

2012

VERANSTALTUNGSPROGRAMM



MANAGEMENT

MANAGEMENT

„Meinung, Mut, Motivation.“



Wilfried Sigloch
Dipl.-Betriebswirt (FH)
Akademieleiter
Stv. Abteilungsleiter
Personalentwicklung/Bildung

Ralph Müller
Dipl.-Betriebswirt (FH)
Abteilungsleiter
Personalentwicklung/Bildung

Volker Fink
Dipl.-Betriebswirt (TH)
Akademieleiter

Liebe Leserin, lieber Leser,

„Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt!
Wir machen den Weg frei!“

Fragt man die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der bwgv-Akademie, was dieser Slogan der Volksbanken Raiffeisenbanken für ihre Arbeit bedeutet, lautet die Antwort: „Persönliches Engagement für die Leistungsstärke und den Erfolg unserer Kunden.“

Dahinter steht der Anspruch, den Volksbanken Raiffeisenbanken in Baden-Württemberg über Fachseminare, Praxistrainings, Workshops und Tagungen hinaus auch Transfersicherung, Beratung und Projektbegleitung anzubieten – und das in einer Qualität, die überzeugt.

Und sie überzeugt deshalb, weil Sie als Kunde von der bwgv-Akademie genau die Form von Personalentwicklung bekommen, die Ihren Erfordernissen entspricht: systematisch und auf die Karriere bezogen oder ebenso maßgeschneidert und an der Strategie orientiert. Zum einen steht Ihnen dafür in gewohnter Weise die Qualifizierung über die Entwicklungswege mit zertifizierten Abschlüssen und Titeln zur Verfügung.

Andererseits haben sich die Anforderungen an die Personalentwicklung in den genossenschaftlichen Kreditinstituten verändert. Die Rahmenbedingungen und die Anforderungen an die MitarbeiterInnen in den einzelnen Häusern sind spezifischer geworden. Mehr und mehr sind maßgeschneiderte Konzepte gefragt, die sich an der Strategie des einzelnen Hauses ausrichten. Diese Konzepte entstehen in Beratung und in enger Abstimmung mit den Verantwortlichen in der Volksbank Raiffeisenbank und entsprechen genau deren Erfordernissen. Mehr als ein Drittel der im Jahr 2010 bei der bwgv-Akademie gebuchten Maßnahmen wurden schon als individuelles Inhouse-Projekt entwickelt und durchgeführt. Die Tendenz ist steigend.

Die bwgv-Akademie setzt daher bewusst auf diese, sich immer stärker etablierende Form von Personalentwicklung, die gezielt das einzelne Unternehmen mit seinen individuellen Gegebenheiten und den spezifischen Anforderungen an Mitarbeiterqualifizierung in den Fokus stellt.

In der Verantwortung für die Personalentwicklung in Ihrem Haus entscheiden nun Sie, in welcher Form Sie von uns Begleitung und Unterstützung nutzen möchten. Damit sich Ihre Volksbank Raiffeisenbank mit ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erfolgreich im Markt behauptet.

Mit unserem Veranstaltungsprogramm 2012 eröffnen wir Ihnen dazu Möglichkeiten und Wege und haben dabei – genau wie Sie – immer eines im Blick: den Erfolg unserer Kunden.

Mit herzlichen Grüßen

Ralph Müller

Wilfried Sigloch

Volker Fink



ENTWICKLUNGSWEGE

Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement

- Strategien und Veränderungsprozesse
- Ertragsorientiertes Bankmanagement
- Markt und Vertrieb – Vertriebssteuerung und Beziehungsmanagement

$$\begin{aligned} & \text{KN „Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement“} \\ + & \text{KN „Selbst- und Mitarbeitermanagement“} \\ + & \text{Titel FachwirtIn BankCOLLEG} \\ = & \text{Titel BankbetriebswirtIn Management (VR)} \end{aligned}$$

Selbst- und Mitarbeitermanagement

- Führungsverantwortung wahrnehmen und Mitarbeitergespräche führen
- Sich selbst organisieren und Teams entwickeln und steuern

$$\text{KN „Selbst- und Mitarbeitermanagement“}$$



WIR STEHEN IHNEN GERN ZUR VERFÜGUNG

Die Kontaktdaten des Teams Management
finden Sie auf Seite 48.

KernModule Selbst- und Mitarbeitermanagement

Modul 1: Führungsverantwortung wahrnehmen und Mitarbeitergespräche führen	9
Modul 2: Sich selbst organisieren und Teams entwickeln und steuern	10
KompetenzNachweis Selbst- und Mitarbeitermanagement	10

KernModule Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement

Modul 1: Strategien und Veränderungsprozesse	11
Modul 2: Ertragsorientiertes Bankmanagement	12
Modul 3: Markt und Vertrieb – Vertriebssteuerung und Beziehungsmanagement	12
KompetenzNachweis Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement	12

KernModule MGBSpezial BankCOLLEG

Modul 1: Führungsverantwortung wahrnehmen und Mitarbeitergespräche führen	13
Modul 2: Sich selbst organisieren und Teams entwickeln und steuern	14
KompetenzNachweis Selbst- und Mitarbeitermanagement	14
PraxisModul Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement	15
KompetenzNachweis PraxisModul Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement	15

SpezialModule Führung & Kompetenz

Führungskompetenz für Einsteiger	19
Führungswerkstatt – individuelle Lösungen für erfahrene Führungskräfte	19
Systemische Führung	20
Erfolgreiche Führung im Vertrieb	20
Projekte zum Erfolg führen	21
Teams erfolgreich führen – gemeinsam an Stärke gewinnen	21
Vom Kollegen zur Führungskraft – so gelingt der Rollenwechsel	22
Führen ohne Weisungsbefugnis	22
Arbeitsrecht für Führungskräfte – Rechtssicherheit in schwierigen Führungssituationen	23

SpezialModule Führung & Persönlichkeit

Persönlichkeit führt – auf dem Weg zur ganzheitlichen Führungskraft	25
Führung im Wandel – souverän mit steigenden Anforderungen umgehen	25
Führen mit Stil – individuell führen mit dem persolog® Persönlichkeitsmodell	26
Launologisch führen – gut gelaunt gewinnt	26
Erfolgreich führen mit der Biostruktur-Analyse	27
Starker Auftritt – durch Persönlichkeit wirken	27
Potenziale erkennen – stärkenorientiert führen	28
Mit Vertrauen in Führung	28
Business-Knigge – mit Stil & Etikette überzeugen	29

SpezialModule Führung & Methodik

Professionelles Zeit- und Selbstmanagement	31
Coaching-Tools für Führungskräfte	31
Kompetent im Konflikt	34
Motivationsworkshop mit dem REISS Profile – sich selbst und andere motivorientiert führen	34
Ziel erreicht – den Weg zum Ziel wirksam begleiten	35
Kopf oder Bauch – erfolgreich mit den richtigen Entscheidungen	35
Potenzialanalyse und Assessment-Center – Leistungsträger identifizieren, binden und entwickeln	36

SpezialModule Führung & Kommunikation

Mitarbeitergespräche – durch gelungene Kommunikation mehr erreichen	38
Schwierige Gespräche sicher meistern	38
Souverän argumentieren – erfolgreich verhandeln	39
Rhetorik-Werkstatt	39
Small Talk für Profis – souverän in jeder Situation	40
Gekonnt gekontert – Schlagfertigkeit leicht gemacht	40

SpezialModule Führung & Balance

Gesundheitsorientierte Führung	42
Persönliche Leistungsfähigkeit steigern mit dem alphaSkills® Ressourcen-Management	42
Weg vom Stress – leistungsfähig ohne Druck	43
Selbstmotivation und mentale Stärke – Lektionen aus dem Leistungssport	43



„Impulse 2012 – Die besondere Perspektive – Management aus ungewöhnlichen Blickwinkeln“ 44

Impulse 2012

Am Konferenztisch überzeugen – im kleinen Kreis erfolgreich präsentieren	45
Das Odysseusprinzip	45
Dialektik – erfolgreiche Gesprächsführung	46
Selbstdarstellung und Glaubwürdigkeit – über die Psychologie des persönlichen Reputationsmanagements	46
Aktuelle Konjunktur- und Kapitalmarktprognosen	47
Aktuelle wirtschaftspolitische Fragen	47



KernModule Management

Selbst- und Mitarbeitermanagement 9

Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement 11



Selbst- und Mitarbeitermanagement

Management in Genossenschaftsbanken (MGB) – BankbetriebswirtIn Management (VR)

Der **Bankbetriebswirt Management (VR)** richtet sich an engagierte (Nachwuchs-)Führungskräfte, die sich systematisch und abschlussorientiert für ihre Führungsaufgaben qualifizieren möchten. Dabei geht es zum einen um Fragen der Mitarbeiterführung, der Teamentwicklung und des Selbst- und Zeitmanagements. Zudem setzen sich die TeilnehmerInnen mit den relevanten Aspekten der Unternehmenssteuerung auseinander, wobei die genossenschaftliche Strategie beim Thema „Vertriebssteuerung“ und der Einsatz genossenschaftlicher Instrumente beim Thema „Controlling“ in die Inhalte integriert sind.

Die Qualifizierung umfasst zwei inhaltliche Schwerpunkte – jeweils mit KernModulen und abschließendem KompetenzNachweis:

- Selbst- und Mitarbeitermanagement
- Strategie -, Ertrags-, Vertriebsmanagement

Der erfolgreiche Abschluss berechtigt dazu, den Titel „BankbetriebswirtIn Management (VR)“ zu führen. Er ist Voraussetzung für die Teilnahme am GBF an der ADG in Montabaur.

Selbst- und Mitarbeitermanagement

Zielgruppe

(Nachwuchs-)Führungskräfte, die Führungsaufgaben übernehmen werden oder (seit kurzem) in Führungsverantwortung stehen.

Zielsetzung/Nutzen

Die TeilnehmerInnen setzen sich intensiv mit Führungsaufgaben, -anforderungen und -instrumenten auseinander. Sie lernen, Mitarbeitergespräche erfolgreich durchzuführen und mit Konflikten konstruktiv umzugehen. Zudem machen sie sich mit den wichtigsten Techniken des Selbst-, Zeit- und Stressmanagements vertraut und erfahren, wie sie ihre Teamleiterrolle optimal ausfüllen und die Entwicklung ihres Teams fördern. Sie haben die Möglichkeit, ihre eigenen Praxisfälle und -fragen einzubringen.

Inhalte

- Modul 1** Führungsverantwortung wahrnehmen und Mitarbeitergespräche führen
- Modul 2** Sich selbst organisieren und Teams entwickeln und steuern

KompetenzNachweis

„Selbst- und Mitarbeitermanagement“

Modul 1 Führungsverantwortung wahrnehmen und Mitarbeitergespräche führen

Zielgruppe

(Nachwuchs-)Führungskräfte, die Führungsaufgaben übernehmen werden oder (seit kurzem) in Führungsverantwortung stehen.

Zielsetzung/Nutzen

Die TeilnehmerInnen lernen die wichtigsten Führungsaufgaben und -anforderungen kennen und setzen sich intensiv mit den verschiedenen Führungsinstrumenten auseinander. Zudem erfahren sie, wie sie sich optimal auf ein Mitarbeitergespräch vorbereiten und dieses erfolgreich durchführen – und wie sie mit Konflikten konstruktiv umgehen.

Inhalte

- Merkmale von Führung
- Einflussfaktoren auf die Führungssituation
- Führungsstile
- Führungsinstrumente – Zielvereinbarung, Kontrolle, Delegation
- Werte und Motivation
- Grundlagen erfolgreicher Mitarbeitergespräche
- Gesprächsvorbereitung und -durchführung
- Grundlagen von Motivation und Vertrauen

Die KernModule MM101 und MM102 bauen inhaltlich und prozesshaft aufeinander auf. Wir empfehlen daher einen Besuch in dieser Reihenfolge.

6 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
26.03.–31.03.2012	MM101.12.2
18.06.–23.06.2012	MM101.12.3
26.11.–01.12.2012	MM101.12.5
Karlsruhe	Buchungs-Nummer
06.02.–11.02.2012	MM101.12.1
08.10.–13.10.2012	MM101.12.4
Mitglieder-Preis	Preis
€ 1.170,-	€ 1.290,-

Modul 2 Sich selbst organisieren und Teams entwickeln und steuern**Zielgruppe**

(Nachwuchs-)Führungskräfte, die Führungsaufgaben übernehmen werden oder (seit kurzem) in Führungsverantwortung stehen.

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Seminar machen sich die TeilnehmerInnen mit den wichtigsten Techniken des Selbst- und Zeitmanagements vertraut. Sie lernen, wie sie auch in Stresssituationen den Überblick behalten, ihre Aufgaben effektiv erledigen und Zeitdruck abbauen. Zudem erfahren sie, wie sie ihre Teamleiterrolle optimal ausfüllen und die Entwicklung ihres Teams fördern. Sie haben die Möglichkeit, eigene Praxisfälle und -fragen einzubringen.

Inhalte

- Umgang mit Stress
- Erkennen von Zeitfallen
- Zeitmanagement und Arbeitsorganisation
- Merkmale erfolgreicher Teams
- Phasen der Teamentwicklung
- Rolle des Teamleiters und Teamsteuerung
- Praxisfälle der TeilnehmerInnen

Die KernModule MM101 und MM102 bauen inhaltlich und prozesshaft aufeinander auf. Wir empfehlen daher einen Besuch in dieser Reihenfolge.

6 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
23.04.–28.04.2012	MM102.12.2
23.07.–28.07.2012	MM102.12.3
Karlsruhe	Buchungs-Nummer
12.03.–17.03.2012	MM102.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 1.170,-	€ 1.290,-

Selbst- und Mitarbeitermanagement**Zielgruppe**

(Nachwuchs-)Führungskräfte, die Führungsaufgaben übernehmen werden oder (seit kurzem) in Führungsverantwortung stehen.

Inhalte

- Im KompetenzNachweis „Selbst- und Mitarbeitermanagement“ werden neben der für das Aufgabenfeld notwendigen Fachkompetenz auch Methoden-, Persönlichkeits- und Sozialkompetenz beurteilt.
- Die Leistungen werden in unterschiedlichen Prüfformen differenziert ermittelt und bewertet.

Bitte beachten Sie, dass der erste Termin pro angegebenem Datum vormittags und der zweite Termin nachmittags stattfindet.

Zu dieser Thematik empfehlen wir auch:

Für TeilnehmerInnen mit wenig bis keiner Erfahrung mit den Methoden Präsentation und Moderation empfehlen wir den Besuch des KernModuls BO100 „Erfolgreich präsentieren und moderieren“ zur besseren Vorbereitung auf den KompetenzNachweis.

1 TAG

Stuttgart	Buchungs-Nummer
14.05.2012	MM01.12.3
14.05.2012	MM01.12.4
15.05.2012	MM01.12.5
15.05.2012	MM01.12.6
17.09.2012	MM01.12.7
17.09.2012	MM01.12.8
18.09.2012	MM01.12.9
18.09.2012	MM01.12.10
Karlsruhe	Buchungs-Nummer
16.04.2012	MM01.12.1
16.04.2012	MM01.12.2
14.12.2012	MM01.12.11
14.12.2012	MM01.12.12
Mitglieder-Preis	Preis
€ 695,-	€ 765,-

Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement



Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement

Zielgruppe

(Nachwuchs-)Führungskräfte, die Führungsaufgaben übernehmen werden oder (seit kurzem) in Führungsverantwortung stehen.

Zielsetzung/Nutzen

Die TeilnehmerInnen setzen sich intensiv mit Strategie- und Veränderungsprozessen von Banken auseinander und erlangen umfangreiche Kenntnisse im Bereich Finanzcontrolling. Sie verfügen anschließend über ein Verständnis für die Steuerung von Rentabilität und Risiko auf Einzelgeschäfts- und Gesamtbankebene und werden befähigt, Veränderungen im Markt zu erkennen und die Auswirkungen auf die eigene Bank zu analysieren. Sie machen sich praxisnah mit einer vertriebsorientierten Geschäftsstruktur, aktuellen Kundenbetreuungskonzepten und dem Vertriebscontrolling als Steuerungsinstrument vertraut.

Inhalte

- Modul 1** Strategien und Veränderungsprozesse
- Modul 2** Ertragsorientiertes Bankmanagement
- Modul 3** Markt und Vertrieb – Vertriebssteuerung und Beziehungsmanagement

KompetenzNachweis

„Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement“

Modul 1 Strategien und Veränderungsprozesse

Zielgruppe

(Nachwuchs-)Führungskräfte, die Führungsaufgaben übernehmen werden oder (seit kurzem) in Führungsverantwortung stehen.

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Seminar setzen Sie sich intensiv mit verschiedenen Aspekten von Strategien und Veränderungsprozessen von Banken auseinander. Sie beschäftigen sich mit strategischen Anforderungen an Banken und lernen die wichtigsten Instrumente der Strategieentwicklung kennen. Sie erfahren, wie Wandel in Unternehmen funktioniert und wie Sie als Führungskraft Veränderungsprozesse aktiv begleiten. Sie lernen die Grundlagen der Organisation sowie des Personal- und Projektmanagements kennen.

Inhalte

- Normatives Management und Unternehmenskultur
- Strategische Grundlagen
- Strategieentwicklung im Kontext der Volksbanken Raiffeisenbanken – Strategieentwicklung und Umsetzung: ein Praxisbeispiel
- Personalentwicklung für Führungskräfte
- Grundlagen der Organisation in Volksbanken Raiffeisenbanken
- Veränderungsprozesse aktiv begleiten
- Projektmanagement für Führungskräfte

10 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
02.07–13.07.2012	MM103.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 2.010,-	€ 2.211,-

Modul 2 Ertragsorientiertes Bankmanagement**Zielgruppe**

(Nachwuchs-)Führungskräfte, die Führungsaufgaben übernehmen werden oder (seit kurzem) in Führungsverantwortung stehen.

Inhalte

- Grundlagen Controlling
- GuV-Steuerung
- ROI-Schema
- Adressrisikosteuerung
- Marktpreisrisikosteuerung
- Planungsprozess
- Soll-Ist-Vergleich
- Gesamtbanksteuerung
- Komplexe Entscheidungsprozesse: Planspiel BOSS
- Projekt VR-Control
- Limitsystem
- Kundengeschäftssteuerung

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Seminar erlangen Sie umfangreiche Kenntnisse und Fertigkeiten im Bereich Finanzcontrolling. Sie verfügen anschließend über ein Verständnis für die Steuerung von Rentabilität und Risiko auf Einzelgeschäfts- und Gesamtbankebene und können die wichtigsten Steuerungsinstrumente praxisnah beurteilen und einsetzen.

11 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
15.10.–26.10.2012	MM104.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 2.010,-	€ 2.211,-

Modul 3 Markt und Vertrieb – Vertriebssteuerung und Beziehungsmanagement**Zielgruppe**

(Nachwuchs-)Führungskräfte, die Führungsaufgaben übernehmen werden oder (seit kurzem) in Führungsverantwortung stehen.

