Fortbildung für Fach- und Führungskräfte

Expertenwissen für Ihren Erfolg

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und
Unternehmenssteuerung

Wandel

menschlich gestalten – Zukunftssicherheit für Unternehmen

ZUKUNFT

Zukunft gestalten

Zukunft gestalten heißt, den Wandel und die Digitalisierung als Chance zu begreifen. Jederzeit flexibel auf Veränderungen reagieren zu können, gelingt in Unternehmen nicht von heute auf morgen. Alle Beteiligten müssen an einem Strang ziehen. Führungskräfte und Mitarbeiter tragen neue Konzepte mit, wenn sie überzeugt davon sind und zum Gelingen beitragen dürfen und können.

Die folgenden Seminare und Workshops sind Bestandteil unserer ganzheitlichen Beratungsleistungen rund um die Steuerung von Unternehmen. Wir unterstützen Unternehmen als Wirtschaftsberatung, sich zukunftsfähig aufzustellen.

Zu unserer Arbeit gehört, dass wir Geschäftsführer, Führungskräfte und Teamleiter befähigen, die an sie gestellten neuen Anforderungen in der Praxis umzusetzen.
Ihr Unternehmenserfolg ist unser Antrieb und das seit mehr als 25 Jahren.

Johannes Müller

Carsten Müller

UNTERNEHMEN GANZHEITLICH STEUERN

FORTBILDUNG FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE:

- Seminare
- Workshops
- Zertifikatskurse
- Studiengänge

FÜHRUNG UND TEAMARBEIT

- Teamentwicklung 06
- Teamkonflikte 07
- Team-Management 08
- Führungskompetenz 09
- Agile Organisation – Agil führen 10

STRATEGIE UND TRAINING FÜR KOMPLEXEN VERKAUF

- Wertorientiert Verkaufen 11
- Verkaufen im komplexen Geschäftsumfeld 12
- Schlüsselkunden systematisch entwickeln 13
- Verkaufsverhalten und -wirkung optimieren mit DISG Methodik 14
- Erfolgreich verkaufen mit der original „ValueSelling“ Methodik 15

KOMMUNIKATION UND VERHALTEN

- Kommunikation und emotionale Kompetenz 16
- Konfliktkompetenz 17
- Gruppendynamik 18

GESUNDE ARBEIT

- Betriebliches Gesundheitsmanagement 19
- Stressprävention 20

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und
Unternehmenssteuerung

PROZESSE UND PROJEKTE

- Organisationsentwicklung 21
- 5S Arbeitsorganisation 22
- FMEA Fehlermöglichkeits- & Einflussanalyse 23
- Projektmanagement für Praktiker 24

FINANZKOMMUNIKATION UND FINANZIERUNG

- Finanzgespräche mit Kapitalgebern erfolgreich führen (Seminar) 25
- Forderungs- und Liquidätsmanagement (Workshop) 26

ZERTIFIKATSKURSE UND STUDIENGÄNGE

- ZERTIFIKATSKURS (IHK) ›FÜHRUNGSKOMPETENZ‹ 27
  in Zusammenarbeit mit der Weiterbildungsgesellschaft der IHK Bonn/Rhein-Sieg mbh

- STUDIENGANG ›ZERTIFIZIERTE/R FÖRDERMITTELBERATER‹ (FH) 30
  in Zusammenarbeit mit der Hochschule Kaiserslautern und dem Bundesverband Kapital für den Mittelstand e.V.

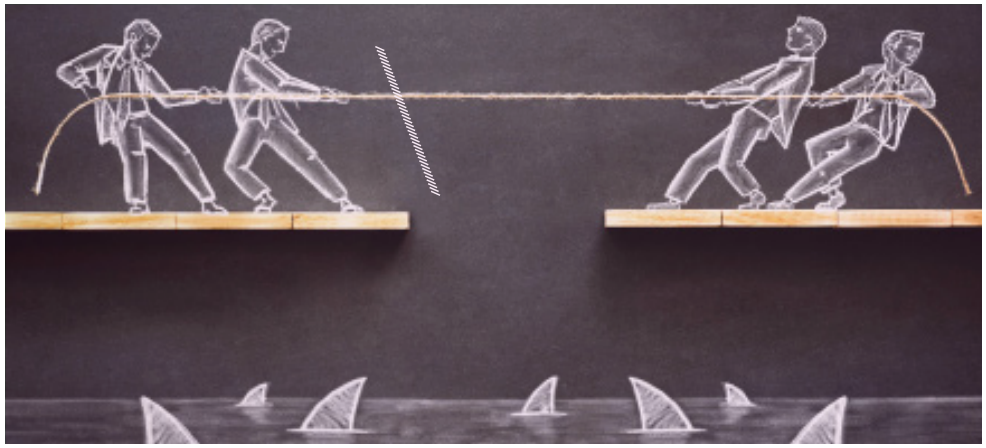
WISSENSWERT

- Veranstalter und Seminarleiter 36
- Organisatorisches und Anmeldung 39

IMPRESSUM

- Herausgeber 40
- Bildnachweis 40

FÜHRUNG UND TEAMARBEIT



Teamentwicklung | Austausch und Zusammenarbeit fördern

Man arbeitet zusammen und kennt sich nicht? – Leider ein immer häufiger anzutreffender Zustand in vielen Unternehmen. Was banal klingt, hat aber eine nicht zu unterschätzende Brisanz.

In dem Moment, wo das „Soziale-Wesen-Mensch" nicht mehr als solches die Beachtung und Wertschätzung findet, beginnt die Auflösung wichtiger und nicht mehr messbarer Unternehmensbereiche, wie Kultur, Kooperation und Zusammenarbeit.

Nur wenn ich meinen Kollegen kenne, kann ich ihn einschätzen, eine vertrauensvolle Arbeitsbeziehung zu ihm aufbauen und die gegenseitige Abhängigkeit erkennen. Doch dies ist in Zeiten der Arbeitsverdichtung nicht immer möglich. Mitarbeiter verlieren so die Bindung zum Unternehmen und zeigen weniger Engagement bei der Arbeit.

