum“, de.wikipedia.org
- <sup>(6)</sup> Seite 61 frei nach „Marienkäfer“, de.wikipedia.org
- <sup>(7)</sup> Seite 69 Jakobine Weigelt
- <sup>(8)</sup> Seite 79 „Biologische Vielfalt“, www.bpb.de und www.bmu.de/naturschutz
- <sup>(9)</sup> Seite 89 „Wald“, de.wikipedia.org und www.treffpunktwald.de

**Quellenangabe Bild**

- Seite 5 MEV-Verlag
- Seite 13 fotolia.de
- Seite 21 Sabine Petermann | fotocommunity
- Seite 35 fotolia.de
- Seite 47 Daniel Groß, NeuLand Werbeagentur
- Seite 61 fotolia.de
- Seite 69 Daniel Groß, NeuLand Werbeagentur
- Seite 79 fotolia.de
- Seite 89 Daniel Groß, NeuLand Werbeagentur
- Seite 99 Jolan Korrenn, NeuLand Werbeagentur
- Seite 111 fotolia.de
- Seite 111 Daniel Groß, NeuLand Werbeagentur
- Seite 111 Matthias Hennicke, NeuLand Werbeagentur

01

Die bbw-Gruppe  
Inhouse

02

Center of Excellence  
Management

03

Center of Excellence  
Führung und  
Zusammenarbeit

04

Center of Excellence  
Personal-  
management

05

Center of Excellence  
Persönliche  
Kompetenzen

06

Projekt- und  
Prozess-  
management

07

Betriebswirtschaft  
und Recht

08

Interkulturelle  
Kompetenz und  
Sprachen

09

Ausbilder und  
Auszubildende

10

Akademien

11

Fachtagungen

12

Berufsbegleitende  
Weiterbildung

13

Fachspezifisches  
Wissen

S E M I N A R K A L E N D E R O F F E N E S E M I N A R E 2 0 1 0

	SEITE	JANUAR	FEBRUAR	MÄRZ	APRIL	MAI	JUNI	JULI	AUGUST	SEPTEMBER	OKTOBER	NOVEMBER	DEZEMBER
MANAGEMENT	International Management	15		12.-13.03.							01.-02.10.		
	Strategie 20-XX	15		25. - 26.03.							14. - 15.10.		
	Matrilineffizienz – Effiziente Nutzung aller Ressourcen	16	09.02.							21.09.			
	Innovationen für KMU	16					24.-25.06.						
	Die Führungskraft als Change-Agent	17	10.02.							30.09.		11.11.	
	Gesundheit als Managementaufgabe	17		10.03.		16.04.							
	Biostrategien und Wirtschaftssysteme	18				26.-27.04.							
	Führungs-Check-up für Manager	19			25.-26.03.		14.-15.06.	19.-20.07.			20.-21.09.		
	Führen mit Zielen	23										04. - 05.10.	
	Führen in Projekten	23										07.-08.10.	
	Konsequent führen	24			23.03.							26.10.	
	Junge Führungskräfte führen erfahrene Mitarbeiter	25					06.-07.05.					14.-15.10.	
	Vom Mitarbeiter zur Führungskraft	25			18.-19.03. 25.-26.03.								
	Der Führungszwuchs und seine Führungsaufgaben / Modul I	26			11.-12.03.						16.-17.09.		
	Der Führungszwuchs und seine Führungsaufgaben / Modul II	26				22.-23.04.						14.-15.10.	
	Der Führungszwuchs als Repräsentant / Modul III	27						17.-18.06.					16.-17.11.
	Der Meister und seine Führungsaufgabe / Modul I	28				22.-23.04.			08.-09.07.			28.-29.10.	
	Der Meister und seine Führungsaufgabe / Modul II	29				26.-27.04.		24.-25.06.				28.-29.10.	
	Der Meister als Manager des Wandels / Modul III	29						14.-15.05.					25.-26.11.
Der Vorarbeiter und seine Führungsaufgabe / Modul I	30				29.-30.04.		10.-11.06.						
Der Vorarbeiter und seine Führungsaufgabe / Modul II	31						22.-23.06.					11.-12.11.	
Der Vorarbeiter im Spannungsfeld des Unternehmens / Modul III	31											09.-10.12.	
Wolf und Luchs	32		26.-27.02.									26.-27.11.	
Leadership-Modelle für das Unternehmen von morgen	33		08.02.								21.10.		
Effizienzsteigerung in der Personalabteilung	37					19.05.					13.10.		
Basiswissen Personal I	37			10.03.							06.10.		
Basiswissen Personal II	38				14.04.							10.11.	
Trennungsgespräche führen – Mitarbeiter „verabschieden“	39				19.04.					20.09.			
Arbeitszeugnisse professionell erstellen	40			15.03.							04.10.		
Betriebswahl 2010 – worauf muss der Arbeitgeber achten?	40	22.01.		19.03.									
Richtiger Umgang mit dem Betriebsrat aus arbeitsrechtlicher Sicht	41				19.04.		21.06.	15.07.	25.08.			10.11.	
Aktuelle Entwicklungen im Arbeitsrecht	41				23.04.	07.05. 11.05.							01.12. 08.12.

ENTWICKLUNGSLINIE  
NACHWUCHSFÜHRUNGSKRAFT

ENTWICKLUNGSLINIE  
MEISTER

ENTWICKLUNGSLINIE  
VORARBEITER

PERSONALMANAGEMENT





## > STANDORTE



- Hauptstelle bzw. Akademie
- Außenstelle bzw. Nebenstelle