Inhalte

- Wettbewerbsbetrachtung
- Marketing-Mix
- Marktforschung
- Moderne Umgangsformen
- Kundenorientierung
- Kundenbetreuungskonzept
- Vertriebscontrolling

Zielsetzung/Nutzen

Das Seminar befähigt Sie, Veränderungen im Markt zu erkennen und die Auswirkungen auf Ihre eigene Bank zu analysieren. Sie machen sich mit den Grundlagen und Rahmenbedingungen einer vertriebsorientierten Geschäftsstruktur vertraut, lernen verschiedene Kundenbetreuungskonzepte kennen und setzen sich mit der Bedeutung des Vertriebscontrollings als Steuerungsinstrument auseinander.

6 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
12.11.–17.11.2012	MM105.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 1.170,-	€ 1.287,-

Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement**Zielgruppe**

(Nachwuchs-)Führungskräfte, die Führungsaufgaben übernehmen werden oder (seit kurzem) in Führungsverantwortung stehen.

Inhalte

- Im KompetenzNachweis „Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement“ werden neben der für das Aufgabenfeld notwendigen Fachkompetenz auch Methoden-, Persönlichkeits- und Sozialkompetenz beurteilt.
- Die Leistungen werden in unterschiedlichen Prüfformen differenziert ermittelt und bewertet.

Der erfolgreiche Abschluss der KompetenzNachweise „Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement“ und „Selbst- und Mitarbeitermanagement“ plus Fachwirt BankCOLLEG (s. auch S. 5) berechtigt dazu, den folgenden Titel zu führen: „BankbetriebswirtIn Management (VR)“.

2 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
06.12.–07.12.2012	MM02.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 1.020,-	€ 1.122,-

KompetenzNachweis



MGBspezial BankCOLLEG

MGBspezial BankCOLLEG – BankbetriebswirtIn Management

Für MitarbeiterInnen in Volksbanken Raiffeisenbanken, die nebenberuflich ein betriebswirtschaftliches Studium absolviert haben, ist das **MGBspezial BankCOLLEG** mit dem Abschluss „BankbetriebswirtIn Management (VR)“ konzipiert. Sie qualifizieren sich in vollem Umfang zu den Themen des Selbst- und Mitarbeitermanagements. Bedingt durch ihre theoretischen Kenntnisse aus dem Studium erwerben sie zu den Themen der Unternehmenssteuerung jedoch lediglich die handlungs- und anwendungsorientierten Kenntnisse über das „PraxisModul Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement“. Sie schließen ihre Management-Qualifizierung mit dem Titel „BankbetriebswirtIn Management (VR)“ ab und erfüllen damit die Voraussetzungen für den Übergang ins GBF an der ADG in Montabaur.

Selbst- und Mitarbeitermanagement

Zielgruppe

(Nachwuchs-)Führungskräfte, die Führungsaufgaben übernehmen werden oder (seit kurzem) in Führungsverantwortung stehen.

Zielsetzung/Nutzen

Die TeilnehmerInnen setzen sich intensiv mit Führungsaufgaben, -anforderungen und -instrumenten auseinander. Sie lernen, Mitarbeitergespräche erfolgreich durchzuführen und mit Konflikten konstruktiv umzugehen. Zudem machen sie sich mit den wichtigsten Techniken des Selbst-, Zeit- und Stressmanagements vertraut und erfahren, wie sie ihre Teamleiterrolle optimal ausfüllen und die Entwicklung ihres Teams fördern. Sie haben die Möglichkeit, ihre eigenen Praxisfälle und -fragen einzubringen.

Inhalte

Modul 1 Führungsverantwortung wahrnehmen und Mitarbeitergespräche führen

Modul 2 Sich selbst organisieren und Teams entwickeln und steuern

KompetenzNachweis

„Selbst- und Mitarbeitermanagement“

Modul 1 Führungsverantwortung wahrnehmen und Mitarbeitergespräche führen

Zielgruppe

(Nachwuchs-)Führungskräfte, die Führungsaufgaben übernehmen werden oder (seit kurzem) in Führungsverantwortung stehen.

Zielsetzung/Nutzen

Die TeilnehmerInnen lernen die wichtigsten Führungsaufgaben und -anforderungen kennen und setzen sich intensiv mit den verschiedenen Führungsinstrumenten auseinander. Zudem erfahren sie, wie sie sich optimal auf ein Mitarbeitergespräch vorbereiten und dieses erfolgreich durchführen – und wie sie mit Konflikten konstruktiv umgehen.

Inhalte

- Merkmale von Führung
- Einflussfaktoren auf die Führungssituation
- Führungsstile
- Führungsinstrumente – Zielvereinbarung, Kontrolle, Delegation
- Werte und Motivation
- Grundlagen erfolgreicher Mitarbeitergespräche
- Gesprächsvorbereitung und -durchführung
- Grundlagen von Motivation und Vertrauen

Die KernModule MM101 und MM102 bauen inhaltlich und prozesshaft aufeinander auf. Wir empfehlen daher einen Besuch in dieser Reihenfolge.

6 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
26.03.–31.03.2012	MM101.12.2
18.06.–23.06.2012	MM101.12.3
26.11.–01.12.2012	MM101.12.5
Karlsruhe	Buchungs-Nummer
06.02.–11.02.2012	MM101.12.1
08.10.–13.10.2012	MM101.12.4
Mitglieder-Preis	Preis
€ 1.170,-	€ 1.290,-

Modul 2 Sich selbst organisieren und Teams entwickeln und steuern**Zielgruppe**

(Nachwuchs-)Führungskräfte, die Führungsaufgaben übernehmen werden oder (seit kurzem) in Führungsverantwortung stehen.

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Seminar machen sich die TeilnehmerInnen mit den wichtigsten Techniken des Selbst- und Zeitmanagements vertraut. Sie lernen, wie sie auch in Stresssituationen den Überblick behalten, ihre Aufgaben effektiv erledigen und Zeitdruck abbauen. Zudem erfahren sie, wie sie ihre Teamleiterrolle optimal ausfüllen und die Entwicklung ihres Teams fördern. Sie haben die Möglichkeit, eigene Praxisfälle und -fragen einzubringen.

Inhalte

- Umgang mit Stress
- Erkennen von Zeitfallen
- Zeitmanagement und Arbeitsorganisation
- Merkmale erfolgreicher Teams
- Phasen der Teamentwicklung
- Rolle des Teamleiters und Teamsteuerung
- Praxisfälle der TeilnehmerInnen

Die KernModule MM101 und MM102 bauen inhaltlich und prozesshaft aufeinander auf. Wir empfehlen daher einen Besuch in dieser Reihenfolge.

6 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
23.04.–28.04.2012	MM102.12.2
23.07.–28.07.2012	MM102.12.3
Karlsruhe	Buchungs-Nummer
12.03.–17.03.2012	MM102.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 1.170,-	€ 1.290,-

Selbst- und Mitarbeitermanagement**Zielgruppe**

(Nachwuchs-)Führungskräfte, die Führungsaufgaben übernehmen werden oder (seit kurzem) in Führungsverantwortung stehen.

Inhalte

- Im KompetenzNachweis „Selbst- und Mitarbeitermanagement“ werden neben der für das Aufgabenfeld notwendigen Fachkompetenz auch Methoden-, Persönlichkeits- und Sozialkompetenz beurteilt.
- Die Leistungen werden in unterschiedlichen Prüfformen differenziert ermittelt und bewertet.

Bitte beachten Sie, dass der erste Termin pro angegebenem Datum vormittags und der zweite Termin nachmittags stattfindet.

Zu dieser Thematik empfehlen wir auch:

Für TeilnehmerInnen mit wenig bis keiner Erfahrung mit den Methoden Präsentation und Moderation empfehlen wir den Besuch des KernModuls BO100 „Erfolgreich präsentieren und moderieren“ zur besseren Vorbereitung auf den KompetenzNachweis.

1 TAG

Stuttgart	Buchungs-Nummer
14.05.2012	MM01.12.3
14.05.2012	MM01.12.4
15.05.2012	MM01.12.5
15.05.2012	MM01.12.6
17.09.2012	MM01.12.7
17.09.2012	MM01.12.8
18.09.2012	MM01.12.9
18.09.2012	MM01.12.10
Karlsruhe	Buchungs-Nummer
16.04.2012	MM01.12.1
16.04.2012	MM01.12.2
14.12.2012	MM01.12.11
14.12.2012	MM01.12.12
Mitglieder-Preis	Preis
€ 695,-	€ 765,-

KompetenzNachweis

PraxisModul Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen von Genossenschaftsbanken, die den Abschluss „BankbetriebswirtIn BankCOLLEG“ oder ein Äquivalent erworben haben und den Abschluss „BankbetriebswirtIn Management“ anstreben.

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Seminar machen sich die TeilnehmerInnen – aufbauend auf ihren Kenntnissen aus dem Bankbetriebswirt „BankCOLLEG“ – in kompakter Weise mit den wichtigsten handlungsrelevanten Themen des Strategie-, Ertrags- und Vertriebsmanagements vertraut.

Inhalte

- Fresh-up: Finanzcontrolling
- Analytische Marktbetrachtung und Vertriebsanalyse
- Kundenbetreuungskonzepte
- Veränderungsprozesse aktiv begleiten
- Gesamtbanksteuerung: Planspiel BOSS

8 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
29.02.–09.03.2012	MM106.12.1
Karlsruhe	Buchungs-Nummer
03.09.–12.09.2012	MM106.12.2
Mitglieder-Preis	Preis
€ 1.610,-	€ 1.780,-

PraxisModul Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement**Zielgruppe**

MitarbeiterInnen von Genossenschaftsbanken, die den Abschluss „BankbetriebswirtIn BankCOLLEG“ oder ein Äquivalent erworben haben und den Abschluss „BankbetriebswirtIn Management“ anstreben.

Inhalte

- Im KompetenzNachweis „PraxisModul Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement“ werden neben der für das Aufgabenfeld notwendigen Fachkompetenz auch Methoden-, Persönlichkeits- und Sozialkompetenz beurteilt.
- Die Leistungen werden in unterschiedlichen Prüfformen differenziert ermittelt und bewertet.

Der erfolgreiche Abschluss der KompetenzNachweise „PraxisModul Strategie-, Ertrags-, Vertriebsmanagement“ und „Selbst- und Mitarbeitermanagement“ plus Betriebswirt BankCOLLEG berechtigt dazu, den folgenden Titel zu führen: „BankbetriebswirtIn Management (VR)“

1 TAG

Stuttgart	Buchungs-Nummer
24.04.2012	MM05.12.2
Karlsruhe	Buchungs-Nummer
19.11.2012	MM05.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 695,-	€ 765,-

KompetenzNachweis

Führung im Wandel – Herausforderungen an das Führungslernen



Unternehmen bewegen sich in einer immer komplexeren Welt und müssen bei einer kontinuierlich steigenden Veränderungsrate immer größere Anstrengungen unternehmen, um dauerhaft erfolgreich zu sein. Wandel wird damit zur Schlüsselgröße des organisatorischen Erfolges und zu einem Perpetuum Mobile im Alltag der Führungskräfte. Von ihnen wird heute eine hohe Flexibilität und Effektivität im Umgang mit den sich verändernden internen wie externen Rahmenbedingungen erwartet. Gleichzeitig ist zu beobachten, dass das Thema „Führung“ seit Jahren der Veränderungs- und Innovationsdynamik betrieblicher Wertschöpfungsprozesse hinterherhinkt und das, obwohl sich Führung zum Differenzierungsfaktor für Organisationen unserer Zeit entwickelt. Damit steigen die Anforderungen an Führung, denn für eine komplexer werdende Arbeitsumwelt sind generelle Standardlösungen unbrauchbar. Als aktive Gestalter stehen Führungskräfte im Mittelpunkt einer zunehmend anspruchsvolleren und gleichzeitig immer unvorhersehbareren Arbeitswirklichkeit. Dies lenkt den Blick auf die Frage, über welche zentralen Kompetenzen Führungskräfte heute verfügen müssen, um den Anforderungen gerecht zu werden und in welcher Form diese am besten erlernt werden können. Die Mehrzahl der Organisationen hat zwischenzeitlich erkannt, dass in der Kompetenzentwicklung ihrer Führungskräfte ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg liegt – dies zeigt die anhaltend hohe Investitionsbereitschaft in die Aus- und Weiterbildung dieser Mitarbeitergruppe.

Die Rolle von Führungskräften legitimiert sich heute mehr denn je durch deren Fähigkeit, Probleme zu lösen und Erfolge zu verzeichnen. Mit Blick auf ihre eigene Erfolgssicherung unterliegen viele Führungskräfte jedoch immer wieder der Versuchung, schnellen und einfachen Rezepten den Vorzug zu geben und

auf den Zug immer neuer Managementmoden aufzuspringen. Die Frage nach der richtigen Art zu führen wird meist umstritten diskutiert, es wird nach Patentrezepten gesucht und nach der Vermittlung neuer, praxisnaher Techniken.

Es bleibt die kritische Frage zu stellen: Vor welchen **Lernherausforderungen** stehen Führungskräfte tatsächlich und wie können sie diese bewältigen?

Beziehungen gestalten

Führung ist in erster Linie das Ergebnis einer Interaktion, d.h. einer Führungsbeziehung zwischen Führungskraft und Mitarbeiter. Hier spielen informelle Dynamiken und emotionale Aspekte eine große Rolle. Leistungsstarke Beziehungen zu Mitarbeitern auf- und auszubauen, gewinnt im Kompetenzportfolio von Führungskräften zunehmend an Bedeutung. Untermauert wird dieser Umstand vor allem durch die veränderten Einstellungen der Mitarbeiter zur ihrer Arbeit, deren Leistungsbereitschaft und Motivation. Mitarbeiter bringen ein verändertes Selbstverständnis und damit andere Erwartungen an ihren Arbeitsplatz mit. Die Chancen, in einem solchen Umfeld mit Autorität oder gar Manipulation im Sinne der Organisation gewünschtes Verhalten zu erzielen, sind stark geschrumpft. Nun stehen die Anforderungen der Mitarbeiter oft im Widerspruch zur herrschenden Führungskultur und Führungskräfte sind aufgefordert, ein neues **Sich-in-Beziehungsetzen** zu erlernen. Beziehungskompetent zu agieren, heißt dabei in erster Linie, stabile Vertrauensbeziehungen zu Mitarbeitern aufzubauen, sowie durch Glaubwürdigkeit und Vorbildwirkung die persönliche und emotionale Bindung zu stärken.

Sinn vermitteln

Führung wahrnehmen bedeutet in diesem Zusammenhang aber auch, Rahmenbedingungen zu schaffen, die den einzelnen Handlungen, damit auch den Aufgaben des Einzelnen, Sinn und Bedeutung verleihen. Wenn der Beruf nicht mehr nur Pflicht, sondern bedeutender Teil eines selbstgestalteten Lebens ist, müssen Führungskräfte neue Fragen der Mitarbeiter beantworten können: Was ist mein Beitrag? Wo ist mein Platz? Wozu tun wir das, was wir tun?

Systeme steuern

Noch immer wird mit Führung im betrieblichen Alltag allzu sehr der persönliche Umgang des Vorgesetzten mit seinen Mitarbeitern assoziiert. Diesem ausschließlich personenzentrierten Führungsverständnis liegen folgenschwere Vereinfachungen zugrunde. Viele praktische Steuerungsversuche scheitern letztendlich daran, dass immer wieder das Einzelindividuum zum Bezugspunkt und Fokus von Steuerungsmaßnahmen gemacht wird, ohne zu sehen, dass man immer Umfeld, Beziehungen und auch sich selbst **mitgestaltet**.

Im Führungslernen muss daher zwangsläufig der Auseinandersetzung mit Interaktionsdynamiken, eingespielten Beziehungsmustern von Strukturen und Prozessen, Kooperationsformen im eigenen Team und der Gesamtorganisation ein wesentlich höherer Stellenwert eingeräumt werden.

Darüber hinaus müssen Führungskräfte akzeptieren, dass sie nur einen Ausschnitt des Ganzen überblicken können, ihre eigenen Steuerungs- und Einflussmöglichkeiten demnach sehr begrenzt sind. Obwohl es ein gleichbleibendes Bedürfnis von Führungskräften ist, die Hebel zu identifizieren, mit deren Hilfe die Organisation in die gewünschte Richtung gelenkt werden kann, bleibt die Auseinandersetzung mit der Frage unerlässlich, wie es möglich ist, in einem grundsätzlich nicht beherrschbaren Feld kalkulierbare Wirkung zu erzielen.

Was muss Führungslernen heute leisten?

Persönliche Reflexionsräume schaffen

Ohne das Wissen über sich selbst und einen selbstkritischen Umgang mit der eigenen Person wird es kaum möglich sein, die zukünftig erforderlichen Führungskompetenzen auszubilden. Dies gelingt hingegen nur dann, wenn Führungskräfte in der Lage sind, das im Laufe ihrer Berufspraxis aufgebaute Führungsverständnis kritisch zu hinterfragen. Die Fähigkeit zur Selbstdistan-

zierung, Reflexion und Selbstkritik ist in diesem Zusammenhang essenziell. Führungslernen muss deshalb Gelegenheiten schaffen, in denen eine sinnvolle Begegnung mit den eigenen Überzeugungen und dem eigenen Handeln möglich wird. Für Führungskräfte ist es relevant, zu erleben, was ihr Verhalten, ihre Einstellung im Alltag praktisch ermöglicht und wofür es/sie unter Umständen hinderlich ist.

Selbstorganisation ermöglichen

Führungskräfte stehen unter einem enormen Zeit- und Leistungsdruck. Die Freiräume für die persönliche Entwicklung sind knapp bemessen. In ihrer gewohnt gestaltenden Rolle sind sie damit vertraut und erwarten es, ihren Lern- und Entwicklungsprozess selbst zu steuern. In Lernsituationen benötigen sie daher ein hohes Maß an Selbstbestimmung und Einflussmöglichkeit. Insbesondere Formate, die kognitive Wissensinhalte auf elektronische Medien auslagern und mit einem induktiven Vorgehen in der Präsenzveranstaltung verknüpfen, stoßen bei Führungskräften auf positive Resonanz.

Aufgabennähe sicherstellen

Führungskräfte fordern Lehreinheiten mit einem klaren Realitätsbezug. Nutzen und Wirksamkeit sind für sie entscheidende Erfolgsfaktoren einer persönlichen Qualifizierung. Reiner Praxisbezug im Seminar reicht an dieser Stelle nicht aus. Viel wesentlicher ist es, wie der reiche Erfahrungsschatz der Führungskräfte für das Lernen nutzbar gemacht werden kann, so dass ein Mehrwert und ein Zugewinn an Kompetenz möglich wird.

Es wird deutlich, dass die Weiterbildung von Führungskräften mehr leisten muss, als moderne Führungsmodelle und -techniken, mit deren Hilfe Führungskräfte befähigt werden sollen, ihren Verantwortungsbereich reibungslos zu steuern.