ZIELGRUPPE

Abteilungen und Teams

SEMINARZIELE

Die Teilnehmer haben die Möglichkeit zum gegenseitigen Austausch und werden mit Hilfe unterschiedlicher Reflexionsformen an das „soziale System" Unternehmen herangeführt. Zugleich erleben die Teilnehmer hautnah einen intuitiven Teamentwicklungsprozess, der auch Spaß machen soll. Ein Unternehmen kann mit einer solchen Veranstaltung seine Wertschätzung für seine Mitarbeiter ausdrücken und den Austausch sonst organisatorisch auseinanderliegender Bereiche zusammenführen.

SEMINARINHALTE

- Was ist die beste Beschreibung für unsere bisherige Zusammenarbeit?
- Wie müssen Aufmerksamkeit und Anerkennung bei uns verteilt sein, damit sich jeder wohlfühlt?
- Bei welchen Verhaltensweisen ist die Abweichung zwischen Wunsch und Wirklichkeit bei uns besonders hoch?
- Was müssen wir beibehalten oder neu in unser Teamerleben integrieren, um weiterhin erfolgreich zu sein?

SEMINARLEITER

Carsten Jäker, Reflecting Forest

SEMINARRAHMEN

Firmeninterne Maßnahme. Inhalt und Ziele der Maßnahme werden in Absprache mit Ihnen passgenau nach den situativen Erfordernissen gestaltet.

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

FÜHRUNG UND TEAMARBEIT

Teamkonflikte | Teamkonflikte erfolgreich lösen

In vielen Firmen ist ein Team nicht mehr als eine nach fachlichen Fähigkeiten zusammengestellte Gruppe von Menschen, die ohne Zustimmung miteinander arbeiten. Eine mögliche Folge ist, dass die Reibungen des Alltags dem Erfolg des Teams im Wege stehen können.

Um nachhaltige Konfliktlösungen zu schaffen, nutzen wir die Methoden der Teammediation. Durch gezielte Reflexion der eigenen Rolle innerhalb des Systems und deren Auswirkungen erfahren die Teammitglieder ihren Einfluss auf die Gruppenprozesse kennen.

Um die Prozesse professionell zu begleiten, arbeiten wir immer mit zwei erfahrenen Trainern zusammen.

SEMINARLEITER

Johannes Bollingerfehr, JC Training

SEMINARRAHMEN

Firmeninterne Maßnahme. Inhalt und Ziele der Maßnahme werden in Absprache mit Ihnen passgenau nach den situativen Erfordernissen gestaltet.

ZIELGRUPPE

Abteilungen und Arbeitsgruppen, die durch Konflikte im Team in ihrer Zusammenarbeit gehemmt sind.

SEMINARZIELE

Nur durch eine gezielte Reflexion der eigenen Rolle innerhalb des Systems und deren Auswirkungen, werden nachhaltige Lösungen generiert. Die Teilnehmer erleben sich im Spiegelbild der Gruppe und können so ihr
Eigen- und Fremdbild überprüfen. Das Potential an Fähigkeiten in einer Gruppe nutzen und zu erfahren, wie durch eigenes Verhalten und das der Gruppenmitglieder der Entwicklungsprozess behindert oder gefördert wird, ist wesentlicher Bestandteil dieses Seminars.

SEMINARINHALTE

- Wie kann ich Störungen so ansprechen, dass andere mich verstehen?
- Welche Bedeutung haben meine eigenen Werte und Normen im Alltag und wie kann ich diese im Kontakt mit Kollegen bewusst pflegen?
- Welche Auswirkung hat mein Verhalten auf mein Team?
- Welche Voraussetzungen, Strukturen und Faktoren erfolgreicher Zusammenarbeit gibt es?

FÜHRUNG UND TEAMARBEIT

Team-Management | Besprechungen wirksam gestalten

Besprechungen und Schulungen sind ein wesentlicher Bestandteil unserer Arbeitswelt. Die Ressourcen, die damit verbunden sind, werden jedoch nicht immer zufriedenstellend genutzt. Die Teilnehmer erfahren ihren Einfluss auf tragfähige Ergebnisse und eine effiziente Besprechungskultur im Unternehmen, der Abteilung, im Team usw.

Neben der Vermittlung von klassischen Moderationskompetenzen wird auch eine qualifizierte Analyse des eigenen Teams und die Aufdeckung möglicher Handlungsfelder zur Optimierung der Zusammenarbeit erarbeitet.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Projektmitarbeiter, Spezialisten, Meinungsbildner, Betriebs- und Personalräte, die Teamarbeit fördern wollen.

SEMINARZIELE

Die Teilnehmenden können ihre Themen in Teamgesprächen souverän vertreten. Durch eine professionelle Moderation steigern sie die Qualität der Beschlüsse und steigern die Identifikation mit den Ergebnissen.
Durch Analyse des Teams verstärken sie durch eine kompetente Methodenwahl das Zusammenwirken der Teammitglieder.

SEMINARINHALTE

- Welche Faktoren machen meine Teamsitzung erfolgreich?
- Welche Präsentationsformen kenne ich, wie unterstützen Sie mich in meiner Wirkung?
- Wie kann ich die Motivation in der Gruppe beeinflussen und meinem Thema einen Wert verleihen?
- Wie behalte ich in einer Besprechung den „roten Faden"?
- Wie kann ich durch eine gezielte Methodenwahl die Zusammenarbeit des gesamten Teams stärken?

SEMINARLEITER

Johannes Bollingerfehr, JC Training

SEMINARRAHMEN

Ein offenes Seminarmodul mit Teilnehmern aus unterschiedlichen Unternehmen.
Die Gesamtdauer beträgt 4 Seminartage.

FÜHRUNG UND TEAMARBEIT

Führungskompetenz | bewusst führen

Diese Seminarmodule fördern erfahrene Führungskräfte beim Ausbau ihrer Führungskompetenz und bieten aufstrebenden Führungskräften das erforderliche Handwerkszeug, um sich auf eine solche Position ideal vorzubereiten. In zwei aufeinander folgenden Bausteinen lernen die Teilnehmer Schritt für Schritt ihren persönlichen Führungsstil kennen und konsequent zu leben.

Alle Themen und Inhalte der Weiterbildung werden individuell auf die Stellenbeschreibungen und den Kompetenzrahmen Ihres Unternehmens angepasst. Mit dieser Maßnahme schaffen Sie eine langfristige Perspektive für Ihre Mitarbeiter und eine hohe Identifikation mit Ihrem Unternehmen.