Wenn Sie mehr über Möglichkeiten der professionellen Führungskräfteentwicklung erfahren möchten, sprechen Sie mit uns – wir beraten Sie gerne.
Ihre Ansprechpartnerin: **Floriane Kappler**, Fon 0711 45 81-32 21,
mailto: floriane.kappler@bwg-akademie.de.



SpezialModule

Führung & Kompetenz

In der Führung kommt es einerseits darauf an, die Aufgaben und Werkzeuge effektiver Führung zu kennen, zu verstehen und anzuwenden. Auf der anderen Seite braucht es ein tieferes Verständnis der eigenen Rolle, Haltung und Persönlichkeit als Führungskraft, das sich in konkreten Handlungen widerspiegelt. MitarbeiterInnen haben ein feines Gespür für ihre Vorgesetzten und nur glaubwürdige Führungskräfte können das Engagement und Potenzial ihrer MitarbeiterInnen erschließen.

Deshalb arbeiten unsere Seminare zur Führungskompetenz mit Ihrer konkreten Führungspraxis und erhöhen gezielt Ihre Wirksamkeit als Führungskraft. Ganz gleich, ob Sie Einsteiger, Fachexperte oder bereits ein „alter Hase“ sind – hier gewinnen Sie mehr Sicherheit und Flexibilität für Ihren Führungsalltag.

Führungskompetenz für Einsteiger

Wie wird man eine erfolgreiche Führungskraft? Führungskräfte werden nicht als solche geboren. Sie müssen sich systematisch und kontinuierlich entwickeln, um die vielfältigen Anforderungen erfüllen zu können. Dabei bietet eine umfassende Vorbereitung auf die neue Herausforderung die beste Voraussetzung, in der ersten Führungsposition erfolgreich zu bestehen.

Inhalte

Modul 1: Führungsgrundlagen

- Führung auf den Punkt gebracht: Was ist Führung?
- Führungstheorien und -stile
- Führungsaufgaben und -instrumente
- Klärung der eigenen Führungsrolle
- Ihr individuelles Persönlichkeitsprofil
- Werte, Motive und Motivation
- Die ersten 100 Tage in der neuen Führungsposition: die größten Stolpersteine

Modul 2: Kommunikation und Gesprächsführung

- Führung heißt Kommunikation – Grundlagen erfolgreicher Kommunikation
- Typen von Mitarbeitergesprächen
- Gesprächsvorbereitung und -durchführung
- Üben von typischen Gesprächssituationen
- Reflektion und individuelles Feedback zur Optimierung des Gesprächsverhaltens
- Zeit für Praxisfälle

Die Module 1 und 2 bauen inhaltlich und prozesshaft aufeinander auf. Sie können nur als Paket gebucht werden.

Zielgruppe

Führungsnachwuchskräfte und Führungskräfte, die seit kurzem in Führungsverantwortung stehen.

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen die wichtigsten Führungsaufgaben und -anforderungen kennen und überprüfen Ihre persönliche Einstellung zum Thema Führung. Sie erhalten Gelegenheit, Ihre Persönlichkeit zu reflektieren, Stärken und Schwächen zu erkennen und wirksame Maßnahmen zur Verbesserung abzuleiten. In aktiven Übungen trainieren Sie die Anwendung und Umsetzung wichtiger Führungsmethoden und erhalten wertvolle Handlungsanweisungen für Ihren Führungsalltag.

6 TAGE

Stuttgart		Buchungs-Nummer
Teil 1	30.01.–01.02.2012	MM390.12.1
Teil 2	18.04.–20.04.2012	
Karlsruhe		Buchungs-Nummer
Teil 1	05.09.–07.09.2012	MM390.12.2
Teil 2	26.11.–28.11.2012	
Mitglieder-Preis		Preis
€ 1.160,-		€ 1.280,-

Führungswerkstatt – individuelle Lösungen für erfahrene Führungskräfte

Herausforderungen erkennen, Führungsfragen schnell und wirksam lösen, Konsequenzen ziehen und handeln ist für Führungskräfte eine wichtige Erfolgsvoraussetzung. Die Führungswerkstatt bietet Ihnen eine zeitnahe, angemessene Unterstützung, selbst in schwierigen Situationen. In der Führungswerkstatt finden Sie einen geeigneten Rahmen, um im Austausch mit einem professionellen Trainer und einer kleinen Gruppe Gleichgesinnter Führungsthemen zu analysieren und zu optimieren. Darüber hinaus profitieren Sie von den Erfahrungen anderer KollegInnen. In der Rolle des Unterstützers versetzen Sie sich in die Lage Ihrer Mitstreiter und helfen aktiv dabei, herausfordernde Führungssituationen zu lösen.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Bereiche, die einen praxisorientierten Austausch auf Augenhöhe suchen.

Zielsetzung/Nutzen

Die Führungswerkstatt maximiert praxisnahes Lernen und bietet Ihnen die Möglichkeit, gezielt die eigene Lösungskompetenz weiterzuentwickeln. In einem kleinen Netzwerk reflektieren Sie das eigene Führungshandeln, entwickeln neue Lösungen für oft schwierige Führungsfragen und verbessern Ihre Führungskompetenz zielgerichtet. Sie lernen in neuen Herausforderungen initiativ, flexibel und eigenverantwortlich zu agieren und lösen Konflikte schneller und nachhaltiger. Im Anschluss an die Führungswerkstatt reflektieren Sie in einem Umsetzungstag die Anwendung der während des Trainings gewonnen Erkenntnisse in Ihrem Führungsalltag und stellen so den langfristigen Erfolg sicher.

Inhalte

- Im Mittelpunkt der Führungswerkstatt stehen individuelle Führungsfragen. Im Training selbst wird an Ihren beruflichen Herausforderungen gearbeitet und Handlungsempfehlungen erörtert. Grundlage sind Ihre konkreten Praxisfälle. Sie werden durch erfahrene Trainer/Coaches begleitet und erhalten auf Wunsch zusätzlichen fachlichen Input.

3 TAGE

Karlsruhe		Buchungs-Nummer
Teil 1	23.07.–24.07.2012	MM440.12.1
Teil 2	05.11.2012	
Mitglieder-Preis		Preis
€ 680,-		€ 750,-

Systemische Führung

Systemisch denken ist eine Herausforderung – und zugleich eine Antwort auf die Herausforderungen, die Sie als Führungskraft zu meistern haben. Es ermöglicht Ihnen, sich in komplexen und dynamischen Handlungsfeldern zu orientieren und unterstützt Sie bei den kleinen und großen Entscheidungen im Führungsalltag. Sie lernen, vernetzt zu denken und sich in Systemen sicher zu bewegen. Instrumente systemischer Führung ermöglichen Ihnen, Innovation zu fördern und nachhaltige Entwicklungen zu initiieren.

Zielgruppe

Führungskräfte, die ihre Führungskompetenz ganzheitlich erweitern möchten.

Zielsetzung/Nutzen

Als TeilnehmerIn entwickeln Sie an Ihren aktuellen praktischen Fragestellungen neue Impulse für Ihre Führungspraxis. Sie verändern Ihr Führungsverhalten konkret, nachweislich und gewinnbringend für andere und sich selbst. Das Training vermittelt systemisch-ganzheitliche Sichtweisen des Führens und Praktiken systemischer Führungsarbeit. Anhand von Modellen, Konzepten und Instrumenten lernen Sie die wesentlichen Bausteine der systemischen Führungsarbeit kennen und anwenden. Im Reflexionstag überprüfen und reflektieren Sie die Umsetzung der im Seminar erarbeiteten Lösungen. Orientiert am jeweiligen Verlauf der Umsetzung Ihrer Lösung gewinnen Sie durch die Reflexion weitere Erkenntnisse und erarbeiten sich die nächsten Schritte.

Inhalte

- Weshalb „systemisches Führen“? Was bedeutet „systemisches Führen“?
- Grundlagen des systemischen Denkens: Alles ist vernetzt!
- Ganzheitliche Führung im Spannungsfeld zwischen Mitarbeiterführung und Management
- Selbstreflexion als wesentliches Instrument einer ganzheitlichen Führung
- Selbstbild und Fremdbild: „Die Führungskraft als Teil des Ganzen“ – Führungsstil, Identität und Rollenvielfalt
- Vom Problemdenken zur Lösungsorientierung
- Wer fragt, der führt: Mit systemischer Fragetechnik die Eigenverantwortung der Mitarbeiter stärken
- Durch Perspektivenwechsel und neue Blickwinkel Komplexität in Entscheidungssituationen reduzieren

Die Module 1 und 2 bauen inhaltlich und prozesshaft aufeinander auf. Sie können nur als Paket gebucht werden.

3 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
Teil 1 03.05.–04.05.2012	MM427.12.1
Teil 2 18.07.2012	
Mitglieder-Preis	Preis
€ 880,-	€ 970,-

Erfolgreiche Führung im Vertrieb

Als Führungskraft im Vertrieb sind Sie täglich dazu angehalten, Ihre MitarbeiterInnen effizient und zielorientiert zu führen. Von Ihnen selbst wird dabei ein situatives und kommunikatives Führungsverhalten verlangt. Lernen Sie in diesem Seminar die Vorzüge einer konstruktiven und kommunikativen Mitarbeiterführung kennen und erfahren Sie, wie Sie sich selbst motivieren und in Ihr Vertriebsteam Rahmenbedingungen für Spitzenleistungen schaffen.

Zielgruppe

Führungskräfte und angehende Führungskräfte im Vertrieb, die sich auf diese Tätigkeit vorbereiten möchten.

Zielsetzung/Nutzen

Ausgehend von Ihrer Rolle als Führungskraft erfahren Sie, wie Sie Ihre vorhandenen Potenziale und Stärken besser nutzen und wirkungsvoll ausbauen können. Dazu setzen Sie sich mit Ihrer eigenen Führungsrolle auseinander und lernen, diese gezielt zu optimieren. So gelingt es Ihnen, ein produktives und kooperatives Arbeitsklima in Ihrem Vertriebsteam zu schaffen und Sie wissen, welche unterschiedlichen Rollen eine Führungskraft einnehmen kann. Am Reflexionstag überprüfen und reflektieren Sie die Umsetzung der im Seminar erarbeiteten Lösungen. Orientiert am jeweiligen Verlauf der Umsetzung Ihrer Lösung gewinnen Sie durch die Reflexion weitere Erkenntnisse und erarbeiten sich die nächsten Schritte.

Inhalte

- Reflexion eigener Führungsstil
- Mitarbeiter erfolgreich bei der Realisierung der vereinbarten Ziele begleiten
- Praktische Lösungsansätze für aktuelle Problemstellungen im Vertrieb
- Führungsinstrumente im Vertrieb und deren praktische Umsetzung
- Umgang mit Leistungsschwankungen
- Motivationsmöglichkeiten im Vertrieb
- Konflikte und Widerstände erkennen und lösen

3 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
Teil 1 13.02.–14.02.2012	MM416.12.1
Teil 2 15.06.2012	
Mitglieder-Preis	Preis
€ 880,-	€ 970,-

Projekte zum Erfolg führen

Projekte stellen vielseitige und komplexe Herausforderungen an Sie als bestehende/n oder zukünftige/n ProjektleiterIn. Sie sind als Führungskraft, als Projekt-Controller, als Krisenmanager und nicht zuletzt als Mensch gefordert. Die richtige Anwendung der Methoden und Instrumente des Projektmanagements bildet die Grundlage, um Ihre Projekte effektiv und professionell zum gewünschten Erfolg zu führen. Neben der fachlich-methodischen Kompetenz entwickeln und stärken Sie in diesem Seminar Ihre Führungskompetenz und gewinnen neue Erkenntnisse, wie sie die Zusammenarbeit, Kommunikation und Motivation Ihres Projektteams fördern.

Zielgruppe

Führungskräfte und MitarbeiterInnen, die in Projekten arbeiten bzw. die sich gezielt auf ihre Aufgabe als ProjektleiterIn vorbereiten wollen.

Zielsetzung/Nutzen

Sie gewinnen Klarheit, was von Ihnen in der Projektleiterfunktion erwartet wird, welche Führungsrolle Sie in den verschiedensten Führungssituationen wahrnehmen müssen und wie Sie selbst ohne disziplinarische Führungsverantwortung Projekte erfolgreich steuern und umsetzen können.

Sie werden für den Umgang mit ProjektmitarbeiterInnen sensibilisiert, erzeugen ein höheres Engagement und führen Ihre Projekte noch erfolgreicher zum Ziel. Das Wissen zum Projektmanagement befähigt Sie darüber hinaus, Organisationsprojekte zu planen und zu steuern. Am Reflexionstag überprüfen und reflektieren Sie die Umsetzung der im Seminar erarbeiteten Lösungen. Orientiert am jeweiligen Verlauf der Umsetzung Ihrer Lösung gewinnen Sie durch die Reflexion weitergehende Erkenntnisse und erarbeiten die nächsten Schritte zu Ihrer Projektleitungskompetenz. Sie vertiefen Ihr Wissen und gewinnen weitere Sicherheit für das Gelingen Ihrer Führung im Projekt.

Inhalte

- Projektmanagement – Zielfindung, Organisation, Planung
- Die Notwendigkeit von Führungsqualität im Projekt
- Anforderungen an den Projektmanager und sein Projektteam
- Konkrete Führungsrolle und Aufgaben als ProjektleiterIn
- Fehlende Disziplinarverantwortung kompensieren
- Gesprächsführung und Kommunikation im Projektteam
- Motivation und Zusammenarbeit im Projekt
- Teamorientierung und Gruppendynamik in der Projektarbeit
- Projektmanagement als zielorientiertes Führungskonzept
- Schwierige Projektleitungssituationen erfolgreich bewältigen

3 TAGE

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
Teil 1 21.03.–22.03.2012	MM439.12.1
Teil 2 25.07.2012	
Mitglieder-Preis	Preis
€ 880,-	€ 970,-

Teams erfolgreich führen – gemeinsam an Stärke gewinnen

Die Herausforderung beim Führen eines Teams besteht darin, unterschiedliche Persönlichkeiten zusammenzuführen, zu motivieren und auf das gemeinsame Ziel auszurichten. Im Seminar „Teams erfolgreich führen“ reflektieren Sie als TeilnehmerIn Ihre Führungskompetenzen, um Ihr Team im Sinne einer gemeinsamen Zielerreichung effizient zu führen.

Zielgruppe

Führungskräfte, Team-, Projekt-, GruppenleiterInnen

Zielsetzung/Nutzen

Sie erfahren, wie Sie Ihre TeamleiterInnenrolle optimal ausfüllen und die Entwicklung Ihres Teams fördern. Sie lernen, die Unterschiedlichkeit und Stärken Ihrer Teammitglieder für den Teamerfolg zu nutzen, Teamrollen und Entwicklungsstand Ihres Teams zu diagnostizieren und erfolgreiche Methoden für die Teamsteuerung anzuwenden.

In diesem Seminar haben Sie die Möglichkeit, an Ihren konkreten Teamsituationen und Praxisfragen zu arbeiten!

Inhalte

- Merkmale erfolgreicher Teams
- Phasen der Teamentwicklung
- Rolle und Persönlichkeit von TeamleiterInnen
- Erfolgsfaktoren der Teamführung
- Methoden der Teamsteuerung
- Teamrollen und Umgang mit Konflikten



Dieses Seminar eignet sich besonders für eine maßgeschneiderte Umsetzung in Ihrem Unternehmen. Sprechen Sie uns bei Bedarf gerne an.

3 TAGE

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
25.06.–27.06.2012	MM401.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 880,-	€ 970,-

Vom Kollegen zur Führungskraft – so gelingt der Rollenwechsel

Sie sind zum/r Vorgesetzten Ihrer bisherigen KollegInnen geworden. Die neue Rolle bringt neue Herausforderungen mit sich. Das Verhältnis zu Ihren früheren KollegInnen muss neu ausgerichtet werden. Es gilt, sich in der neuen Funktion als Führungskraft und dem dazugehörigen Verantwortungsbereich zurechtzufinden. Und Sie müssen sich in der Gruppe der anderen Führungskräfte positionieren. Vielleicht werden Sie dabei zusätzlich von Ihren bisherigen KollegInnen kritisch beobachtet. Dieses Seminar hilft Ihnen dabei, die aufgezeigten Herausforderungen zu meistern und erfolgreich in Ihrer neuen Rolle als Führungskraft zu starten.

Zielgruppe

Angehende Führungskräfte und alle, die neu Führungsverantwortung übernommen haben und den Rollentausch vom Kollegen zum Vorgesetzten erfolgreich meistern möchten.

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Seminar gewinnen Sie ein klares Verständnis Ihrer neuen Rolle als Führungskraft. Sie lernen, den Erwartungen Ihrer früheren KollegInnen und Ihrer Vorgesetzten richtig zu begegnen und deren Vertrauen zu gewinnen. Sie machen sich mit den wichtigsten Führungsinstrumenten vertraut. Sie erarbeiten, welche konkreten Vereinbarungen Sie mit Ihren MitarbeiterInnen treffen und wie Sie die Kommunikationsabläufe gestalten (Teammeetings, Einzelgespräche u.v.m.).

Inhalte

- Aktive Auseinandersetzung mit der neuen Führungsrolle
- Erwartungen klären, sich neu positionieren
- Grundlagen der Führung
- Umgang mit der Sandwichposition – Was ist zu beachten?
- Verschiedene Führungsinstrumente für den Einstieg
- Neue Spielregeln für die Zusammenarbeit vereinbaren
- 100 Tage-Plan für einen erfolgreichen Start in der neuen Rolle

2 TAGE

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
21.05.–22.05.2012	MM423.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 630,-	€ 695,-

Führen ohne Weisungsbefugnis

Beim Führen ohne Weisungsbefugnis stehen Sie vor der Herausforderung, MitarbeiterInnen zur Erledigung von Aufgaben zu gewinnen, ohne hierarchisch Einfluss nehmen zu können. Hier kommt es noch mehr auf eine passende Ansprache und Gestaltung der Beziehungsebene an. Des Weiteren gilt es, den Mitarbeiter entsprechend seiner Fähigkeiten fachlich zu begleiten und die Erreichung der Ziele sicherzustellen.

Zielgruppe

Fachliche Führungskräfte, MitarbeiterInnen mit Teamverantwortung, ProjektleiterInnen und -verantwortliche, die ohne Vorgesetztenfunktion Führungsverantwortung ausüben.

Zielsetzung/Nutzen

Im Seminar erarbeiten Sie für sich Ansätze, Ihre Führungsfunktion über die Akzeptanz Ihrer Person und nicht über Ihre hierarchische Stellung aufzubauen.

Sie lernen Ihr Führungsverhalten entsprechend des Könnens und der Motivation Ihrer KollegInnen anzupassen und erweitern Ihre Gesprächskompetenz. Die Möglichkeiten und Grenzen in dieser Rolle sind Ihnen bekannt und Sie nutzen diese konsequent.

Inhalte

- Möglichkeiten und Grenzen in der Rolle „Führen ohne Weisungsbefugnis“
- Situatives Führen – Wie kann ich MitarbeiterInnen mit unterschiedlichem Können und Wollen motivieren und Aufgaben entsprechend delegieren?
- Ziele effektiv vereinbaren und kontrollieren
- Möglichkeiten der Beziehungsgestaltung als „Primus Inter Pares“ erweitern
- Verstehen und Umgang mit Widerständen

2 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
03.12.–04.12.2012	MM429.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 630,-	€ 695,-

Arbeitsrecht für Führungskräfte – Rechtssicherheit in schwierigen Führungssituationen

Ob Einstellungs- oder Mitarbeitergespräch, Abmahnung oder Beendigung eines Arbeitsverhältnisses: Führungskräfte, die auf eigene Grundkenntnisse des Arbeitsrechts zurückgreifen können, erhöhen ihre Handlungsfähigkeit. Sensible Gespräche führen sie mit mehr Sicherheit. Gleichzeitig reduzieren sie das Risiko, für sich und ihren Arbeitgeber. Nicht zuletzt werden sie zu einem kompetenten Partner, wenn es darum geht, mit der Personalabteilung eine stimmige Antwort auf Fragen mit arbeitsrechtlichen Aspekten zu finden.

Zielgruppe
Führungskräfte

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Seminar erarbeiten sich Führungskräfte Grundwissen im Arbeitsrecht bzw. sie fundieren und vernetzen ihr Rechtswissen neu: für ihre Führungsaufgaben und für eine effektive und effiziente Zusammenarbeit mit dem Personalmanagement. Das Seminar bietet die Gelegenheit, individuelle Rechtsfragen einzubringen.

Inhalte

- Arbeitsvertragsinhalte
- Konkretisierung der Leistungspflichten durch Zielvereinbarung und Weisungsrecht des Arbeitgebers
- Reaktionsmöglichkeiten des Arbeitgebers im Fall von Mobbing und bei Suchtkrankheiten des Arbeitnehmers
- Rückkehr aus der Elternzeit und Teilzeitarbeit
- Beteiligung des Betriebsrates
- Beendigung durch Kündigung

1 TAG

Stuttgart	Buchungs-Nummer
25.05.2012	PS303.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 320,-	€ 352,-



Jeannette Jeromin
Leiterin Personal und Recht,
Hagos Verbund deutscher
Kachelofen- und Luftheizungs-
bauerbetriebe eG

Hier erleben wir Kompetenz und Engagement

„Die Zusammenarbeit mit der bwgv-Akademie bestand, im Rahmen der Seminare für unsere Auszubildenden schon sehr lange. Im Wissen dessen und im Sinne unserer genossenschaftlichen Verbundenheit haben wir in den letzten Jahren die Zusammenarbeit verstärkt. Wir haben für unsere Mitarbeiterqualifizierung eine Hagosakademie gegründet.

Viele Seminare, die darüber intern angeboten werden, wurden in effektiver und souveräner Vorbereitung mit den zuständigen Verantwortlichen der bwgv-Akademie sowohl konzipiert als auch geschult. Dabei bewiesen die Referenten eine äußerst hohe Kompetenz, gepaart mit praktischer Erfahrung. Es macht einfach Spaß, mit einer Idee zu kommen und gemeinsam ein inhaltsreiches Seminar zu erstellen, das allen Beteiligten gerecht wird. Genau da haben wir die Kompetenz, Flexibilität und Agilität der bwgv-Trainer gespürt. Inhaltliche und zeitliche Vorstellungen der Seminare sind bestens auf unsere Bedürfnisse angepasst. Es handelt sich zumeist um offene Inhouseseminare. Beispielsweise wurden wir unterstützt bei der Entwicklung, Einführung und dem professionellen Handling von Mitarbeiterleistungsbeurteilungen, bei verschiedenen Trainings wie z.B. Beziehungsmanagement, Selbstorganisation/Zeitmanagement. Gleichzeitig konnten wir unseren gewerblichen Mitarbeitern ein Seminarangebot liefern. Immer wieder spiegelte sich die sehr gute Vorbereitung der Trainer wider. Das bestätigt uns auch das Feedback unserer Mitarbeiter/-innen. Zudem ist die administrative Vorbereitung und Organisation verbunden mit schnellen Entscheidungswegen sowie die Durchführung der Seminare vor Ort gut vorbereitet. Das ist in einer zunehmend aufgabenreichen Zeit mit knappen personellen Ressourcen sehr hilfreich.

Wir freuen uns, diese Verbindung weiter ausgebaut zu haben. Gern und gespannt blicken wir auf den künftigen, gemeinsamen und hoffentlich weiter erfolgreichen Weg mit der bwgv-Akademie.“



SpezialModule

Führung & Persönlichkeit

Gerade weil Führung eine Tätigkeit wie andere auch ist, ist und bleibt es der einzelne Mensch, die Persönlichkeit, die Unternehmen und Organisationen prägt und gestaltet. Ihr Handeln und ihre Einstellungen werden im Führungsprozess unmittelbar erlebbar und schaffen somit die Rahmenbedingungen, in denen MitarbeiterInnen Leistung entfalten können und gemeinsame Erfolge möglich werden. Führungskräfte können diese Rahmenbedingungen nur gestalten, wenn sie sich selbst und ihre innere Landkarte gut kennen und dies stetig weiterentwickeln.

Unser Seminarangebot zur Persönlichkeitskompetenz unterstützt Ihren Weg zu mehr Selbsterkenntnis und erlaubt Ihnen als Führungskraft, ein klareres Bild über Ihr Leben, Ihre Arbeit, Ihre Gestaltungskraft und Ihren Umgang mit anderen zu erlangen.

Persönlichkeit führt – auf dem Weg zur ganzheitlichen Führungskraft

Führung ist mehr, als das Beherrschen einzelner Führungstechniken. Die Kunst, sich selbst und andere zu führen, beginnt bei der bewussten Auseinandersetzung mit den eigenen Stärken und Qualitäten. Wir führen stets als Mensch, mit unserer Haltung, unseren Werten und unserem verantwortlichen Handeln. Gefragt sind deshalb ganzheitliche Ansätze, die dazu einladen, sich auf den spannenden Weg zu machen, das eigene Führungspotential zu entdecken und im Alltag zu leben.

Zielgruppe

Führungskräfte, die sich mit dem Thema Führung und Persönlichkeit aktiv auseinandersetzen wollen.

Zielsetzung/Nutzen

Als TeilnehmerIn lernen Sie die zentralen Zugänge zum Thema „Führung und Persönlichkeit“ kennen. Das Seminar gibt Raum, den eigenen Führungsansatz zu reflektieren. Es zeigt persönliche Entwicklungswege auf und lädt ein, konkrete Impulse für den Führungsalltag anschaulich zu erleben. So entsteht ein neues „Bewusstsein für Führung“. Es eröffnen sich Wege, um den eigenen, eigenständigen und damit authentischen Führungsstil zur Entfaltung zu bringen, der sich dann im Umgang mit MitarbeiterInnen und Teams als zunehmend positiv, kraftvoll und inspirierend erweist.

Inhalte

- Persönlichkeit führt – ein ganzheitlicher Führungsansatz
- Von der Selbstführung zur Mitarbeiterführung
- Mein Selbstbild als Führungskraft! Konkrete Schritte zur Entwicklung der eigenen Führungsidentität
- Bewusst führen mit Kopf, Herz und Hand
- Das 1x1 der Persönlichkeitstypen für Führungskräfte
- Auf dem Weg zur integrierten Führungspersönlichkeit
- Führung bedeutet Vorbild sein in Haltung und Handlung
- Solution Focused Management – von der Problemorientierung zur Lösungsfokussierung
- Konkrete Ansätze und Umsetzungshinweise für den Führungsalltag

2 TAGE

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
19.03.–20.03.2012	MM422.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 680,-	€ 750,-

Führung im Wandel – souverän mit steigenden Anforderungen umgehen

Gestiegene Leistungserwartungen und sich schnell wandelnde Rahmenbedingungen zwingen Unternehmen und die MitarbeiterInnen, sich Veränderungen zu stellen. Dies erhöht die Anforderungen an Führungskräfte. MitarbeiterInnen und EntscheiderInnen selbst müssen deutlich effizienter und anders arbeiten, um bessere Ergebnisse zu erzielen. Konflikte nehmen zu, Entscheidungen zu treffen wird schwieriger. Es stellen sich Fragen wie: Von was lasse ich mich besonders stark unter Druck setzen? Wie wirken sich die gestiegenen Anforderungen auf die MitarbeiterInnen aus? Wie kann ich trotz der erhöhten Leistungsanforderungen mit den eigenen Werten und Führungsvorstellungen handlungsfähig bleiben und die Erwartungen erfüllen? Die Bewertung der Situation und die zur Verfügung stehenden Handlungsalternativen hängen von der eigenen Wahrnehmung und den inneren Einstellungen ab. Das Erkennen der persönlichen Muster ermöglicht es, das eigene Führungsverhalten positiv zu beeinflussen, um klarer und wirksamer in der Führung von MitarbeiterInnen zu sein.

Zielgruppe

Führungskräfte, die mit steigenden Anforderungen in Phasen der Veränderung professionell mit MitarbeiterInnen und sich selbst umgehen möchten.

Zielsetzung/Nutzen

Die TeilnehmerInnen werden sich der eigenen Verhaltensmuster bei Anforderungen in Veränderungen bewusst(er). Sie erkennen Möglichkeiten der gezielten Gegensteuerung und lernen diese für sich und in der Führung von MitarbeiterInnen anzuwenden. Dies ermöglicht der Führungskraft, die Grenzen schärfer zu ziehen, unter Zeitdruck klar zu entscheiden, gelassener zu handeln, mit MitarbeiterInnen eindeutig zu kommunizieren und trotz der hohen Anforderungen wertschätzend zu führen.

Inhalte

- Emotionen in Veränderungen: Welche Gefühle und Handlungsimpulse und Reaktionsmuster entstehen? Was „fordert“ mich und andere?
- Zur Psychologie in Veränderungen: Was bewirken Veränderungen in uns Menschen?
- Klärung von widersprüchlichen Rollenerwartungen und damit verbundenen persönlichen Konflikten
- Grenzen ziehen und setzen
- Strategien und Methoden der Selbstführung in Belastungssituationen für sich und in der Führung von MitarbeiterInnen
- Motivationsstrategien für sich und MitarbeiterInnen in Veränderungen
- Erkennen und Bearbeiten von inneren und äußeren Widerständen
- Vermeiden von Reibungsverlusten durch klare Kommunikation
- Fordern, ohne zu überfordern

3 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
19.09.–21.09.2012	MM418.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 880,-	€ 970,-

Führen mit Stil – individuell führen mit dem persolog® Persönlichkeitsmodell

Unterschiedliche MitarbeiterInnen benötigen auch unterschiedliches Führungsverhalten. Um auf MitarbeiterInnen richtig eingehen zu können, müssen Führungskräfte ihnen so begegnen, wie es deren Verhaltensstil am besten entspricht. Im Training werden alle Aspekte zur Reflexion des eigenen Führungsverhaltens beleuchtet und Strategien mit dem persolog® Persönlichkeits-Modell entwickelt. Erkennen Sie, wie Sie Ihre persönlichen Führungsfähigkeiten flexibel einsetzen können!

Zielgruppe

Führungskräfte aller Bereiche, die mehr über sich und ihr Führungsverhalten erfahren möchten.

Zielsetzung/Nutzen

Anhand des persolog® Persönlichkeits-Modells reflektieren Sie Ihr eigenes Führungsverhalten und schärfen Ihre Fähigkeit, das Verhalten Ihrer MitarbeiterInnen einzuschätzen. Sie erfahren, wie Sie das Leistungspotential Ihrer MitarbeiterInnen neu entfalten können, und lernen einen Aktionsplan kennen, um beiderseitige Verhaltenspräferenzen und Rollenerwartungen aneinander anzupassen. Sie erlangen die Kompetenz, Ihr Führungsverhalten an Ihren persönlichen Verhaltensstärken und an der Persönlichkeit des Mitarbeiters auszurichten und stärken Ihre Selbstwahrnehmung – denn nur wer sich selbst führen kann, ist auch in der Lage, andere Menschen individuell zu führen.

Inhalte

- Erstellen Ihres individuellen Persönlichkeitsprofils
- Umgang mit unterschiedlichen Verhaltensstilen
- Verhaltensstile und Stärken bei KollegInnen und MitarbeiterInnen erkennen
- Eigene Stärken in der Mitarbeiterführung nutzen
- Strategien zum Heben von Mitarbeiter-Potenzialen entwickeln
- Die Umsetzung der Workshop-Ergebnisse in der Praxis erproben (z.B. mit dem Strategieplaner für das Mitarbeitergespräch)

Neu!

2 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
24.05.–25.05.2012	MM433.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 610,-	€ 675,-

Launologisch führen – gut gelaunt gewinnt

Stimmungen und Launen wirken wie ein Filter für das alltägliche Erleben und Empfinden. Sind wir in guter Laune, können wir das Leben genießen, das Problematische mit leichter Hand bewältigen und enorme Leistungen vollbringen. Haben wir hingegen schlechte Laune, erscheint auch das sonst Positive grau in grau und wird zur unüberwindbaren Aufgabe. Sind auch Sie es leid, immer wieder die schlechte Laune Ihrer Mitmenschen ertragen zu müssen? Wollen Sie sich selbst – im privaten wie beruflichen Umfeld – eine heitere „Lebens-Führung“ erarbeiten?

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aller Bereiche

Zielsetzung/Nutzen

Im diesem Seminar lernen Sie, Ihre eigenen Stimmungen und Launen sowie die Ihrer Mitarbeiter, Kollegen und Vorgesetzten in den Griff zu bekommen. Sie profitieren von dem Fachwissen unserer Top-Experten und erschaffen sich eine dauerhaft heitere Lebenseinstellung.

Der launologische Ansatz schärft die Wahrnehmungs- und Aufmerksamkeitsraster und führt hin zu einer klaren, transparenten und damit im besten Wortsinn heiteren Führungs- und Organisationshaltung. Das entkrampft und eröffnet u.a. neue Chancen in der Personal- und Organisationsentwicklung.

Inhalte

- Gute Laune und Spitzenleistung
- Die Kunst der Heiterkeit
- Wie die Heiterkeit siegt
- Wie Sie sich und andere erfolgreich beeinflussen

1 TAG

Stuttgart	Buchungs-Nummer
22.10.2012	MM437.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 410,-	€ 455,-

Erfolgreich führen mit der Biostruktur-Analyse

Die bewusste Kenntnis der eigenen Persönlichkeitsstruktur ist eine zentrale Voraussetzung für erfolgreiches Verhalten. Die Biostruktur-Analyse differenziert wesentliche Persönlichkeitsmerkmale des Menschen in Abhängigkeit von der individuellen, genetisch veranlagten Arbeitsweise seines Gehirns. Das Structogram[®] als Ergebnis der Biostruktur-Analyse visualisiert die Grundstruktur der eigenen Persönlichkeit. Damit wird die Ausgangssituation geschaffen, um das eigene Verhalten und Handeln besser zu verstehen, andere besser einzuschätzen und zu führen.

Zielgruppe

Führungskräfte, Team- und GruppenleiterInnen, Personalverantwortliche, die ihre Persönlichkeit weiterentwickeln möchten.

Zielsetzung/Nutzen

Die Analyse der individuellen Biostruktur hilft den TeilnehmerInnen, die eigenen Stärken besser zu nutzen, vermeintliche Schwächen auszugleichen, sich selbst realistische Ziele zu setzen und erfolgversprechende Strategien zu verfolgen. Dieser Weg führt sie zu einem stimmigen Führungsverhalten.

Inhalte

- Erstellen eines persönlichen Structograms[®]
- Analyse der individuellen Biostruktur
- Wie wirke ich auf andere/was bewirke ich bei anderen?
- Reflektion der eigenen Stärken und Schwächen
- Erarbeitung von individuellen Strategien zur Optimierung des Persönlichkeits-Potenzials
- Reflektion des eigenen Führungsverhaltens auf Basis des Structograms

Das Buch „Die Biostrukturanalyse“ ist Arbeitsgrundlage für diesen Workshop.
Preis 44,50 Euro

2 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
19.03.–20.03.2012	MM426.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 610,-	€ 675,-

Starker Auftritt – durch Persönlichkeit wirken

Ein gewinnendes und souveränes Auftreten im Umgang mit MitarbeiterInnen und Kunden im Führungsalltag ist Ausdruck einer selbstbewussten Persönlichkeit. Neben den richtigen Argumenten und überzeugenden Formulierungen kommt es vielfach darauf an, interessant zu formulieren und damit eine größere Wirkung zu erzielen. Zwar können Sie sich als Führungskraft nicht immer aussuchen, worüber Sie sprechen. Jedoch können Sie lernen, aus Ihren gewohnten Redemustern auszusteigen, um mit darstellerischem Handwerkszeug auch anspruchsvollste Situationen zu meistern.

Zielgruppe

Führungskräfte, Nachwuchskräfte, MitarbeiterInnen, die ihre Souveränität mit einem überzeugenden Auftreten unterstreichen möchten.

Zielsetzung/Nutzen

Sie erwarten ein ganzheitlicher Ansatz von Körpersprache und Sprechausdruck, mit dem Ziel, eine lebendige Ausstrahlung und Selbstsicherheit zu erlernen, die über Ihren beruflichen Kontext hinaus wirkt. Sie erfahren, wie Sie mit darstellerischem Know-how selbst den Einfluss auf Ihren Auftritt haben und damit überzeugend sind.

Inhalte

- Der Auftritt als Ereignis
- Die Macht der Stimme besitzt grenzenloses Potenzial
- Der Zusammenhang zwischen Denken und Sprechen
- Text versus Subtext: den „Untertext“ bewusst gestalten
- Klarheit des Gedankens führt zur Klarheit der Artikulation
- Atemtechnik: Bewusste Atemarbeit ermöglicht die Fähigkeit, Emotionen bewusst zu steuern
- Eigenen Text und vorgegebenen Text darstellen
- Improvisation: Kreativität fördern
- Authentizität: eigene Wesensmerkmale erkennen und verstärken
- Souveränität: Stärke aus einer Risikobereitschaft schöpfen

2 TAGE

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
22.11.–23.11.2012	MM424.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 610,-	€ 675,-

Potenziale erkennen – stärkenorientiert führen

Ein stärkenorientierter Führungsstil ist auf die natürlichen Potenziale von MitarbeiterInnen ausgerichtet und versucht, Voraussetzungen zu schaffen, diese optimal zu entwickeln. Entscheidend ist der entsprechende Einsatz der MitarbeiterInnen. Motivation und außergewöhnliche Leistung entsteht durch die Wertschätzung der Unterschiedlichkeit und die Passung zu den beruflichen Aufgaben. Zusätzlich werden die Synergieeffekte im Team genutzt. Dieses Seminar ermöglicht Ihnen, Ihre eigenen Potenziale und die Ihrer MitarbeiterInnen zu erkennen und zu fördern. Basis hierfür bildet die Gallup-Studie® und der dazugehörige StrengthsFinder®.