SEMINARLEITER

Johannes Bollingerfehr, JC Training

SEMINARRAHMEN

Offene Seminarmodule mit Teilnehmern aus unterschiedlichen Unternehmen
Die Gesamtdauer je Modul beträgt 4 Seminartage

FÜHRUNGSKOMPETENZ MODUL A

Die Teilnehmer sind in der Lage anhand eigener Praxisbeispiele ihre Rolle als Führungskraft zu definieren, das eigene Führungsverhalten zu reflektieren und gegebenenfalls zu optimieren. Sie wissen um ihren Einfluss auf die Lebensqualität und Effizienz im Unternehmen.

SEMINARINHALTE

- Welche Erwartungen werden an mich als Führungskraft gestellt und wie gehe ich damit um?
- Welche Bedeutung haben meine eigenen Werte und Normen im Alltag und wie kann ich diese im Umgang mit Mitarbeitern bewusst einsetzen?
- Wie organisiere ich mich und mein Team?
- Wie kann ich eine optimale und nachhaltige Nutzung der eigenen Ressourcen gewährleisten?

FÜHRUNGSKOMPETENZ MODUL B

Hier erkennen die Teilnehmer die Wirksamkeit Ihrer Führungsinstrumente und insbesondere Ihres Führungsverhaltens anhand eines Outdoor-Trainings. Sie leiten selbstständig Reflexionsprozesse ein und optimieren zielgerichtet die Gruppenprozesse.

SEMINARINHALTE

- Wie erleben mich andere als Führungskraft?
- Wie kann ich Gruppenprozesse bewusst steuern und das Arbeitsergebnis optimieren?
- Welche Voraussetzungen und Faktoren erfolgreicher Zusammenarbeit gibt es?
- Wie entsteht Motivation und welche Möglichkeiten habe ich, diese zu beeinflussen?

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

FÜHRUNG UND TEAMARBEIT

Agile Organisation – Agil Führen | Mitarbeiterführung und Steuerung von Teams

Sie haben sich mit Ihrer Digitalen Strategie auseinandergesetzt und wissen, was zu tun ist. Sie orientieren sich in Ihren Prozessen hart an den Bedürfnissen Ihrer Kunden. Ihre Produkte wollen Sie schnell und in guter Qualität liefern. Sie erwarten von Ihren Mitarbeitern Einsatz und Eigenverantwortung und von Ihren Führungskräften, dass sie den Raum dafür geben – und zwar auf Augenhöhe.

In diesem Seminar erfahren Sie die Grundlagen agiler Führung und erlernen erste Methoden der agilen Führung, die Sie leicht und schnell umsetzen können. Sie erfahren, an welchen Stellen Sie adaptieren können, Ihr Unternenmen agiler zu gestalten und was es dazu braucht.

ZIELGRUPPE

Geschäftsführer kleiner und mittlerer Unternehmen und dern Fürhungskräfte.

SEMINARZIELE

Die Teilnehmer erfornschen in diesem Seminar ihre Veränderungssituationen, erkunden Grundlagen der agilen Führung und erlernen Methoden der Selbststeuerung in Teams verschiedener Generationen.

SEMINARINHALTE

- Was bedeutet Agilität für mein Unternehnmen?
- Welches Mindset brauchen wir, um agiler zu arbeiten?
- Was beflügelt Eigenverantwortung und Selbststeuerung in Teams?
- Wie implementieren wir Veränderung und Lernen als Grundstein in unser Unternehmen?
- Gut zu implementierende Metrhoden der Selbststeuerung?

SEMINARLEITERIN

Carmen Hirschbach

SEMINARRAHMEN

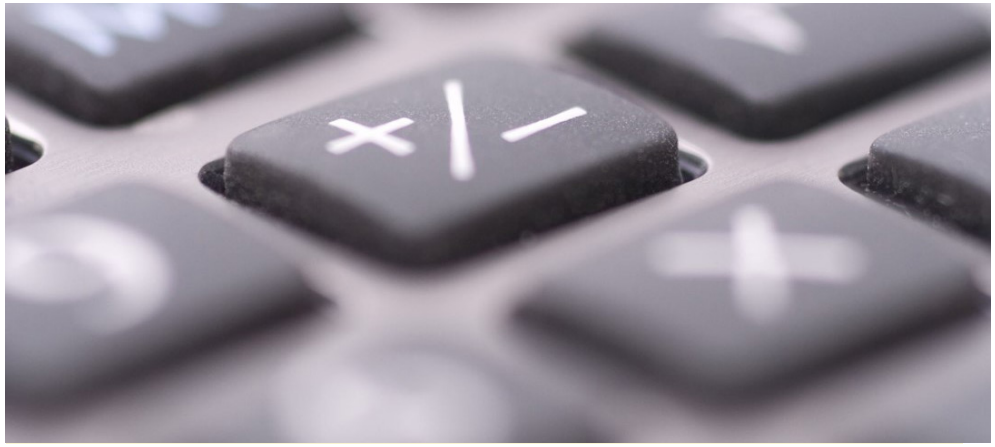
Offenes Seminarmit max. 12 Teilnehmern, 1 Tag, ggf. Follow up

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

Sie haben Fragen zum Seminar? Sprechen Sie uns an! Telefon: 05223 - 13144 E-Mail: seminar@mueller-beratung.de | www.mueller-beratung.de

ANGEBOT ANFORDERN

STRATEGIE UND TRAINING FÜR KOMPLEXEN VERKAUF



Wertorientiert Verkaufen

Die meisten Unternehmen wollen ihre Produkte und Lösungen nicht über den Preis, sondern über den Wertbeitrag, den sie für Ihre Kunden leisten können, positionieren und verkaufen.

Das erfordert eine entsprechende Qualität in der Gesprächsführung und Systematik im Verkaufskontakt: Nur wenn Sie die Nutzen- und Werterwartung Ihrer Kunden und der jeweiligen Ansprechpartner mit ihren Verantwortlichkeiten kennen, können Sie überzeugend argumentieren.