Zielgruppe

Führungskräfte, angehende Führungskräfte, ProjektleiterInnen

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Seminar reflektieren Sie die Wahrnehmung Ihrer individuellen Stärken und Potenziale. Sie erkennen Ihre Vorlieben und blinden Flecken, um reflektiert MitarbeiterInnen entsprechend ihrer vorhandenen Potenziale einzusetzen. Sie kennen die Erfolgsfaktoren eines stärkenorientierten Führungsstils und sind in der Lage, diesen situationsgerecht anzupassen. Sie erarbeiten an konkreten Praxisfällen Einsatzmöglichkeiten und Karrierepfade, die den Potenzialen Ihrer MitarbeiterInnen entsprechen.

Hinweis:

Im Seminar wird das Buch „Entdecken Sie Ihre Stärken jetzt“ bearbeitet. Wir stellen es Ihnen im Seminar bereit. Die zusätzlichen Kosten von 24,90 Euro werden zusammen mit dem Seminarpreis abgerechnet.

Inhalte

- Eigene Stärken mit Hilfe des „StrengthsFinder®“ erkennen
- Eigene Wahrnehmung für die vorhandenen Potenziale schärfen
- Vorteile der Stärkenorientierung für das Unternehmen und die MitarbeiterInnen ableiten
- Stärkenorientierten Fokus entwickeln und in das eigene Führungsverhalten integrieren
- Konkrete Fallbearbeitung zur Optimierung des Personaleinsatzes
- Entwicklungsmaßnahmen ableiten, um Stärken gezielt zu fördern
- Das beste Team aus sich ergänzenden Fähigkeiten zusammenstellen
- Fördernde und hindernde Faktoren in Hinblick auf eine stärkenorientierte Unternehmenskultur

2 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
18.06.–19.06.2012	MM415.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 680,-	€ 750,-

Mit Vertrauen in Führung

Vertrauen verbessert die Qualität der Kommunikation, steigert die Motivation, die Arbeitszufriedenheit und das Mitarbeiter-Engagement. Gerade in kritischen Zeiten bewährt sich Vertrauen als enormer Wettbewerbsvorteil. Im Alltag unterliegt jedoch der Aufbau und Erhalt von Vertrauen vielfältigen Herausforderungen.

Zielgruppe

Führungskräfte, die Vertrauen in ihrem Team fördern und Vertrauenswürdigkeit auch in der Außenwirkung stärken möchten.

Zielsetzung/Nutzen

Alle sprechen von Vertrauen, doch was ist eigentlich Vertrauen und kann es überhaupt gezielt aufgebaut werden? Die TeilnehmerInnen setzen sich mit aktuellen Erkenntnissen aus der Vertrauensforschung auseinander und lernen wirkungsvolle, empirisch getestete Ansätze und Methoden zum Aufbau und Erhalt von Vertrauen kennen. Anhand von Übungen und Fallbeispielen optimieren sie ihre Fähigkeit, Vertrauen zu entwickeln und relevante Vertrauensbeziehungen, auch in kritischen Zeiten, nachhaltig zu gestalten.

Inhalte

- Vertrauenswürdigkeit wahrnehmen und signalisieren
- Welcher Vertrauentyp bin ich?
- Einflussfaktoren auf die Vertrauensdynamik kennen und nutzen
- Vertrauensfördernde und vertrauenshemmende Führungsstile
- Vertrauensbildende Maßnahmen
- Frühwarnsystem: die Spirale des Misstrauens rechtzeitig erkennen
- Nach dem Clash: Wie kann man Vertrauen wieder aufbauen?

2 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
24.09.–25.09.2012	MM408.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 610,-	€ 675,-



SpezialModule

Führung & Methodik

Im Führungsalltag gibt es wiederkehrende Aufgaben und Herausforderungen, die mit dem nötigen Wissen, wirksamen Methoden und mit eigener Erfahrung erfolgreich zu bewältigen sind. Führungswerkzeuge und -methoden helfen Ihnen als Führungskraft, Kompetenzen und Motivation auf die richtigen Prioritäten zu lenken. Richtig eingesetzt werden sie zu echten Erfolgstreibern.

In unseren Seminaren zu Führung und Methodik vermitteln wir Ihnen das grundlegende Handwerkszeug zur erfolgreichen Lösung spezieller Führungsaufgaben. Pragmatisch und kompakt lernen Sie wirksame Führungsinstrumente kennen und anwenden. Der enge Bezug zu Ihrer alltäglichen Führungsarbeit sichert dabei den Transfer in die Praxis und bringt Sie voran – beruflich wie persönlich.

Professionelles Zeit- und Selbstmanagement

Die Anforderungen und Belastungen im Arbeitsleben haben zugenommen. Die Fähigkeit, sich auf die richtigen Dinge zu konzentrieren und Aufgaben zeitnah zu erledigen, ist gefragt denn je. Wie können Sie als Führungskraft oder Experte schnell und strukturiert arbeiten, ohne Abstriche an der Qualität machen zu müssen?

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die ihr individuelles Selbst- und Zeitmanagement persönlichkeitsgerecht gestalten und Zeitfallen vermeiden möchten.

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie als TeilnehmerIn aktuelle Methoden des Selbst- und Zeitmanagements kennen. Diese helfen Ihnen, den Überblick zu behalten, Aufgaben effektiv zu erledigen und den Zeitdruck abzubauen. Sie finden Ansatzpunkte für eine angemessene Zeiteinteilung, erkennen Zeitfresser und Störfaktoren und lernen darüber hinaus die richtigen Prioritäten in Ihrem Arbeitsalltag zu setzen. Im Anschluss an das Seminar reflektieren Sie an einem Umsetzungstag die Übertragung der von Ihnen während des Seminars geplanten Aktivitäten und Maßnahmen in die Praxis und stellen so den langfristigen Erfolg sicher.

Inhalte

- Prinzip Eigenverantwortung: meine Rolle, meine Ziele, meine Werte
- Eigene Belastungsfaktoren und die persönliche Arbeitssituation erkennen
- Zeitmanagement als Methode/Selbstmanagement als Haltung
- Umgang mit Stress
- Wichtige Methoden des Zeitmanagements und Arbeitsorganisation
- ABC-Analyse und 80:20 Regel
- Tages-/Wochen-/Jahresplanung
- Umgang mit schwierigen Aufgaben



Dieses Seminar eignet sich besonders für eine maßgeschneiderte Umsetzung in Ihrem Unternehmen. Sprechen Sie uns bei Bedarf gerne an.

3 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
Teil 1 26.07.–27.07.2012	MM428.12.2
Teil 2 26.10.2012	
Karlsruhe	Buchungs-Nummer
Teil 1 01.03.–02.03.2012	MM428.12.1
Teil 2 27.04.2012	
Mitglieder-Preis	Preis
€ 880,-	€ 970,-

Coaching-Tools für Führungskräfte

Als Unterstützung der Führungskraft bei ihrer Führungsaufgabe liefern Methoden und Werkzeuge aus dem Business-Coaching zahlreiche wertvolle Impulse. Von einer speziellen Coachinghaltung den MitarbeiterInnen gegenüber über die kreative Lösung von Problemen bis hin zu Möglichkeiten des Förderns und Forderns – Coachingtools und ihr Einsatz sind eine wertvolle Erweiterung des Methodenspektrums von Führungskräften. Wie Sie Coachingtools als Mittel zur Förderung der Selbstverantwortung von MitarbeiterInnen erfolgreich nutzen können, zeigt Ihnen dieses Seminar.

Zielgruppe

Erfahrene Führungskräfte, die bewährte und innovative Methoden bzw. Ideen für die Führung und Entwicklung von MitarbeiterInnen erproben und anwenden möchten.

Zielsetzung/Nutzen

Die TeilnehmerInnen lernen erprobte, konkret anwendbare Tools kennen, um MitarbeiterInnen in ihrer Arbeit zu beraten, zu fördern und neue Lösungswege zu finden. Sie entdecken die Möglichkeiten von systemisch-lösungsorientierten Frage- und Gesprächstechniken, um Mitarbeiterpotenziale zu erkennen und gezielten Unterstützungsbedarf zu identifizieren. Zum anderen trainieren sie handlungsorientierte Methoden, mit denen sich mögliche Barrieren bei MitarbeiterInnen überwinden lassen. Der Einsatz von Coaching-Tools stärkt zudem die Selbstverantwortung der MitarbeiterInnen in der Bearbeitung ihrer Aufgaben und erhöht die Leistungsbereitschaft.

Inhalte

- Besonderheiten des Einsatzes von Coaching-Tools im Führungsalltag
- Kernelemente aus dem Coaching zum Aufbau eines Mitarbeitergesprächs
- Verwendung systemischer Fragetechniken
- Vom Problem zur Lösung: Einsatz von lösungsorientierten Fragen, Diagnosekonzepten und kreativen Lösungstools
- Arbeiten mit Methoden des Perspektivwechsels
- Visuelle Darstellungen zur Schaffung von Transparenz
- Einsatz von bildhafter Sprache
- Coachingtransfermethoden zur Sicherung von Nachhaltigkeit in der Mitarbeiterentwicklung

2 TAGE

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
16.02.–17.02.2012	MM425.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 680,-	€ 750,-

Coaching – Durch Reflexion zu Veränderung



Wie Sie mehr erfahren

Rufen Sie uns einfach an.
Für einen Erstkontakt und weitere Informationen
steht Ihnen **Floriane Kappler**, Referatsleiterin Management,
gern zur Verfügung. Fon **0711 45 81-32 21**,
mailto: floriane.kappler@bwgv-akademie.de.

Was es ist, was es leistet ...

Unsere (Arbeits)welt ist zunehmend komplexer geworden und der Schritt zurück Richtung Vereinfachung ist nicht zu erwarten. Entsprechend hoch sind die Anforderungen im privaten und insbesondere im beruflichen Umfeld an Führungskräfte und ihre MitarbeiterInnen – Tendenz steigend.

Coaching gilt dabei heutzutage als anerkanntes Instrument der Personalentwicklung, um Menschen in Situationen mit besonderen Herausforderungen lösungsorientiert zu unterstützen. Unter Coaching versteht man die situative Begleitung einer Person (Coachee) durch einen Coach, mit dem Ziel persönliche Veränderungen zu erreichen und optimale Leistungen hervor zu bringen.

Ein Coach versteht es mit Hilfe von gezielten Fragen, Impulsen und Techniken, den Blickwinkel des Coachees so zu erweitern, dass er/sie selbst neue Lösungen und Wege entdeckt und für sich optimale Handlungsalternativen entwickelt.

Unser Angebot

Stehen Ihre Führungskräfte und deren MitarbeiterInnen vor einer Situation, die als besondere Herausforderung erlebt wird, und die durch Coaching-Begleitung geklärt werden soll?

Als Akademie führen wir gern ein Gespräch mit Ihnen und suchen dann den für Ihr Haus und für Ihre Situation passenden Coach. Hierbei agieren wir als Vermittler von Coachingleistungen durch unabhängige Profis – und garantieren absolute Vertraulichkeit.

Und das sind die Herausforderungen, in denen Coaching geeignet ist und unsere Coaches kompetent sind:

Berufliche Veränderungen

- Übernahme einer neuen Funktion
- Übernahme der ersten Führungsposition
- Übernahme von Projektleitungen
- Veränderungsprozesse innerhalb des Betriebes
- Förderung der Karriereentwicklung
- Outplacement
- Bedarf an Feedback (Verhaltenscoaching)

Persönliche Anliegen

- Aufbau von Motivation
- Stressbewältigung
- Burnout-Vermeidung
- Stärkung der Kommunikationsfähigkeit

Herausfordernde Situationen im Betrieb

- Konflikte
- Umgang mit psychisch Kranken
- Mobbing

Unsere Coaches – Ihre Sparringspartner

Um die für Sie optimale Coaching-Unterstützung garantieren zu können, greifen wir auf einen Pool hochqualifizierter und erfahrener Coaches zurück, die alle die folgenden Qualitätskriterien erfüllen:

- Formelle Ausbildung und persönliche Eignung als Coach
- Langjährige Praxiserfahrung in den jeweiligen Einsatzgebieten
- Berufserfahrung, Führungserfahrung und persönliche Reife
- Detaillierte Kenntnisse des gesellschaftlichen Umfeldes

Ihre Vorteile

Zeit

Wir beraten Sie und übernehmen die Auswahl eines geeigneten Coaches. Dabei orientieren wir uns ausschließlich an den individuellen Anforderungen Ihres Hauses und den Bedürfnissen des Coachees. Sie sparen sich die langwierige Suche!

Qualität

Durch die sorgfältige Auswahl unserer Coachingpartner sorgen wir für ein konstant hohes Leistungs-niveau. Der Zugriff auf einen umfassenden Pool von qualifizierten Coaches macht es möglich, auch für die Herausforderungen in Ihrem Haus den richtigen Coach zur Verfügung zu stellen.

Kosten

Durch unseren standardisierten und professionellen Prozess der Auftragsklärung bieten wir Ihnen ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis.

Unabhängigkeit

Wir garantieren Unabhängigkeit und absolute Vertraulichkeit unserer Coachingpartner.

Kompetent im Konflikt

Konflikte gehören zum betrieblichen Alltag. Sie sind wichtig, um sich mit Problemen bewusst auseinander zu setzen und sich sowie das Team weiter zu entwickeln. Dieses Seminar zeigt Ihnen Wege und Mittel, schwierige Führungssituationen zu meistern und konstruktiv mit Konflikten umzugehen.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die mit Konflikten konstruktiver und kreativer umgehen möchten.

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie, Konfliktsituationen zu analysieren und zu gestalten. Sie kennen typische und persönliche Verhaltensmuster und können sie verändern. Sie erkennen das Zusammenspiel von Überzeugungen, Einstellungen und Verhaltensmustern und werden sensibel für Konfliktpotenziale. Sie lernen Möglichkeiten einer konfliktreduzierenden Gesprächsführung kennen und erweitern Ihre Kompetenz zur Deeskalation. Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, angemessene Konfliktlösungsstrategien für Ihre Praxisfälle zu erarbeiten.

Inhalte

- Rolle der Führungskraft bei Konflikten
- Eigener Umgang mit Konflikten
- Effektive Selbststeuerung in Konflikten
- Konflikterkennung und -wahrnehmung
- Motive, Ursachen und Eskalationsstufen von Konflikten
- Strategien zur Konfliktlösung

2 TAGE

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
04.10.–05.10.2012	MM406.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 680,-	€ 750,-

Motivationsworkshop mit dem REISS Profile – sich selbst und andere MotivOrientiert führen

Jeder Mensch hat individuell ganz unterschiedliche Motive und Bedürfnisse – diese sind uns oft nicht einmal bewusst. Dabei haben diese „Antreiber“ einen wesentlichen Einfluss auf unser Erleben und Handeln. Mit den 16 Lebensmotiven liefert uns Steven Reiss ein Instrument, das ein tieferes Verständnis über das Zusammenspiel von Motiven und Verhalten ermöglicht. Anhand der eigenen Motivstruktur lernen Sie dieses Konzept kennen und nutzen. Was motiviert mich wirklich? Wie kann ich meine Antreiber im Führungsalltag sinnvoll einsetzen? In einem zweiten Schritt verbinden Sie dann diese Erkenntnisse hinsichtlich Ihrer Persönlichkeit als Führungskraft mit der Ihrer MitarbeiterInnen. Dadurch lassen sich konkrete Maßnahmen zur Erhöhung der Effektivität und Produktivität Ihrer Führungssituation ableiten.

Zielgruppe

Führungskräfte, die sich mit den eigenen Quellen von Motivation im Alltag sowie der ihrer MitarbeiterInnen auseinandersetzen und daran arbeiten möchten.

Zielsetzung/Nutzen

Als TeilnehmerIn erfahren Sie, was Sie tatsächlich „antreibt“, wo Ihre Motive liegen und wie sich dies auf Ihr Führungsverhalten auswirkt. Darüber hinaus lernen Sie Ihre MitarbeiterInnen ebenfalls einzuschätzen und können daraus gezielt alternative Kommunikations- und Handlungsweisen entwickeln, die es Ihnen ermöglichen, effizienter und effektiver zu führen. Auch Ihre eigenen „Energiefresser“ können Sie dabei auf den Prüfstand stellen und Ihr Selbstmanagement optimieren.

Inhalte

- Was bedingt unser Verhalten?
- Wie sind Motive erkennbar?
- Wie kann Führung auf Motivation ausgerichtet werden?
- Die 16 Lebensmotive nach Steven Reiss – das Reiss Profile®
- Ihre Führungspersönlichkeit – sich selbst erfahren
- Mitarbeiter einschätzen
- Kommunikations- und Handlungsweisen der motivorientierten Führung



1 TAG

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
27.11.2012	MM403.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 320,-	€ 355,-

Ziel erreicht – den Weg zum Ziel wirksam begleiten

Klare Ziele sind Voraussetzung für Erfolg. Damit MitarbeiterInnen ihre Energie und Zeit auf die wesentlichen Aufgaben fokussieren, ist es Aufgabe der Führungskraft, über die Vereinbarung von Zielen für die nötige Ausrichtung zu sorgen. Die Zielvereinbarung ist dabei nur der Startpunkt. Die große Herausforderung für Führungskräfte liegt in der Begleitung ihrer MitarbeiterInnen zur Zielerreichung. Der Umgang mit Druck und Widerstand ist dabei ebenso Thema wie zielgerichtete Motivation und die Veränderung von Einstellungen und Verhaltensweisen.

Zielgruppe

Führungskräfte und TeamleiterInnen, die Ziele strukturiert planen, wirksam steuern und erfolgreich umsetzen möchten.

Zielsetzung/Nutzen

Im Seminar lernen Sie, Ziele klar und messbar zu formulieren. Sie lernen den Zielvereinbarungsprozess mit seinen einzelnen Phasen – und Ihre entsprechenden Aufgaben als Führungskraft darin – wahrzunehmen. Darüber hinaus können Sie Zielvereinbarungsgespräche strukturiert führen und mit Einwänden angemessen umgehen. Sie erkennen und lösen Zielwiderstände und motivieren Ihre Mitarbeiter/Ihr Team für die Zielerreichung. Sie erweitern Ihr Handlungsspektrum beim Führen von MitarbeiterInnen, die Schwierigkeiten bei der Zielerreichung haben, und können mit unterschiedlichem Mitarbeiterverhalten umgehen.

Inhalte

- Erstellen von SMARTen Zielen
- Phasen und Führungsaufgaben im Zielvereinbarungsprozess
- Zielplanung, -steuerung und -realisierung professionell gestalten
- Gesprächsstruktur von Zielvereinbarungsgesprächen
- Üben von Zielvereinbarungsgesprächen
- Mit Zielwiderständen wirksam umgehen
- Unterstützung von MitarbeiterInnen bei der Nicht-Erreichung von Zielen
- Arbeit an Fällen aus der Praxis der TeilnehmerInnen

2 TAGE

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
11.09.–12.09.2012	MM411.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 630,-	€ 695,-

Kopf oder Bauch – erfolgreich mit den richtigen Entscheidungen

Manche Menschen treffen ihre Entscheidungen intuitiv, spontan, aus dem Bauch heraus. Und liegen damit oft genug richtig. Andere hingegen versinken in stunden-, ja manchmal sogar tage- und wochenlangen Abwägungen um das Für und Wider. Als Führungskraft gestalten Sie mit Ihren Entscheidungen die Zukunft Ihrer Organisation und auch die Ihrer MitarbeiterInnen. Wer weiß, wie er Entscheidungen organisiert, kann Entscheidungsfallen vermeiden und gestaltet damit aktiv Herausforderungen und Chancen in der täglichen Zusammenarbeit.

Zielgruppe

Führungskräfte, TeamleiterInnen, ProjektleiterInnen, die ihre Entscheidungskompetenz ausbauen möchten.

Zielsetzung/Nutzen

Als TeilnehmerIn lernen Sie effektive Wege zur Entscheidungsfindung kennen und erfahren, wie Sie intuitiv getroffene Entscheidungen analytisch absichern. Sie behalten in Entscheidungssituationen die volle Kontrolle und können Ihre Entscheidungen Ihrem Umfeld effektiv vermitteln, um eine schnelle Umsetzung sicherzustellen. So vergrößern Sie nicht nur Ihre Gestaltungsspielräume, Sie nutzen diese auch.

Inhalte

- Die vier Schlüsselemente jeder Entscheidung
- Das Werkzeug für Entscheidungsklarheit: Der Entscheidungskompass
- Attraktive Alternativen schaffen: Kreativitätsmethoden und Beseitigung von Denkblockaden
- Auswahl der optimalen Handlungsalternative: Bewertungsverfahren
- Entscheidungen verständlich vermitteln
- Entscheidungsakzeptanz herstellen
- Entscheidungsfallen vermeiden

1 TAG

Stuttgart	Buchungs-Nummer
16.05.2012	MM400.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 320,-	€ 355,-

Potenzialanalyse und Assessment-Center – Leistungsträger identifizieren, binden und entwickeln

Ihre MitarbeiterInnen sind der entscheidende Erfolgsfaktor! Im Hinblick auf die demografische Entwicklung müssen Banken investieren, um die besten Kräfte für ihr Unternehmen zu finden und langfristig zu binden. Um die Potenziale Ihrer MitarbeiterInnen beurteilen zu können, sind professionelle und unternehmensspezifische Beurteilungsprozesse sinnvoll.

Die Komponenten

Zur Vorgehensweise:

Als personalverantwortliche MitarbeiterIn führen Sie ein Vorgespräch mit uns. Gemeinsam werden Fragestellungen/Ziele für die Potenzialanalyse definiert. Im Kern beruht das Verfahren neben Gesprächen mit den TeilnehmerInnen sowie dem Einsatz eines Selbstbeschreibungsbogens auf der Vorgabe von Management-Simulationen.

In eine realistische Rahmensituation sind unterschiedliche Übungen eingebettet.

- Strukturiertes Interview
- Fallstudie/Präsentation (strategische Unternehmensausrichtung, Analyse und Ableitung des Handlungsbedarfes ...)
- Mitarbeitergespräch (Kritikgespräch, Konfliktklärung, Zielvereinbarungen...)
- Gruppendiskussion
- Teilstrukturiertes Interview
- Selbstreflexion anhand eines berufsbezogenen Selbstbeschreibungsbogens

Die Einzelübungen bilden konkrete Situationen des Arbeitsalltags ab. Je nach Zielsetzung können die Übungen unterschiedlich kombiniert werden. Auch eine rein interviewbasierte Analyse in Kombination mit einer computergestützten Selbsteinschätzungs-Analyse (CAPTain) ist möglich. Die Übungen werden von erfahrenen und unabhängigen Beobachtern beurteilt, die am Ende eine fundierte Rückmeldung an Kandidatin und Personalabteilung geben. Im Vordergrund steht die Erfassung des Mitarbeiterpotenzials anhand der definierten Kriterien.

Hinweis:

Wir bieten die Potenzialanalyse/Assessment-Center auch als Inhouse-Veranstaltung an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf, um Ihr Vorhaben zu besprechen, und lassen Sie sich ein persönliches Angebot erstellen. Sie erreichen uns unter Telefon 0711/4581-3221.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, Führungsnachwuchskräfte, ProjektleiterInnen, TeamleiterInnen

Zielsetzung/Nutzen

Wir unterstützen Sie dabei, die Talente in Ihrem Unternehmen zu identifizieren und sinnvoll zu entwickeln. Ein im Hause KIENBAUM in Zusammenarbeit mit den regionalen Akademien und der ADG entwickeltes Beurteilungsprogramm für die Zielgruppe Bankenmanagement sagt Ihnen, ob Ihre Führungskräfte und MitarbeiterInnen zielgerichtet eingesetzt sind, welche neuen Positionen sie übernehmen können und welche Kompetenzen gefördert werden müssen.

Stuttgart

Buchungs-Nummer

Termin wird noch veröffentlicht MM417

Mitglieder-Preis

Preis

€ 1.080,-

€ 1.200,-



SpezialModule

Führung & Kommunikation

Führung und Kommunikation sind untrennbar miteinander verknüpft. Wer Menschen zu etwas bewegen will, der muss mit ihnen reden. Erfolgreiche Kommunikation in der Führungspraxis erfordert Kommunikationsfähigkeit, psychologische Kenntnisse und auch rhetorische Fähigkeiten. Alles zusammen bewirkt ein konstruktives Miteinander im Berufsalltag, das zum Erfolg führt.

In unseren Seminaren zu Führung und Kommunikation vermitteln wir Ihnen die Grundlagen erfolgreicher Kommunikation. Sie lernen, die eigene Position überzeugend darzustellen, Gespräche sicher und konstruktiv zu steuern und gelangen so zu einer erfolgreichen und kompetenten Zusammenarbeit mit KollegInnen und MitarbeiterInnen.

Mitarbeitergespräche – durch gelungene Kommunikation mehr erreichen

Mitarbeitergespräche sind nach wie vor einer der kritischen Erfolgsfaktoren in der Führungsarbeit. In der alltäglichen Praxis haben Führungskräfte jedoch häufig das Gefühl, erst nach dem Gespräch gut vorbereitet zu sein. Und viele MitarbeiterInnen gehen mit einem unruhigen Gefühl in das Gespräch und kommen so auch wieder heraus. Ein Großteil der Gespräche zwischen Führungskraft und Mitarbeiter funktioniert intuitiv – aber nicht alle wichtigen. Erfahren Sie in diesem Seminar, worauf es im Gespräch mit MitarbeiterInnen wirklich ankommt und wie Sie das Gespräch als Mittel zur erfolgreichen Gestaltung der Zusammenarbeit optimal nutzen.

Zielgruppe

Führungskräfte, die Mitarbeitergespräche zielgerichtet und erfolgreich einsetzen möchten; Personalverantwortliche, die den Einsatz dieses Führungsinstruments im Unternehmen verbessern möchten.

Zielsetzung/Nutzen

Als TeilnehmerIn erfahren Sie, wie sie sich optimal und zielgerichtet auf ein Mitarbeitergespräch vorbereiten und dieses erfolgreich führen. Sie erlernen Vorgehensweisen, wie Sie auch kritische Botschaften wertschätzend vermitteln und souverän auf Wünsche, Erwartungen und kritische Äußerungen Ihrer MitarbeiterInnen reagieren. Sie erhalten Tipps und Umsetzungsleitfäden für die verschiedenen Arten von Mitarbeitergesprächen sowie individuelle Rückmeldung zu Ihrem Gesprächsverhalten. Das Seminar bietet Ihnen den notwendigen Übungsraum, um anhand von Fallbeispielen und eigenen Praxisfällen Gespräche sach- und beziehungsweise gerecht auf den Punkt zu bringen.

Inhalte

- Prinzip der Kommunikation – senden und empfangen/Sache und Beziehung
- Aktiv zuhören und wahrnehmen
- Typen von Mitarbeitergesprächen: Förder- und Entwicklungsgespräche, Beurteilungs- und Zielvereinbarungsgespräche
- Kritik- und Konfliktgespräche: Feedback und Kritik konstruktiv geben/nehmen
- Schwierige Gesprächssituationen souverän meistern
- Wer fragt, der führt: Fragetechniken
- Ergebnisse erzielen und festhalten
- Übungen mit persönlichem Feedback

2 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
13.06.–14.06.2012	MM404.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 610,-	€ 675,-

Schwierige Gespräche sicher meistern

In Führungspositionen entscheidet die Kommunikation mit MitarbeiterInnen, Vorgesetzten und KollegInnen maßgeblich über Ihren Erfolg und Ihre Wirksamkeit als Führungskraft. In diesem Seminar lernen Sie die Grundlagen professioneller Kommunikation kennen.

Zielgruppe

Führungskräfte, TeamleiterInnen und ProjektleiterInnen sowie MitarbeiterInnen, die ihr Kommunikationsverhalten und ihre Gesprächsführungskompetenz verbessern möchten.

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Training erfahren Sie, wie Sie klar kommunizieren und Ihr Gesprächsverhalten optimieren. Sie lernen, Ihre Gesprächspartner besser einzuschätzen und trainieren, wie Sie in verschiedensten Situationen – auch wenn diese konfliktär sind – Gespräche konstruktiv und effektiv führen.

Inhalte

Grundlagen der Kommunikation

- Grundlagen der Kommunikation
- Kommunikationsebenen und -modelle
- Reflexion des eigenen Kommunikationsstils
- Aktives Zuhören – Modelle und Techniken
- Klarheit in der Körpersprache
- Gesprächsvorbereitung
- Positive Rahmenbedingungen schaffen
- Gesprächsziele und -strategien
- Gesprächstechniken

Sicher kommunizieren

- Gesprächsführungskompetenz/Grundhaltung
- Gezielter Einsatz von Fragen und Fragetechniken
- Wer fragt, führt – persönliche Fragekompetenz
- Stärken und Potenziale in der Gesprächsführung erkennen

Schwierige Gespräche meistern

- Interessen und Bedürfnisse des Gesprächspartners erkunden
- Schwierige Gespräche meistern
- Lösungsorientiertes Fragen
- Themen konstruktiv ansprechen
- Konstruktiv und wertschätzend Feedback geben



Dieses Seminar eignet sich besonders für eine maßgeschneiderte Umsetzung in Ihrem Unternehmen.
Sprechen Sie uns bei Bedarf gerne an.

2 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
09.07.–10.07.2012	MM420.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 880,-	€ 970,-

Souverän argumentieren – erfolgreich verhandeln

Erfolgreiches Verhandeln ist eine Herausforderung! Ob mit Geschäftspartnern oder mit MitarbeiterInnen. Ob bewusst oder unbewusst: Sie verhandeln täglich. Die richtigen Verhandlungstechniken entscheiden oftmals darüber, ob eine Verhandlung erfolgreich ist und alle Beteiligten mit dem Ergebnis zufrieden sind. Aufbauend auf der Grundlage einer souveränen Gesprächsführung werden in diesem Seminar Verhandlungs- und Argumentationstechniken geübt und der Umgang mit Widerständen erprobt.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, MitarbeiterInnen mit Gesprächs- und Verhandlungsaufgaben

Zielsetzung/Nutzen

Im Seminar erfahren Sie, wie Sie Verhandlungen vorbereiten, strukturieren und zielgerichtet durchführen, wie Sie sich in schwierigen Verhandlungen verhalten können und wie Sie die Interessen Ihrer Verhandlungspartner erkennen. Sie sind darauf vorbereitet, mit den unterschiedlichsten Verhandlungssituationen sinnvoll umzugehen und Ziele partnerschaftlich zu erreichen. Individuelles Feedback (auch Video-Feedback) für das eigene Verhandlungsverhalten ermöglicht Ihnen, Ihren persönlichen Verhandlungs-Werkzeugkoffer zu erweitern.

Inhalte

- Verhandlungstechniken
- Verhandlungsvorbereitung
- Gesprächsführungstechniken, z.B. Aktives Zuhören, Ich-Botschaften
- Psychologie des Überzeugens
- Frage- und Argumentationstechniken
- Strukturierte Zieldefinition und -orientierung mit Sicherung von Zwischenergebnissen
- Abwehr destruktiver und manipulativer Verhandlungstricks
- Partner- und sachorientiertes Verhandeln mit Win-Win-Lösungen
- Videotraining und Feedback



2 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
10.09.–11.09.2012	MM434.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 630,-	€ 695,-

Rhetorik-Werkstatt

Sie haben sich bereits einen eigenen Rede- und Präsentationsstil angeeignet und sind auf der Suche nach dem letzten Schliff? Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre rhetorischen Fähigkeiten und Ihre persönliche Ausdrucksfähigkeit so zu stärken, dass Sie Ihre Zuhörer bei Vorträgen, Reden und Präsentationen überzeugen und begeistern.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die das Reden vor Gruppen sicherer und überzeugender gestalten möchten.

Zielsetzung/Nutzen

Reden lernt man nur durch Reden! Mit einer Vielzahl von Übungen wird dieser praxisorientierte Workshop diesem Motto gerecht. Hier festigen Sie Ihre Fähigkeit, auch schwierige Gesprächspartner und Zuhörer eindrucksvoll zu überzeugen. Sie lernen, wie Sie den Überblick behalten und in kritischen Situationen souverän agieren. Ihre Reden oder Präsentationen werden im Workshop aufgezeichnet und analysiert. Dabei wird gezielt auf individuelle Stärken und Schwächen eingegangen und auf eine stetige Verbesserung der Beiträge hingearbeitet.

Inhalte

- Videotraining mit individuellem Feedback zu Körpersprache, Stimme, Argumentation ...
- Die Differenz zwischen Eigen- und Fremdbeurteilung
- Souveräner Umgang mit Fragen und Angriffen
- Lebendiges Reden und packender Vortragsstil
- Umgang mit Redepannen und Lampenfieber

2 TAGE

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
28.06.–29.06.2012	MM402.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 630,-	€ 695,-

Small Talk für Profis – souverän in jeder Situation

Bei zahlreichen Veranstaltungen bietet sich die Gelegenheit, mit interessanten Gesprächspartnern und Kunden in Kontakt zu kommen und einen positiven Eindruck der eigenen Person – und damit des Unternehmens – zu vermitteln. Viele lassen eine solche Situation jedoch ungenutzt verstreichen oder halten sich aus Unsicherheit zurück. Wer aber die Kontaktaufnahme und den Small Talk souverän beherrscht, beweist nicht nur soziale Kompetenz, sondern schafft durch kleine Gespräche über vermeintlich unwichtige Dinge die beste Grundlage für geschäftliche und persönliche Netzwerke.

Zielgruppe

Führungskräfte, Fachkräfte und VertriebspezialistInnen, die ihre Kommunikationskompetenz gezielt verbessern möchten.

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie einfach und unkompliziert mit fremden Menschen in Kontakt kommen und spontan auf Kunden zugehen. Sie lernen die wichtigsten Small Talk-Techniken kennen, um entspannt und wirkungsvoll zu kommunizieren und langfristig erfolgreich Geschäftsbeziehungen aufzubauen.

Inhalte

- Kontaktaufnahme: wieso eigentlich Hemmungen?
- Strategien, um ins Gespräch zu kommen
- Die Kunst des Small Talks
- Mit Humor eine angenehme Atmosphäre schaffen
- Fettnäpfchen vermeiden
- Umgang mit Dauerrednern und unangenehmen Situationen
- Small Talk gezielt zur Kundenbindung nutzen

1 TAG

Stuttgart	Buchungs-Nummer
23.05.2012	MM412.12.2
Karlsruhe	Buchungs-Nummer
20.11.2012	MM412.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 320,-	€ 355,-

Gekonnt gekontert – Schlagfertigkeit leicht gemacht

„Die Antwort hätte mir auch sofort einfallen sollen“. Kennen Sie dieses Gefühl, wenn Sie einem Verbalangriff schutzlos ausgesetzt waren und Ihnen die richtige Replik erst spät – viel zu spät – eingefallen ist? Eine lockere Replik parat haben, und zwar sofort ... wer würde das nicht wollen?

Zielgruppe

Alle, die in ganz verschiedenen Situationen noch wirksamer überzeugen möchten; besonders Menschen, die tagtäglich beraten und managen.

Zielsetzung/Nutzen

Die TeilnehmerInnen trainieren in ausgewählten Gesprächssituationen, sofort und gezielt zu antworten und ihre Schlagfertigkeit zu verbessern. So können sie ihren Standpunkt überzeugend vertreten und wirken selbstbewusst. Ein solches Auftreten macht nicht nur sicherer, sondern bewahrt auch in Zukunft vor Angriffen.

Inhalte

- Bauen Sie sich einen Schutzschild auf
- Auf die Körperhaltung kommt es an
- Sie bestimmen, wer sie beleidigt
- Verschiedene Schlagfertigkeitmethoden
- Standardantworten
- Witzig und humorvoll reagieren
- Welche Methode passt zu mir?
- Kreativitätsübungen

1 TAG

Karlsruhe	Buchungs-Nummer
08.11.2012	MM441.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 630,-	€ 695,-



SpezialModule

Führung & Balance

Die Rolle als Führungskraft bringt viele unterschiedliche Herausforderungen mit sich – die persönliche und berufliche Entwicklung verläuft nicht selten rasant und oftmals bleibt wenig Zeit, die bisher erfolgreichen Verhaltensweisen zu reflektieren. Als Führungskraft leben Sie in einem ständigen Spannungsfeld zwischen Verantwortung für das Unternehmen, für Ihre MitarbeiterInnen und Verantwortung für sich selbst. Dabei ist es wichtig, aber nicht immer einfach, die richtige Balance zu finden.

Mit unserem Seminarangebot Führung und Balance gewinnen Sie neue Sichtweisen auf Ihre eigenen Ressourcen. Sie erleben, wie Sie eine effektive Führungskraft sind, ohne Ihre persönlichen Bedürfnisse aus den Augen zu verlieren, um so Ihre Leistungsfähigkeit langfristig zu erhalten.

Gesundheitsorientierte Führung

Gesundheitsorientierte Führung ist mehr als das Führen von „Krankenrückkehrgesprächen“. Aktuelle Studien zeigen, dass insbesondere ein mitarbeiterorientiertes Führungsverhalten die Gesundheit und Leistungsfähigkeit des Teams positiv beeinflusst. Für eine Verringerung z.B. der psychosozialen Belastungen lässt sich viel tun – eine Schlüsselrolle kommt dabei der Führungskraft zu. Sie bestimmt u.a. die Art der Teamkommunikation und die Gestaltung der Arbeitsabläufe. Lernen Sie praxisnah und umsetzungsorientiert die Methoden einer gesundheitsgerechten Führung!