ZIELGRUPPE

Verkäufer/ Verkaufsinnendienst im Lösungsverkauf und Geschäftskundenvertrieb

SEMINARZIELE

Zahlreiche Umsetzungsübungen und Applikations-Workshops.
Gesprächsübungen (auch mit Video-Feedback).
Grundsätzlich können die Inhalte an die Unternehmensanforderungen und Verkaufsrahmenbedingungen Ihres Unternehmens angepasst werden. So entwickeln die Teilnehmer Ideen zur direkten eigenen Umsetzung in ihren Verkaufssituationen.

SEMINARINHALTE

- Die Erfolgsformel für den wertorientierten Verkauf
- Das sog. „Kunden-Wert-Konzept" verstehen und entwickeln
- Gespräche strukturiert führen mit der E-V3 Methodik (Eröffnen-Verstehen-Vorstellen-Vereinbaren)
- Grundelemente überzeugender Kommunikation und Gesprächsführung
- Mit der SPAG Fragemethodik (Situation-Potential-Auswirkung-Gewinn) Werterwartungen und Anforderungen im Dialog mit dem Kunden entwickeln
- Wertbeiträge - nicht Produkte - argumentieren und die Bedeutung von Emotionen für die Entscheidung
- Vereinbarungen und Fortschritt im Verkaufskontakt erzielen

SEMINARLEITER

Wolfgang Otto, movingsales

SEMINARRAHMEN

2-tägiger Workshop mit interaktiver Wissensvermittlung

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

Sie haben Fragen zum Seminar? Sprechen Sie uns an! Telefon: 05223 - 13144 E-Mail: seminar@mueller-beratung.de | www.mueller-beratung.de

ANGEBOT ANFORDERN

STRATEGIE UND TRAINING FÜR KOMPLEXEN VERKAUF

Verkaufen im komplexen Geschäftskundenumfeld

Erfolgreiches Verkaufen im Geschäftskundenumfeld (auch B-t-B Verkauf) setzt oftmals voraus, seine Verkaufsaktivitäten und -schritte am Kauf- und Entscheidungsprozess des Kunden auszurichten: „Mit wem müssen wir wann über welches Thema sprechen, um zum richtigen Zeitpunkt an der richtigen Stelle, d.h. bei der richtigen Person einen attraktiven, wertorientierten Vorschlag zu machen?“

SEMINARLEITER

Wolfgang Otto, movingsales

SEMINARRAHMEN

2-tägiger Workshop mit interaktiver Wissensvermittlung

ZIELGRUPPE

Verkäufer/ Verkaufsinnendienst im Lösungsverkauf und Geschäftskundenvertrieb

SEMINARZIELE

Mit Systematik und Struktur gilt es, den Kaufprozess zu verstehen und konsequent proaktiv zu bearbeiten. Das Analyse Tool „salesmover“ kann dabei unterstützen. Bearbeitung eigener, aktueller Verkaufsfälle mit dem Tool „salesmover“. Erarbeitung einer konkreten Verkaufsstrategie für den eigenen Verkaufsfall.
Bei der Durchführung als interne Maßnahme im Verkaufsteam können entsprechende Implementierungsschritte für eine Integration in die bestehende Führungs- und Reportingstruktur ergänzt werden (z.B. Projektbesprechungen, Fore-Cast Planung) oder auch die Integration in Coaching Routinen.

SEMINARINHALTE

- Was sind die Kernelemente für einen systematischen Verkaufsprozess?
- Verkaufen an das sog. „Buying Center“: Rollen von Kaufbeeinflussern und ihre Kaufmotivation und Werterwartungen erkennen und nutzen
- Wie bauen Sie sich die erforderlichen „Unterstützer“ für Ihr Verkaufsvorhaben auf?
- Wie erarbeiten Sie den notwendigen Unterschied zum Wettbewerb?
- Mit fokussierter Mittel- und Maßnahmenplanung zu mehr Effektivität: „Das Richtige tun...“
- Wie gestalten Sie den gesamten Anbahnungs-, Kontakt- und Verkaufsprozess?

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

Sie haben Fragen zum Seminar? Sprechen Sie uns an! Telefon: 05223 - 13144 E-Mail: seminar@mueller-beratung.de | www.mueller-beratung.de

ANGEBOT ANFORDERN

STRATEGIE UND TRAINING FÜR KOMPLEXEN VERKAUF

Schlüsselkunden systematisch entwickeln

Jedes Unternehmen bzw. jeder Verkäufer hat Schlüsselkunden, d.h. Kunden, die eine Schlüsselbedeutung für den geschäftlichen Erfolg und die Zielerreichung haben. Um diese Erfolgsbasis zu sichern oder weiter auszubauen, erfordern sie einen systematischen Ansatz zur Entwicklung der notwendigen Beziehungs- und Kontaktqualität zu wichtigen "Schlüsselspielern" auf der Kundenseite.

Mit einer entsprechenden (schriftlich ausgearbeiteten) Kundenstrategie schaffen Sie im Verkaufsteam ein gemeinsames Verständnis und die Voraussetzung für eine koordinierte, zielorientierte Bearbeitung dieser Kunden.

SEMINARLEITER
Wolfgang Otto, movingsales

SEMINARRAHMEN
2-tägiger Workshop mit interaktiver Wissensvermittlung

ZIELGRUPPE
Verkäufer/ Verkaufsinnendienst im Lösungsverkauf und Geschäftskundenvertrieb

SEMINARZIELE
Bearbeitung eigener, aktueller Kundensituationen mit der Planungsmethodik.
Erarbeitung einer konkreten Schlüsselkundenstrategie für ausgewählte u. vorbereitete Kunden.
Bei der Durchführung als interne Maßnahme im Verkaufsteam können entsprechende Implementierungsschritte für eine Integration in die bestehende Führungs- und Reportingstruktur ergänzt werden (z.B. Account-Mettings, Projektbesprechungen, Fore-Cast Planung) oder auch die Integration in Coaching Routinen.

SEMINARINHALTE
- Das Konzept des „Schlüsselkunden-Managements" und die wichtigsten Bearbeitungsfelder und -themen
- Herausforderungen, Chancen und Veränderungsthemen des Kunden verstehen - und mit attraktiven Wertbeiträgen unterstützen?
- Von der eigenen Strategieentwicklung zur Wahrnehmung durch die wichtigen Spieler
- Investitionen, Mittel und Maßnahmen an den Themen des Kunden wertorientiert ausrichten
- Umsetzung von Beziehungsqualität in Verkaufsumsätze
- Wie können Sie messen, ob die Schlüsselkundenbearbeitung erfolgreich war?

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

STRATEGIE UND TRAINING FÜR KOMPLEXEN VERKAUF

Verkaufsverhalten und -wirkung optimieren mit DISG Methodik

Erfolgreiches Verkaufen erfordert, sich auf den Kunden einzustellen und sich gesprächspartnerorientiert zu verhalten. Aufgrund unserer Persönlichkeit erzielen wir mit unsere Art der Kommunikation und Interaktion eine entsprechende Wirkung beim Gegenüber.

Mit dem DISG Modell (und der entsprechenden Analyse) erkennen Sie die Stärken und Grenzen Ihrer Persönlichkeit und damit auch die Wirkung beim Gesprächspartner. Mit der Nutzung für die Kundeneinschätzung können Sie wertvolle Hinweise für die Kundenerwartung ableiten und in Ihrer Gesprächsführung und -strategie berücksichtigen.

Das Ergebnis: „passgenauere" Gespräche mit größerer Überzeugungswirkung.

ZIELGRUPPE

Verkäufer/ Verkaufsinnendienst im Lösungsverkauf und Geschäftskundenvertrieb

SEMINARZIELE

Vorab Erstellung des persönlichen DISG Profils (On-Line Verfahren).
Verschiedene Einzel- und Teamübungen.
Bearbeitung eigener, aktueller Kundensituationen und Vorbereitung von Gesprächen.

Dieses Modul bietet sich als Ergänzung zu einem bereits durchgeführten Verkaufstraining an, bei dem grundsätzliche Elemente der Gesprächsführung bereits vermittelt wurden. Es kann auch kombiniert werden mit den Themen „Verkaufen in komplexen Geschäftskundenumfeld" und „Schlüsselkunden entwickeln".

SEMINARINHALTE

- Aufbau und Nutzung des DISG Modells - im Verkauf
- Interpretation Ihres DISG Analyseergebnisses (On-Line Erstellung vorab) und Nutzung im Kundenkontakt
- Einschätzung des Gesprächspartners mit der DISG Methodik und Ableitung von produktiven Gesprächsstrategien
- Nutzung der DISG Methodik für die überzeugende Argumentation Ihrer Unternehmensleistungen

SEMINARLEITER

Wolfgang Otto, movingsales

SEMINARRAHMEN:

1-tägiger Workshop mit interaktiver Wissensvermittlung

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

STRATEGIE UND TRAINING FÜR KOMPLEXEN VERKAUF

Erfolgreich verkaufen mit der original „ValueSelling" Methodik im Vertrieb

Weltweit entscheiden sich führende Vertriebsorganisationen für die Vertriebsmethodik des ValueSelling Framework®. Durch die Implementierung einfacher Prozesse steigert Ihr Team Selbstbewusstsein und Kompetenz. Ihr Team lernt mit Hilfe von ValueSelling rascher die Motivation des Kunden kennen und kann damit abschätzen, ob ein weiteres Engagement Sinn macht oder das Projekt sogar beschleunigt werden kann.

Die einzelnen Schritte sind leicht zu lernen und reproduzierbar: so erhalten Ihre Vertriebs-experten Skills und Tools, mit denen sie Zeit, Bearbeitungs-aufwand und Ressourcen minimieren können. Gleichzeitig verringern Sie auch das Risiko, den Abschluss zu verlieren oder sich an einem möglichen Neukunden abzuarbeiten, der doch nie kaufen wird. Ihr Team lernt rasch, festgefahrene Verhandlungen zu erkennen, unnötige Rabatte zu vermeiden, jede Verkaufschance auszubauen, erneute Käufe sicherzustellen und genauere Prognosen zu erstellen.

ZIELGRUPPE

Verkäufer/ Verkaufsinnendienst im Lösungsverkauf und Geschäftskundenvertrieb

SEMINARZIELE

Teilnehmer lernen, wie sie durch entsprechende Gesprächsführung und Systematik im Vorgehen die Voraussetzungen für einen, am Wertbeitrag ihrer Lösung orientierten Verkaufsprozess entwickeln können.
Das hilft die ValueSelling Methodik mit einer schlüssigen gedanklichen Struktur und die Nutzung des sog. „Value Prompters" als Tool zu Organisation der eigenen Kontaktarbeit.

SEMINARINHALTE

- Von Geschäftsergebnissen über Aufgabenstellung zu notwendigen Veränderungen und Investitionen
- Die Formel zur Qualifizierung von Verkaufs-Chancen
- Gesprächstechnik zur Erarbeitung von Aufgabenstellungen, Lösungsideen und Wertbeiträgen
- Fragetechnik zur Erarbeitung der wichtigen Verkaufsansätze
- Den Kaufprozess verstehen und die wichtigen Kaufentscheider identifizieren
- Verbindlichkeit im gemeinsamen Vorgehen mit dem Kunden herstellen
- Umgang mit Einwänden

SEMINARLEITER

Wolfgang Otto, movingsales

SEMINARRAHMEN

2-tägiger Workshop mit interaktiver Wissensvermittlung

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

Sie haben Fragen zum Seminar? Sprechen Sie uns an! Telefon: 05223 - 13144 E-Mail: seminar@mueller-beratung.de | www.mueller-beratung.de

ANGEBOT ANFORDERN

KOMMUNIKATION UND VERHALTEN

Kommunikation und emotionale Kompetenz | Gesprächsführung mit Haltung

Mitarbeiter, Kunden und Kollegen verhalten sich nicht immer rational, und das ist erst mal gut so. Wäre der einzelne ein Homo Oeconomicus, dem immer bewusst ist, was richtig oder falsch ist, wäre unsere Welt nicht nur vorhersehbar, sondern auch sehr farblos. Es ist daher wichtig auch die zutiefst menschlichen Beweggründe und Zusammenhänge zu kennen um einen reibungslosen und für alle Seiten fairen Umgang zu finden. Zu erkennen, was mein Gegenüber wirklich will, um richtig zu reagieren, wird in diesem Seminar erlebbar gemacht und trainiert.

Durch verschiedene Übungen und Reflexionseinheiten wird theoretisches Wissen lebendig und anwendbar. Grundlage ist sind Persönlichkeitsmodelle, welche tiefe Einblicke in das menschliche Handeln erlauben.