Zielgruppe

Führungskräfte, Personalverantwortliche, Betriebsräte, PersonalentwicklerInnen, Führungsnachwuchs, interessierte MitarbeiterInnen

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie mit gesundheitsorientierter Führung die Gesundheit Ihrer MitarbeiterInnen fördern und die Krankheitsquote senken können. Sie erkennen, wie die Qualität Ihrer Führung die Arbeitsfähigkeit Ihrer MitarbeiterInnen beeinflusst und was Sie tun können, um sich und Ihre MitarbeiterInnen gesund und zu erhalten und die Leistungsfähigkeit zu steigern. Sie erleben, inwieweit u.a. Transparenz, Gestaltungsspielräume, Anerkennung und Wertschätzung die Gesundheit beeinflussen und reflektieren Ihre Rolle und Vorbildfunktion als Führungskraft. Dies alles zusammen ergibt ein praxisorientiertes Instrumentarium für eine gesundheitsorientierte und leistungsfähige Führungskultur.

Inhalte

- Zusammenhang von Gesundheit, Leistung und Kommunikation, Krankenstand und Führungsverhalten
- Einfluss des Führungsverhaltens auf MitarbeiterInnen und deren Befindlichkeit: Was macht krank, was hält gesund?
- Stress auslösende Bedingungen – Stresssymptome erkennen
- Analyse der inneren Antreiber und der Stressfaktoren
- Analyse der eigenen Gesundheitsvorstellungen und Werte
- Umgang mit und Einfluss von Motivation, Vertrauen und Wertschätzung
- Reflexion des Führungsverhaltens im Hinblick auf die eigene Gesundheit und die der MitarbeiterInnen
- Entwicklung und Einsatz gesundheitsorientierter Führungsinstrumente

Neu!

1 TAG

Stuttgart	Buchungs-Nummer
28.09.2012	MM435.12.1
Karlsruhe	Buchungs-Nummer
23.03.2012	MM435.12.2
Mitglieder-Preis	Preis
€ 320,-	€ 355,-

Persönliche Leistungsfähigkeit steigern mit dem alphaSkills® Ressourcen-Management

Immer mehr Arbeit, immer höhere Ziele und immer komplexere Aufgaben- und Problemstellungen. Das ist unsere Realität. Die Anforderungen und Erwartungen steigen stetig. Der sorgfältige Umgang mit den eigenen Ressourcen wird deshalb immer wichtiger und spielt eine entscheidende Rolle. Nur wer sein persönliches Potenzial ausschöpfen, seine Energie hoch halten, kraftvoll agieren und gleichzeitig gesund bleiben kann, wird auf Dauer erfolgreich sein. Genau hier knüpft das Skill-Training Ressourcen-Management von alphaSkills® an.

Inhalte

- Aufbau von Bewusstseins-Ressourcen – Sie erlernen den Zugang zum Alpha-Zustand als Grundlage für die Aktivierung und Nutzung Ihres persönlichen Leistungspotenzials.
- Aufbau mentaler Ressourcen – Sie lernen, kraftraubende autonome „Energiefresser“ abzubauen und erfahren den Nutzen mentaler Ressourcen.
- Aufbau sensorischer und somatischer Ressourcen – Sie erleben, wie Sie das äußere und innere Umfeld für gezielten Ressourcen-Aufbau nutzen können.
- Umsetzung und Anwendung im Alltag
- Null-Zeit-Interventionen – Sie lernen, in Sekundenschnelle mentale Ruhe und Klarheit in Ihr Denken zu bringen und Ihren Körper ganzheitlich zu entspannen.
- Kurzzeit-Interventionen (2–5 Min.) – Sie nutzen wirksame Techniken zur Selbstregulierung Ihres Nervensystems und für körperlichen, mentalen und emotionalen Ressourcen-Aufbau.
- Ressourcen-orientierte Zeitplanung – Sie erstellen Ihr persönliches Umsetzungsprofil: integriert in Ihren Arbeitsalltag, machbar und effektiv und wir begleiten Sie 8 Wochen mit alphaSkills®-Online-Transfer und Integrations-Unterstützung.

Zielgruppe

Führungskräfte, die ihr Leistungspotenzial verbessern möchten und dabei gesund bleiben wollen sowie ihre Leistung gleichsam unangestrengt und selbstverständlich erbringen möchten.

Zielsetzung/Nutzen

Sie lernen, in Ihrem Arbeitsalltag – ohne zusätzlichen Zeitaufwand – grundlegende Kraftquellen zu nutzen. Hat der Körper genügend Energie-Ressourcen, reguliert er den Alltags-Stress ganz natürlich auf allen Ebenen – mental, emotional und körperlich. Dies bringt Ihnen eine starke Handlungskompetenz und ermöglicht, mit weniger Aufwand mehr zu erreichen, denn Sie setzen den Hebel dort an, wo Sie Ihre Energiebilanz verbessern und Ihre Effizienz steigern können. Sie leisten mehr, bleiben dabei gesund und gewinnen an Lebensqualität – sowohl im Beruflichen wie auch im Privaten.

2 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
29.11.–30.11.2012	MM409.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 680,-	€ 750,-

Weg vom Stress – leistungsfähig ohne Druck

Alles hat seinen Preis: Dafür, dass wir in kürzerer Zeit immer mehr erreichen, zahlen wir mit Dauerstress und Ausgebranntsein. Die Angst, den rasanten Veränderungen nicht gewachsen zu sein, belastet zusätzlich. Um beruflich dauerhaft leistungsfähig zu bleiben, müssen wir die Parameter Zeit, persönliche Entwicklung, Gesundheit und Beziehung ausbalancieren und zu einer gesunden, mentalen Gelassenheit finden.

Zielgruppe

Mitarbeiter aller Ebenen, die bei innerer Gelassenheit ihre Leistungsfähigkeit steigern möchten.

Zielsetzung/Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie, Ihr inneres Gleichgewicht zu stärken. Sie erkennen, welche Situationen, individuellen Gedanken und Verhaltensmuster Ihren Stress auslösen. Dazu entwickeln Sie positive innere Einstellungen und konstruktive Handlungsalternativen. Außerdem erfahren Sie, warum Bewegung im Stressmanagement so effektiv wirkt.

Inhalte

- Standortbestimmung der aktuellen Lebenssituation
- Umgang mit Stress – ABC-Modell von Ellis
- Mentaltraining gegen den Stress
- Unbewusste Ursachen für innere Müdigkeit
- Entwickeln konstruktiver Handlungsalternativen
- Persönlichkeit, Selbstwertgefühl und Selbstverantwortung
- Entspannung und Bewegung

2 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
10.12.–11.12.2012	MM436.12.2
Karlsruhe	Buchungs-Nummer
15.03.–16.03.2012	MM436.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 680,-	€ 750,-

Selbstmotivation und mentale Stärke – Lektionen aus dem Leistungssport

Eine alte (Sportler)weisheit besagt: „Entscheidend ist nicht die Größe des Hundes im Kampf, sondern die Größe des Kampfes im Hund“. Jeder kennt Situationen, in denen Zweifel, „Aufschieberitis“, Unsicherheit oder die Größe der Aufgabe die Selbstmotivation unterwandern. Lektionen aus dem Leistungssport zeigen Ihnen, wie Sie erfolgreich über diese Phänomene triumphieren und Ihre Ziele erreichen.

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aller Ebenen

Zielsetzung/Nutzen

Mentale Techniken dienen der Stärkung der eigenen Motivation sowie der Zielfindung und -erreicherung. Mit mentalen Werkzeugen befreien Sie sich von negativer Selbstwahrnehmung, hemmenden Verhaltensmustern und Stimmungsschwankungen, die Sie binden (zu wenig Selbstbewusstsein, Ängste ...). Sie setzen verborgene Energien frei und können motiviert und zielgerichtet handeln.

Inhalte

- Sich Herausforderungen stellen
- Wettkampf-Ich kontra Real-Ich
- Die Rolle der Emotionen für Leistung
- Bewusstheit als Grundlage für Verbesserung
- Die optimale Verbindung von Körper, Geist und Seele
- Stress und Erholung, Über- und Unterbelastung
- Angst bewältigen, Disziplin wahren
- Keiner schafft's allein, die Stärke liegt im Team



Dieses Seminar eignet sich besonders für eine maßgeschneiderte Umsetzung in Ihrem Unternehmen. **Sprechen Sie uns bei Bedarf gerne an.**

2 TAGE

Stuttgart	Buchungs-Nummer
06.03.–07.03.2012	MM438.12.1
Karlsruhe	Buchungs-Nummer
12.07.–13.07.2012	MM438.12.2
Mitglieder-Preis	Preis
€ 680,-	€ 750,-

Die besondere Perspektive – Management aus ungewöhnlichen Blickwinkeln



Führung verändert sich ständig, wird aber nicht einfacher. Führungssituationen, in denen Sie heute agieren, werden immer einzigartiger und unvorhersehbarer. Sie stellen die eigenen Erfolgsrezepte der Vergangenheit in Frage und verlangen Ihre ganze Kraft, Aufmerksamkeit und Kompetenz.

Gut, wenn Sie selbst wandlungsfähig bleiben, den Blick für die eigenen Entwicklungsfelder schärfen und so den notwendigen Schritt voraus sind, um Ihre Organisation erfolgreich in die Zukunft zu führen.

Unsere exklusive Reihe „Impulse 2012“ gibt Raum für persönliche Reflexion, den Austausch mit Top-Referenten und Kollegen und erweitert Ihre Persönlichkeits- und Handlungskompetenz.

Erleben Sie im Wohlfühl-Ambiente des Hotels Öschberghof in Donaueschingen die Symbiose von geistiger Anregung und physischer Entspannung.

Wir freuen uns auf Sie – Ihr Team Management

Floriane Kappler

Unser Kooperationspartner:
Hotel Öschberghof Donaueschingen
www.oeschberghof.com

Am Konferenztisch überzeugen – im kleinen Kreis erfolgreich präsentieren

Bei der Präsentation im kleinen Kreis (bis zu 4 Personen), gilt es mit Notebook oder Handouts eine doppelte Herausforderung zu bewältigen: Vom Start weg muss der Präsentator flexibel die individuellen Interessen der Zuhörer bedienen, Gesprächspartner aktiv einbinden und gleichzeitig das Präsentations-Ziel im Auge behalten. Ein Balanceakt, der Übung und Know-how erfordert, damit am Schluss das gewünschte Ergebnis auch erreicht wird.

Zielgruppe

Führungskräfte, die ihre Ideen und Vorschläge vor 1–4 Partnern/Entscheidern „am runden Tisch“ präsentieren.

Zielsetzung/Nutzen

Mit einfacher, aber systematischer Vorbereitung erhöhen Sie vom Start weg Ihre Erfolgchancen. Sie lernen, wie Sie mit dem kontrollierten Dialog alle Partner einbeziehen, Interessen erkennen und berücksichtigen. Auf Basis einer modularen Struktur präsentieren Sie Ihr Thema flexibel und zielorientiert, führen das Gespräch, ohne dominant zu wirken, stimmen konsequent Ziele ab und prüfen permanent die Akzeptanz Ihrer Ideen. Kritische Signale aller Partner erkennen Sie zeitgerecht und reagieren angemessen. Mit diesem strategischen Konzept demonstrieren Sie souveräne Professionalität und arbeiten konsequent auf das Gesprächsziel hin.

Referenten

Thomas Holzknecht, HPS Deutschland GmbH
Arbeitsschwerpunkt: Organisations- und Personalentwicklung oder
Clemens Nebel, HPS Deutschland GmbH
Kommunikations- und Vertriebsprofi, technischer Co-Trainer

Inhalte

- Zielgruppenanalyse: Erwartungen und Ziele der Zuhörer mit dem Target-Group-Analysator® visualisieren
- 6 Schritte – von der Eröffnung bis zum Meeting-Ergebnis
- Interessen der Partner erkennen, ansprechen, nutzen
- Die drei Methoden des geführten Dialogs: Relating, Opening, Checking
- Kritische (non-)verbale Signale erkennen und angemessen reagieren
- Einwände als Wendungs-Chance nützen
- Präsentationsmedien und visuelle Hilfsmittel für kleine Gruppen: TOP-Flip®, Notebook, Handouts, Broschüren
- Abschlusstechnik: konsequent das Ziel und die Ergebnisse im Blick



2 TAGE

Hotel Öschberghof Donaueschingen	Buchungs-Nummer
03.12.–04.12.2012	OM353.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 1.250,-	€ 1.375,-

Das Odysseusprinzip

Odysseus – der etwas andere Held – hat mit List und Klugheit die schwierigsten Situationen für sich und andere gemeistert, jeden Schicksalsschlag in eigenes Leben umgewandelt. Obwohl ihn feindliche Götter stets auf Irrfahrt schickten, hat er nie sein Ziel aus den Augen verloren. Stolz und Demut zugleich zeichnen ihn aus. Allein Vertrauen in seine Gefährten und, wenn nötig, entschiedenes Handeln führten ihn schließlich ans Ziel. Was lernen wir von ihm?

Inhalte

- Schlagkräftige Autonomie: Teil sein und Gestalter, Freiheit heißt vielfach vernetzt sein, Verantwortung für das eigene Handeln übernehmen.
- Persönliche Kompetenz in jeder Situation entwickeln. Corssen: „Die Situation ist mein Coach.“ Ich bin der Unternehmer meines eigenen Lebens und Erfolges.
- Auch die scheinbar ausweglose Situation hat ihren Sinn, dessen Verständnis mir meine Handlungsfreiheit wieder gibt. Alles ist Ressource und Gelegenheit (Geschenk, für das man dankbar sein kann).
- Achtsamkeit im Alltag ist eine Voraussetzung für jeden Erfolg – der Glaube an meine Ziele eine andere ...
- Alles ist Sache meiner Entscheidung. Ich bin kein Opfer der Umstände. Ich habe mich immer schon entschieden – und kann mich immer neu entscheiden.
- Im Wissen um das alles und im praktischen Gebrauch dieses Wissens liegt Grund genug zur Freude, in ihr ein weiterer Schlüssel zum Erfolg.
- Mit Inhalten, Inputs, Reflexionen und Rollenspielen werden die Inhalte im Seminar praxisnah vermittelt.

Zielgruppe

Vorstände und Führungskräfte mit mindestens fünf Jahren Führungserfahrung, Multiplikatoren

Zielsetzung/Nutzen

Nachhaltigkeit im erfolgreichen Selbstmanagement – kein Strohhalm!

Referenten

Prof. Dr. Kurt Buchinger, Universität Kassel
Arbeitsschwerpunkte: Theorie und Methodik der Supervision, Systemische Organisationsentwicklung



2 TAGE

Hotel Öschberghof Donaueschingen	Buchungs-Nummer
24.04.–25.04.2012	OM354.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 980,-	€ 1.078,-

Dialektik – erfolgreiche Gesprächsführung

Dialektik ist die Kunst, sich in zwischenmenschlichen Spannungsfeldern kommunikativ souverän zu verhalten. Der Alltag einer Führungskraft ist von vielen Anlässen geprägt, Dialoge in solchen Spannungsfeldern zu führen. Überzeugungs-, Kritik- oder Zielvereinbarungsgespräche sind Situationen, in denen die Fähigkeit der professionellen Gesprächsführung hilft, die eigene Meinung überzeugend zu vertreten.

Zielgruppe

Führungskräfte, die sich souveräner in Gesprächssituationen verhalten und die eigenen unbewussten Anteile an der Dynamik einer Dialogsituation erkennen möchten.

Zielsetzung/Nutzen

Die TeilnehmerInnen erfahren in praktischen Übungen durch ausführliche Feedbacks, wie ihre dialektischen Fähigkeiten entwickelt sind. Sie erhalten Empfehlungen, wie sie Gespräche souveräner gestalten und ihre Persönlichkeit hinsichtlich Überzeugungstechnik und Überzeugungskraft weiter entwickeln können. Außerdem wird analysiert und deutlich aufgezeigt, welche (unbewussten) Persönlichkeitsmerkmale des Einzelnen sein Auftreten hemmen. Der kleine Teilnehmerkreis von max. 6 Personen gewährleistet ein intensives Seminar mit Coaching-Charakter.

Referenten

Dr. phil. Alexander Kirchner, Kirchner Seminare
Arbeitsschwerpunkte: Rhetorik, Dialektik, Glaubwürdigkeit, Medientraining, Selbstdarstellung, Redenschriften

Inhalte

- Begriffsklärung Dialektik und Rhetorik
- Stärken und Schwächen des persönlichen Überzeugungsvermögens
- Empfehlungen zur zielorientierten Gesprächsführung
- Mit eigenen und fremden Emotionen klug umgehen
- Argumentation und Gegenargumentation
- Umgang mit unfairen Gesprächspartnern
- Persönliche Vor- und Abschlussgespräche
- Übungen: Überzeugungsrede, Kontroverse, Gruppendiskussion, Kritikgespräch



3 TAGE

Hotel Öschberghof Donaueschingen	Buchungs-Nummer
29.02.-02.03.2012	OM355.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 1.390,-	€ 1.529,-

Selbstdarstellung und Glaubwürdigkeit – über die Psychologie des persönlichen Reputationsmanagements

Selbstdarstellung ist eine natürliche Inszenierungsstrategie, um einen gewünschten Eindruck zu erzielen. Für die einen ist es die eigene Glaubwürdigkeit, für die anderen ein positives Image oder Aufmerksamkeit. Selbstdarstellung findet permanent statt: Bei Betriebsversammlungen, in Teambesprechungen, im Kontakt mit Medien oder bei Produktpräsentationen vor Kunden. Wie Führungskräfte über sich und ihr Unternehmen sprechen, was sie dadurch auslösen und wie sich ihre Wirkung verbessern lässt, thematisiert dieses Seminar.

Zielgruppe

Führungskräfte, die ihre persönliche Prägung und Wirkung reflektieren und die Präsentation der eigenen Person optimieren möchten.

Zielsetzung/Nutzen

Für die TeilnehmerInnen geht es darum, sich bewusst zu werden, wie sie sich und das eigene Unternehmen darstellen und welche Wirkung sie damit erzielen. Die Reflexion über die eigene charakterliche Prägung unterstützt diesen Prozess der Erkenntnis und macht dem Einzelnen deutlich, welche Wege sich ihm anbieten, um sich auch bei kritischen Themen glaubwürdig zu präsentieren. Sie erarbeiten sich zudem persönliche Strategien, wie die eigene Reputation besser zur Geltung kommt. Der kleine Teilnehmerkreis von max. 6 Personen gewährleistet ein intensives Seminar mit Coaching-Charakter.

Referenten

Dr. phil. Alexander Kirchner, Kirchner Seminare
Arbeitsschwerpunkte: Rhetorik, Dialektik, Glaubwürdigkeit, Medientraining, Selbstdarstellung, Redenschriften

Inhalte

- Begriffsklärung Selbstdarstellung und Glaubwürdigkeit
- Merkmale der Glaubwürdigkeit
- Rhetorik im Impression Management und „personal branding“
- Offensive und defensive Strategien der Selbstdarstellung
- Anleitung zur Selbstreflexion
- Rückmeldungen zum tatsächlichen und zum erwünschten Fremdbild
- Persönliche Vor- und Abschlussgespräche
- Übungen mit Videoanalysen: Selbstpräsentationen, persönliche Verteidigung in Konflikten, kritische Befragung durch ein Gremium



3 TAGE

Hotel Öschberghof Donaueschingen	Buchungs-Nummer
27.06.-29.06.2012	OM356.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 1.390,-	€ 1.529,-

Aktuelle Konjunktur- und Kapitalmarktprognosen**Zielgruppe**

Vorstände, Führungskräfte, MitarbeiterInnen Wertpapierberatung, Eigenanlage, Handel

Zielsetzung/Nutzen

Die TeilnehmerInnen erhalten auf Basis aktueller Markt- und Politikdaten kurz- und mittelfristige Prognosen für die Konjunktur- und Kapitalmarktentwicklung in den wichtigsten Industrieländern.