SEMINARLEITER

Johannes Bollingerfehr, JC Training

SEMINARRAHMEN

Offene Seminarmodule mit Teilnehmern aus unterschiedlichen Unternehmen.
Die Gesamtdauer je Modul beträgt 4 Seminartage.

KOMMUNIKATION & EMOTIONALE KOMPETENZ MODUL A

Mit Hilfe der Transaktionsanalyse erlernen die Teilnehmer einen qualifizierten Umgang mit der Gestaltung von Wirklichkeiten durch Kommunikation. Die Teilnehmer verstehen die Entwicklungsmöglichkeiten der menschlichen Persönlichkeit, die Beziehungen zwischen Individuen und das Funktionieren von sozialen Systemen.

SEMINARINHALTE

- Wie gehe ich mit mir selbst und anderen respektvoll um und gestehe gleichzeitig anderen die Rechte zu, die ich auch für mich beanspruche?
- Wie und in welcher Weise zeige ich mich nach außen?
- Wann kommuniziere ich offen und zielgerichtet?

KOMMUNIKATION & EMOTIONALE KOMPETENZ MODUL B

Die Teilnehmer erlernen anhand von unterschiedlichen Gesprächsformen eine empfängerorientierte Kommunikation zu praktizieren und durch emotionale Komponenten die eigene Wirkung zu unterstützen.

SEMINARINHALTE

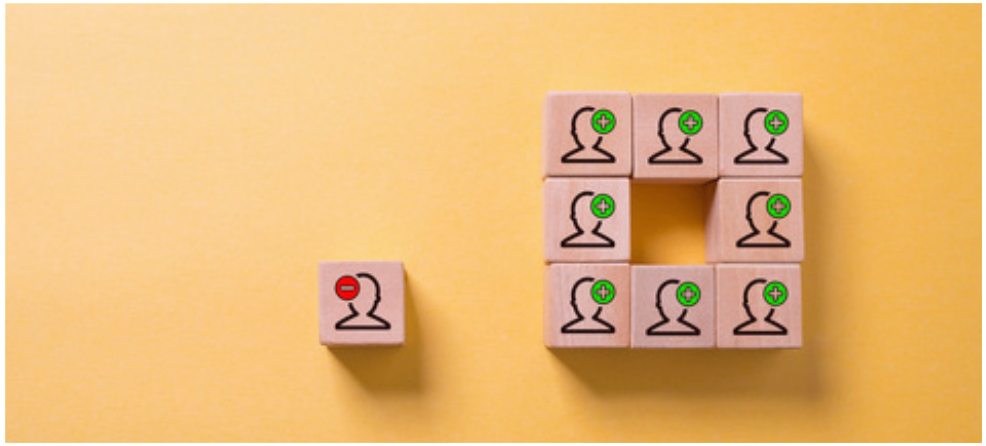
- Welche unterschiedlichen Gesprächsvarianten nutze ich und wo kann ich noch dazugewinnen?
- Wie wirken meine eigenen Emotionen in meiner Kommunikation?
- Wo unterstützen mich meine Werte und Normen und wo sind sie eher hinderlich?
- Welche Haltung präferiere ich in der Kommunikation?
- Wie sorge ich für größtmögliche Objektivität?

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

Sie haben Fragen zum Seminar? Sprechen Sie uns an! Telefon: 05223 - 13144 E-Mail: seminar@mueller-beratung.de | www.mueller-beratung.de

ANGEBOT ANFORDERN

KOMMUNIKATION UND VERHALTEN



Konfliktkompetenz | Konfliktverhalten erleben

In unserem Heranwachsen stiften Konflikte ein Gefühl für die eigenen Grenzen und der persönlichen Identität und sie motivieren zur persönlichen Weiterentwicklung.

Aber es sind auch diese Erfahrungen, die unser Konfliktverhalten nachhaltig prägen. Auch in einzelnen Organisationen und unserer Gesellschaft finden wir gelebte Konfliktkultur. Aber was ist denn ein Konflikt nun genau, und was ist es, was uns an Konflikten so verunsichert?

ZIELGRUPPE

Alle die sich mit ihrem eigenen Konfliktverhalten auseinandersetzen möchten.

SEMINARZIELE

Die Teilnehmer/-innen erkunden ihr eigenes Konfliktverhalten und lernen die Auswirkungen im Gruppenkontext kennen. In der Reflexion des eigenen Verhaltens werden Nutzen und Begrenzungen erkannt und aktiv weiterentwickelt.

SEMINARINHALTE

- Welches typische Verhalten nutze ich in schwierigen Situationen?
- Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, dass ich mich auf einen Konflikt einlassen kann?
- Wie schaffe ich Nähe und Vertrauen im Konflikt?
- Was ist mein persönlicher Konfliktstil?
- Wie kann ich Konflikte zur Weiterentwicklung und Intensivierung der Zusammenarbeit nutzen?

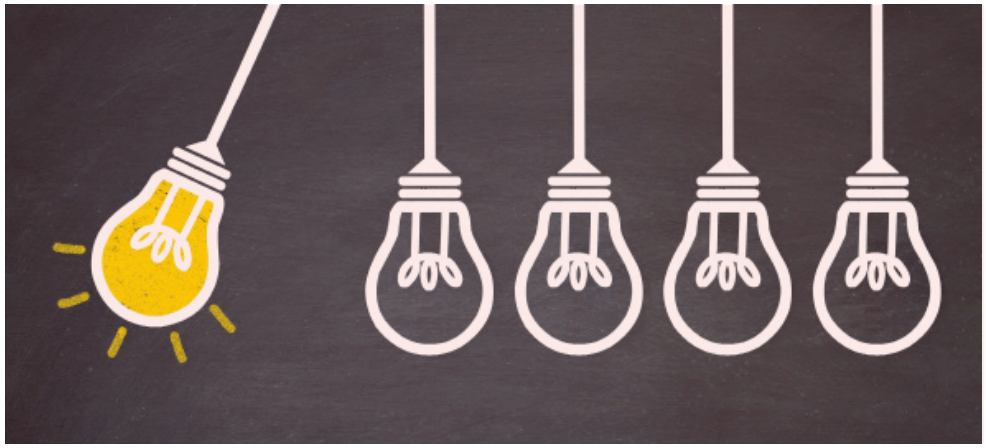
SEMINARLEITER

Johannes Bollingerfehr, JC Training

SEMINARRAHMEN

Ein offenes Seminarmodul mit Teilnehmern aus unterschiedlichen Unternehmen.
Die Gesamtdauer beträgt 4 Seminartage.

KOMMUNIKATION UND VERHALTEN



Gruppendynamik | Die eigene Wirkkraft überprüfen

Gruppendynamik erleben wir als sozialpsychologisches Phänomen sobald mehrere Menschen aufeinander treffen. Unsere Interaktion in unterschiedlichen Gruppen ist die Basis von Erfolg oder Misserfolg im beruflichen wie privaten Kontext.

Jede Person agiert in jeder Gruppe anders, jede Gruppe spricht jedes Mitglied anders an und löst Unterschiedliches aus. Somit entscheiden soziale Fähigkeiten mehr über die Geschicke einer Organisation als reines Wissen und fachliche Kompetenzen.

SEMINARLEITER

Johannes Bollingerfehr, JC Training | Carsten Jäker, JC Training

SEMINARRAHMEN

Ein offenes Seminarmodul mit Teilnehmern aus unterschiedlichen Unternehmen. Die Gesamtdauer beträgt 5 Seminartage.

ZIELGRUPPE

Das Seminarthema richtet sich besonders an Projektleiter und Führungskräfte, die in unterschiedlichen Gruppen und Teams Menschen zielgerichtet und produktiv miteinander verknüpfen müssen, um bestmögliche Ergebnisse zu erreichen. Aber auch an genau die Mitarbeiter, die im Kontakt mit anderen Menschen häufig Störungen hinterlassen und die Zusammenarbeit nachhaltig erschweren.

SEMINARZIELE

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen in diesem Seminar ihr Verhalten durch die Gruppe zu reflektieren und eine Anpassung im Sinne der eigenen Intention vorzunehmen.

SEMINARINHALTE

- Wie erleben mich andere in der Zusammenarbeit in der Gruppe?
- Wie beobachte, analysiere und beeinflusse ich Prozesse in der Gruppe?
- Wie fördere/behindere ich durch meine Einstellung und mein Verhalten die Entwicklungen der Gruppe, Einzelner und mich selbst?
- Welche praxisorientierten Techniken und Vorgehensweisen helfen mir, den Rahmen für Zusammenarbeit zu schaffen?
- Welche meiner Verhaltensweisen ermöglichen oder erschweren Raum für Handeln, Verantwortung und Entscheidung in der Gruppe?
- Wie stärke ich mein Selbstvertrauen, um mich auf echte Zusammenarbeit einzulassen?

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

Sie haben Fragen zum Seminar? Sprechen Sie uns an! Telefon: 05223 - 13144 E-Mail: seminar@mueller-beratung.de | www.mueller-beratung.de

ANGEBOT ANFORDERN

GESUNDE ARBEIT

Betriebliches Gesundheitsmanagement | Aufbau in kleinen und mittleren Betrieben

Gesundheit wird in Zukunft ein Thema sein, mit dem sich die Unternehmen in Deutschland intensiver beschäftigen müssen. Der demographische Wandel und die Arbeitsverdichtung führen dazu, dass immer mehr Mitarbeiter ausfallen.

Dabei spielen psychisch bedingte Ursachen eine immer größer werdende Rolle. Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) scheint auf den ersten Blick das Zauberwort zu sein. Was ist das eigentlich? Erschöpft es sich mit Rückenschulung und Fitnessgutscheinen? BGM ist viel komplexer und mehr Haltung und Kultur eines Unternehmens. Drei Begriffe stellen hier den theoretischen Kern*, aus dem sich alles ableiten lässt: Sozialkapital, Humankapital und Kooperation.

* Badura, B. (2012), Gute Unternehmensführung – Sozialkapital, Gesundheit und Unternehmensführung, in Wirtschaftspolitische Blätter 1/2012, (129-139)

SEMINARLEITER

Carsten Jäker, Reflecting Forest

SEMINARRAHMEN

Wir richten uns bei der Gestaltung der Maßnahmen nach Ihren Wünschen und Zielen. Deshalb können Inhalte und Ziele der Reflexion passgenau nach den situativen Erfordernissen gestaltet werden.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter in leitender Funktion, Personalverantwortliche, Mitarbeitervertretung, Gesundheitsbeauftragte

SEMINARZIELE

In den Seminaren werde je nach Themen schwerpunkt verschiedene Aspekte des Betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) beleuchtet und erklärbar dargestellt. Dabei werden interaktiv die Aspekte hervorgehoben, die ein Unternehmen auf dem jeweiligen Entwicklungsstand benötigt. Diese reichen jeweils von der Sensibilisierung bis zur Förderung spezieller Themenbereiche wie Führung, Kultur- und Maßnahmenetablierung sowie Organisationsentwicklungsaspekten.

MÖGLICHE FRAGESTELLUNGEN

- Welche Ziele verfolgen Sie mit dem Betrieblichen Gesundheitsmanagement?
- Welche Maßnahmen haben Sie bereits im Unternehmen etabliert?
- Auf welche Themen und Schwerpunkte ist in Ihrer Unternehmung besonders zu achten?
- Wie schaffe ich die nötigen Strukturen?
- Wie sichere ich Nachhaltigkeit und stetige Optimierung?

MÖGLICHE FRAGESTELLUNGEN

Wir begleiten Ihr Unternehmen gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern innerhalb eines Organisationsentwicklungsprozesses. Je nach Themenstellung erarbeiten wir mit Ihrem Unternehmen gemeinsam Veranstaltungen, die dem jeweiligen Stand im Bereich BGM entsprechen.