Referenten

Prof. Dr. H. Jörg Thieme

Heinrich Heine Universität Düsseldorf

Arbeitsschwerpunkte:

Volkswirtschaft – finanzpolitische Fragestellungen

Inhalte**Lageanalyse**

- Aktuelle Konjunktur- und Kapitalmarktsituation

Prognose

- Strukturentwicklungen auf den europäischen Rentenmärkten
- Konjunktur- und Kapitalmarktprognosen

1 TAG

Stuttgart	Buchungs-Nummer
02.07.2012	OM337.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 265,-	€ 292,-

Aktuelle wirtschaftspolitische Fragen**Zielgruppe**

Vorstände, Mitglieder der Geschäftsleitung

Zielsetzung/Nutzen

Thematisch wird die Veranstaltung als offener Workshop durchgeführt. Sie berücksichtigt die aktuellen Entwicklungen im Jahr 2012 und die Themenwünsche der Vorstandsmitglieder.

Referenten

Prof. Dr. H. Jörg Thieme

Heinrich Heine Universität Düsseldorf

Arbeitsschwerpunkte:

Volkswirtschaft – finanzpolitische Fragestellungen

Prof. Dr. Dieter Cassel, Universität Duisburg-Essen

Arbeitsschwerpunkte: Monetäre Makroökonomie,

Gesundheitsökonomie, Wirtschaftssysteme im Umbruch

Inhalte

- Nationale und internationale wirtschaftliche Entwicklung
- Aktuelle Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik.
- Prognosen der Konjunktur-, Inflations-, Zins- und Aktienkursentwicklung
- Bedeutung für die geschäftspolitischen Entscheidungen in der Volksbank Raiffeisenbank

**2 TAGE**

Hotel Öschberghof Donaueschingen	Buchungs-Nummer
11.10.–12.10.2012	OM335.12.1
Mitglieder-Preis	Preis
€ 790,-	€ 869,-



Floriane Kappler
Referatsleiterin
Fon 0711 45 81-32 21
floriane.kappler@bwgv-akademie.de



Katharina Kuehl
Produktmanagerin
Fon 0711 45 81-32 60
katharina.kuehl@bwgv-akademie.de



Anja Leuchtmann
Produktmanagerin/Trainerin
Fon 0711 45 81-32 31
anja.leuchtmann@bwgv-akademie.de



Monika Schewe-Hinz
PE-Beraterin
Fon 0711 45 81-32 06
monika.schewe-hinz@bwgv-akademie.de



Christa Birkhold-Schraepler
Teamassistentin
Fon 0711 45 81-32 22
christa.birkhold-schraepler@bwgv-akademie.de



Ulrike Nolte
Teamassistentin
Fon 0711 45 81-32 39
ulrike.nolte@bwgv-akademie.de

KundenServiceCenter

Fon 0721 98 98-1 00

Fax 0721 98 98-4 10

kundenservicecenter@bwgv-akademie.de

www.bwgv-akademie.de



Ursula Haas
Hotelleiterin
0721 98 98-4 83



Kerstin Luthardt
0721 98 98-4 08



Isabel Mussler
0721 98 98-4 08



Martina Schrenk
0721 98 98-4 08



Petra Thumann
0721 98 98-4 08



Christina Knobloch
0721 98 98-4 08



Volker Fink
Dipl.-Wirtschaftsingenieur (TH)
Akademieleiter Karlsruhe

„Unsere Hotels sind speziell als Tagungszentren konzipiert. Die veranstaltungsspezifische Infrastruktur, die gastronomische Versorgung der TeilnehmerInnen sowie die umfassende Betreuung gewährleisten den Erfolg von Seminaren, Trainings, Workshops und Tagungen in unseren Häusern.“

Die Hotels des Baden-Württembergischen Genossenschaftsverbandes

Mit dem Jahresprogramm 2012 präsentiert die bwgV-Akademie ein qualitativ hochwertiges, auf den aktuellen Bedarf der Praxis zugeschnittenes Bildungsprogramm für die Kreditgenossenschaften in Baden-Württemberg.

Allein die Seminar- und Trainingsinhalte machen aber noch nicht den Erfolg der Seminare, Trainings, Workshops oder Tagungsveranstaltungen aus. Ebenso wichtig ist die adäquate seminarspezifische Infrastruktur. Hierzu zählen die räumliche und technische Ausstattung der beiden Akademiestandorte Rüppurr und Hohenheim und die gastronomische Versorgung der TeilnehmerInnen. Nicht zuletzt bedarf es auch eines ansprechenden Hotelangebots mit integrierten Freizeitmöglichkeiten bei längeren seminarbedingten Aufenthalten. Der perfekte Mix dieser Faktoren ist die beste Basis für kreatives Arbeiten und Entspannen in einem angenehmen Umfeld mit behaglicher Atmosphäre.



Akademie-standort Karlsruhe/Seminarraum Karlsruhe



Sybille Rothenberger
Hotelleiterin
0711 45 81-32 75



Alexandra Bräuer
Reception
0711 45 81-0



Nicole Hargina
Reception
0711 45 81-0



Lydia Ramsthaler
Reception
0711 45 81-0

Raumkonzept

Die Akademie-Standorte sind spezifisch ausgerichtet auf Seminare, Trainings und Workshops mit Gruppengrößen zwischen 8 und 24 TeilnehmerInnen sowie für Tagungen bis max. 400 Personen. Für das Arbeiten in kleinen Gruppen stehen ausreichend Gruppenräume zur Verfügung.

Sämtliche Räume an beiden Akademie-Standorten verfügen über Tageslicht und bieten für alle Veranstaltungstypen optimale medientechnische Ausstattung. Selbstverständlich sind die Klassiker wie OHP, Metaplan und Flipchart sowie die Utensilien für Moderation und Präsentation. Video- bzw. Digitalkameras und Monitore stehen für die Trainingsmaßnahmen zur Verfügung. Präsentationen mittels Beamer sind ebenso Standard wie der Zugang ins Internet per Kabel oder Funk. Bei entsprechender Raumgröße steht auch professionelle Beschallungstechnik zur Verfügung. Darüber hinausgehende Sonderwünsche lassen sich jederzeit erfüllen.

Gastronomie und Bankett

Speisen hält Leib und Seele zusammen, bringt Körper und Geist in Einklang.

In unseren hellen und freundlichen Restaurants finden unsere Seminar- und Tagungsgäste ein umfassendes Verpflegungsangebot vor. Das vielfältige Speisenangebot ist ausgerichtet auf die besonderen Anforderungen während eines anspruchsvollen Seminartages.

Mit unserer Speisenauswahl werden wir den Liebhabern der gehobenen Gastronomie ebenso gerecht wie den Freunden der klassischen oder auch regionalen Küche. Immer wieder nehmen wir die Gäste durch unsere Aktionen mit auf eine kulinarische Reise in fremde Länder.

Besonderen Wert legen wir auf leichte, bekömmliche und abwechslungsreiche Speisen. Denn nur eine gute und ausgewogene Ernährung gewährleistet volle Konzentration und Aufnahmefähigkeit.



Akademie-Standort Stuttgart/Seminarraum Stuttgart

Bistro mit Terrasse Stuttgart



Hotelbereich

Wer tagsüber angestrengt arbeitet, soll sich danach entspannen können und nachts auch gut schlafen. Von der Tagung bis zur Nachtruhe sind es nur wenige Schritte. Die Hotelzimmer sind geschmackvoll eingerichtet und strahlen eine behagliche Wohlfühlmosphäre aus.

In beiden Hotels erfüllen wir mit der Komfortklassifikation „3 Sterne superior“ alle Ansprüche für einen angenehmen Aufenthalt und eine geruhsame Nacht nach einem anstrengenden Seminartag.

Freizeitangebote

Zum Lernen und Arbeiten gehören auch Erholung und Entspannung. In der Freizeit finden deshalb unsere Gäste an den Akademie-Standorten Rüppurr und Hohenheim unterschiedliche Angebote zum Ausgleich und zur Entspannung nach den seminarbedingten Anforderungen. Gepflegte Garten- und Außenanlagen laden zu einem gemütlichen Rundgang ein. Auf den Außenterrassen des Restaurants bzw. Bistros kann man nach einem intensiven Seminartag bei gutem Wetter die warme Abendsonne tanken und die Seele baumeln lassen. Durch die gute Lage der beiden Häuser finden sich in unmittelbarer Nachbarschaft auch öffentliche Grünanlagen und Naherholungsflächen. Darüber hinaus können die Teilnehmer schnell die Innenstadt in Karlsruhe und Stuttgart erreichen.

Die Bistros bieten die Möglichkeit, alleine oder in der Gruppe den Tag ausklingen zu lassen. Für den schnellen Kontakt zur virtuellen Außenwelt gibt es in Rüppurr den Surfpoint mit frei zugänglichen Internet-PCs. Auch in Hohenheim finden sich kostenfreie Internetterminals in den öffentlichen Bereichen.

Wer sich sportlich betätigen möchte, findet in beiden Häusern auch hierfür individuelle Angebote. In Hohenheim stehen Hometrainer im Gymnastikraum zur Verfügung, in Karlsruhe findet sich ein Fitnessraum mit diversen modernen Trainingsgeräten. In Rüppurr können die Gäste darüber hinaus auch in einer Sauna mit Erlebnisduschen und Ruheraum entspannen.



Bistro Karlsruhe



Sauna Karlsruhe



Fitnessraum Stuttgart



Zimmer Karlsruhe



Zimmer Stuttgart

Die Infrastruktur der Akademie-Standorte im Überblick

	Karlsruhe-Rüppurr	Stuttgart-Hohenheim
Tagungs-, Seminar- und Gruppenräume	32	24
Klimatisierung	Seminarbereich, Foyer, Restaurant	Seminarbereich
Einzelzimmer	134	139
Doppel-, Twinbed-Zimmer	20	9
Sitzplätze Restaurant		
■ Innenbereich	265	154
■ Terrasse	100	–
Sitzplätze Bistro		
■ Innenbereich	80	64
■ Terrasse	–	32
WLAN	kostenfrei	kostenfrei (ab 01.01.2012)
Internet im öffentlichen Bereich	Surfpoint	Internetterminals
Freizeitangebot	Gartenanlage, Fitnessraum, Kegelbahn, Sauna	Gartenanlage, Gymnastikraum, Kegelbahn
Parkplätze kostenfrei		
■ Tiefgarage	140	86
■ Außenbereich	60	24
Klassifizierung	3 Sterne superior	3 Sterne superior
Bewertung	Top 250 – Die besten Tagungshotels in Deutschland	Top 250 – Die besten Tagungshotels in Deutschland Zertifiziert als Business-/Conference Hotel



Frontcooking Karlsruhe



Restaurant Stuttgart



WIR STEHEN IHNEN GERN ZUR VERFÜGUNG

Die Kontaktdaten des Hotelteams Karlsruhe
finden Sie auf Seite 50.



WIR STEHEN IHNEN GERN ZUR VERFÜGUNG

Die Kontaktdaten des Hotelteams Stuttgart
finden Sie auf Seite 51.

1. Anwendungsbereich

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) gelten für die Teilnahme an Veranstaltungen der bwgv-Akademie an den Standorten in Karlsruhe und Stuttgart und für die Inanspruchnahme ihrer Leistungen.

2. Anmeldung und Buchung

Anmeldungen und Buchungen können per Brief, per Fax, per E-Mail oder über ein Anmeldeformular auf der Homepage im Internet vorgenommen werden. Eine Anmeldung ist nur für die gesamte Veranstaltung möglich und – bei mehrtägigen Veranstaltungen – nicht für einzelne Tage. Sofern eine Veranstaltung aus mehreren Blöcken besteht, gilt die Anmeldung für alle Blöcke. Eine Anmeldung für einzelne Blöcke ist nicht möglich. Auf Ausnahmen wird im Angebot ausdrücklich verwiesen.

Neben der Angabe der Veranstaltung und der Benennung des Teilnehmers (Name, Vorname, Geburtstag, Adresse, Fon und E-Mail) ist die Angabe des anmeldenden Unternehmens und ggf. des Trägers der Kosten erforderlich. Die Registrierung der Anmeldung und Buchung erfolgt in der Reihenfolge des Eingangs. Mit Ausnahme der Akademieferien wird nach Eingang der Anmeldung oder Buchung innerhalb einer Woche eine Bestätigung per Brief versandt. Sollte eine Veranstaltung ausgebucht sein, erhält der Kunde eine schriftliche Information über eine Vormerkung auf der Warteliste oder die Bekanntgabe eines neuen Termins.

3. Hotelleistungen

Mit der Anmeldung zu einer Veranstaltung ist automatisch eine Anmeldung zu Leistungen der Hotels des BWGV verbunden. Bei TeilnehmerInnen, die nur die Verpflegungsleistungen in Anspruch nehmen, werden in der Regel drei Mahlzeiten angeboten (Vormittagskaffee, Mittagessen, Nachmittagskaffee). Bei TeilnehmerInnen, die übernachten, kommen weitere Hotelleistungen hinzu (Beherbergung, Frühstück und Abendessen). Diese Leistungen werden zusätzlich zum Veranstaltungspreis berechnet. Die Höhe richtet sich nach dem gültigen Preisverzeichnis. Sofern das jeweilige Hotel ausgebucht sein sollte, erfolgt eine Unterbringung in einem nahe gelegenen Hotel.

4. Datenschutz

Die der bwgv-Akademie übermittelten Daten werden zu Verwaltungszwecken gespeichert. Die Namen- und Anschriftendaten werden den Teilnehmern und Dozenten der Veranstaltung zugänglich gemacht, soweit dem nicht widersprochen wird.

5. Preise

Die Preise sind der jeweiligen Veranstaltungsbeschreibung zu entnehmen. Mit der Buchungsbestätigung durch die bwgv-Akademie entsteht die Verpflichtung, den Veranstaltungspreis zu bezahlen. Der Preis wird für die gesamte Veranstaltung in Rechnung gestellt. Die tageweise Abwesenheit einzelner TeilnehmerInnen berechtigt nicht zur Preisreduktion.

Die Preise für Mitglieder und Nichtmitglieder sind unterschiedlich. Mitglieder sind Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Mitgliedsunternehmen des genossenschaftlichen Verbundes. Die Kosten werden per Lastschrift eingezogen.

6. Stornierung und Umbuchung

a) Veranstaltungspreise

Bei Verhinderung eines Teilnehmers kann an seiner Stelle ein anderer Teilnehmer ohne Bearbeitungsgebühr die Leistung in Anspruch nehmen (Teilnehmertausch). Bei mehrteiligen Veranstaltungen ist ein Teilnehmertausch für die einzelnen Teile nicht

möglich. Falls ohne Teilnehmertausch ein Teilnehmer abgemeldet wird, werden folgende Stornierungspauschalen berechnet:

- zwischen 5 Wochen und 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn 50 % des Veranstaltungspreises,
- ab 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn 100 % des Veranstaltungspreises.

Wenn der Teilnehmer innerhalb 5 Wochen vor Veranstaltungsbeginn auf einen späteren Termin der gleichen Veranstaltung umgemeldet wird, fallen 50 % des Veranstaltungspreises an. Diese Regelung bezieht sich auf Umbuchungen im Verlauf des jeweiligen Kalenderjahres. Für die Rechtzeitigkeit der Stornierung ist der Zugang an der bwgv-Akademie maßgeblich.

b) Übernachtung

Falls eine bereits gebuchte Übernachtung storniert wird, kann dies bis spätestens 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn kostenlos erfolgen. Bei späteren Stornierungen werden 50 % der Übernachtungskosten in Rechnung gestellt, falls keine anderweitige Vermietung möglich ist. Bei Abbruch einer Veranstaltung (z. B. durch Krankheit) werden die Übernachtungskosten für die restlichen Veranstaltungstage mit 50 % berechnet.

c) Verpflegung

Bei Stornierung vor Beginn der Veranstaltung entfallen die Verpflegungskosten. Bei Abbruch der Veranstaltung werden die Verpflegungskosten für die restlichen Veranstaltungstage mit 50 % berechnet.

7. Veranstaltungsabsage

Die bwgv-Akademie behält sich das Recht vor, eine Veranstaltung aus wichtigem Grund abzusagen. Dies kann auch kurzfristig geschehen, z.B. bei Erkrankung des Referenten oder bei zu geringer Teilnehmerzahl. Bereits bezahlte Kosten werden zurückerstattet. Darüber hinausgehende Ansprüche sind ausgeschlossen. Die bwgv-Akademie behält sich das Recht vor, einzelne Veranstaltungen aus wichtigem Grund zeitlich zu verschieben oder in Räumlichkeiten außerhalb der bwgv-Akademie zu verlegen. Die gemeldeten TeilnehmerInnen werden über alle Maßnahmen per Brief, E-Mail oder Fax, in Eilfällen auch per Telefon, informiert.

8. Haftung

Die TeilnehmerInnen sind für den Verlust mitgebrachter Gegenstände selbst verantwortlich, soweit sie diese nicht im verschlossenen Zimmer aufbewahren. Gegen Verlust durch Einbruch, Diebstahl und Brand besteht eine Versicherung. Für gesundheitliche Schäden haftet die bwgv-Akademie nicht. Der Haftungsauschluss gilt unabhängig vom Ort der Veranstaltung.

9. Parkmöglichkeiten

An den Akademie-Standorten in Karlsruhe und Stuttgart stehen Parkplätze zur Verfügung. Es gilt die Straßenverkehrsordnung. Das Parken erfolgt auf eigene Gefahr.

10. Nutzung des (W)LAN

Mit der Nutzung des (W)LAN der bwgv-Akademie werden die zu Grunde liegenden (W)LAN Nutzungsbedingungen durch den Benutzer akzeptiert. Die aktuell gültige Fassung der (W)LAN Nutzungsbedingungen liegt an der Rezeption bereit oder kann über die Portal-/Anmeldeseite eingesehen werden.

11. Wirksamkeit der Allgemeinen Geschäftsbedingungen

Abweichende Vereinbarungen oder Nebenabreden bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform. Die Unwirksamkeit einzelner Bestimmungen beeinträchtigt die Wirksamkeit dieser AGB im Ganzen nicht.

AKADEMIE-Standort Karlsruhe
Am Rüppurrer Schloß 40
76199 Karlsruhe

AKADEMIE-Standort Stuttgart
Steckfeldstraße 2
70599 Stuttgart

www.bwgv-akademie.de