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

Sie haben Fragen zum Seminar? Sprechen Sie uns an! Telefon: 05223 - 13144 E-Mail: seminar@mueller-beratung.de | www.mueller-beratung.de

ANGEBOT ANFORDERN

GESUNDE ARBEIT

Stressprävention | Aufbau in kleinen und mittleren Betrieben

In unserer Persönlichkeit entwickeln wir bestimmte Motive und Bedürfnisse. Im Streben danach, diesen Bedürfnissen gerecht zu werden, können wir unter Stress auch mal das gesunde Maß verlieren. Dieses Seminar erklärt die wesentlichen psychischen Prozesse und bietet Klarheit für bestimmte Verhaltensweisen wie wir sie gelegentlich bei uns erleben. Ziel ist ein reflektierter Umgang mit den persönlichen Engpässen. Welche Ressourcen können Sie (und Ihre Mitarbeiter) aus- und aufbauen, etwa um Stress bei der Akquisition zu vermeiden, um auch „ungeliebte Tätigkeiten" ohne Stress zu erledigen, sich gegenüber Ansprüchen Dritter abgrenzen zu können und auch „schwierige" Mitarbeitergespräche wertschätzend und zielorientiert führen zu können.

ZIELGRUPPE

Ausnahmsweise alle, die einen erklärenden Ansatz suchen, um mit persönlichen Engpässen bewusster umzugehen.

SEMINARZIELE

In diesem Seminar setzen Sie sich damit auseinander, wie es zu stressbedingten Fehlbelastungen kommenund wo Stressprävention ansetzen kann. Dabei entdecken Sie im Seminar neue Ressourcen, die Ihnen helfen, konkrete Situationen mit hohem Stresspotential künftig besser zu bewältigen.

MÖGLICHE FRAGESTELLUNGEN

- Welche Motive lenken mein Handeln?
- Welche Faktoren lösen Druck bei mir aus?
- Welche Verhaltensweisen zeige ich unter Druck?
- Welche Strategien nutze ich, um mich selbst wieder ins OK zu bringen?

SEMINARLEITER

Carsten Jäker, Reflecting Forest

SEMINARRAHMEN

Wir richten uns bei der Gestaltung der Maßnahmen nach Ihren Wünschen und Zielen. Deshalb können Inhalte und Ziele der Reflexion passgenau nach den situativen Erfordernissen gestaltet werden.

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

Sie haben Fragen zum Seminar? Sprechen Sie uns an! Telefon: 05223 - 13144 E-Mail: seminar@mueller-beratung.de | www.mueller-beratung.de

ANGEBOT ANFORDERN

PROZESSE UND PROJEKTE

Unternehmensstrategie | Erfolg ist kein Zufall

Was zeichnet erfolgreiche Unternehmen aus? Wie bringe auch ich mein Unternehmen auf einen noch erfolgreicheren Kurs? Wenn auch Sie diese Fragen beschäftigen, dann sind Sie in diesem Seminar genau richtig.

Mittelständische Unternehmen zu fördern und für die Zukunft zu stärken ist das Ziel dieses Seminars, Hierzu wird ein Mittelstands-Check ausgearbeitet, der Ihnen hilft, Potenziale zur Verbesserung in Ihrem Unternehmen aufzuspüren. Er unterstützt Sie die Herausforderungen, vor denen Sie stehen, aktiv anzugehen und zu meistern – und dies mit Erfolg!

Nachdem Sie den Check durchgeführt haben, wissen Sie, wie Ihr Unternehmen in den einzelnen Themenbereichen dasteht und wo Sie Verbesserungsmöglichkeiten haben. Ein Leitfaden sowie zahlreiche Praxishilfen unterstützen Sie bei der Umsetzung der Maßnahmen in die betriebliche Praxis.

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich direkt an Unternehmer und Geschäftsführer.

SEMINARZIELE

Im Seminar werden Ihnen die Möglichkeiten und der Umgang mit dem Mittelstandscheck aufgezeigt.

Dreh- und Angelpunkt bei diesem Check ist der Unternehmer selbst – also SIE. Sie schätzen die einzelnen Situationen ein und Sie entscheiden, ob und welche Maßnahmen mit welcher Priorisierung verfolgt werden.

SEMINARINHALTE

Der Check „Guter Mittelstand: Erfolg ist kein Zufall" ist ein wahrer Werkzeugkoffer, denn er umfasst zahlreiche Themenfelder:

Strategie - Liquidität - Risikobewertung - Führung - Kundenpflege - Organisation - Unternehmenskultur - Pesonalentwicklung - Personalführung - Arbeit 4.0 - betriebliche Bildung - Arbeitsschutz - Prozesse - Beschaffung - Innovation

SEMINARLEITER

Johannes Müller, Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)

SEMINARRAHMEN

Ein offenes Seminarmodul mit Teilnehmern aus unterschiedlichen Unternehmen.
Dauer ca. 4 Std.

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

Sie haben Fragen zum Seminar? Sprechen Sie uns an! Telefon: 05223 - 13144 E-Mail: seminar@mueller-beratung.de | www.mueller-beratung.de

ANGEBOT ANFORDERN

PROZESSE UND PROJEKTE

Organisationsentwicklung | Menschen entwickeln Organisationen

Die Strukturen einer Organisation sind nicht Selbstzweck, sondern dienen dem reibungslosen Ablauf von Prozessen. Somit entwickeln sich Unternehmen fortwährend weiter, passen sich den externen und internen Erfordernissen an. Durch Umstrukturierung von Arbeitsbereichen entstehen neue Anforderungen an Mitarbeiter und Zusammenarbeit. Sowohl Veränderungen in der personellen Zusammensetzung als auch die Einführung neuer Arbeitstechniken oder Unternehmensstrukturen sollten professionell begleitet werden, um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten. Der Wert und die langfristige Entwicklung eines Unternehmens ist im Wesentlichen dem Einsatz emotional gebundener Mitarbeiter zu verdanken. Mit Kompetenz und persönlichem Einsatz fördern Ihre Mitarbeiter das Unternehmen.
Es ist wissenschaftlich erwiesen, dass die Qualität der Zusammenarbeit zwischen Abteilungen und/oder Mitarbeitern entscheidender ist als Fachwissen. Schaffen Sie deswegen die optimalen Rahmenbedingungen für Ihre Mitarbeiter und Führungskräfte durch kompetente Begleitung des Unternehmens oder der Organisation mit gezielten Organisationsentwicklungsmaßnahmen.

SEMINARLEITER
Johannes Bollingerfehr, JC Training

SEMINARRAHMEN
Offene Seminarmodule mit Teilnehmern aus unterschiedlichen Unternehmen.
Die Gesamtdauer je Modul beträgt 4 Seminartage.

ZIELGRUPPE
Unternehmen und Organisationen, die von Veränderungsprozessen betroffen sind.

SEMINARZIELE
Gemeinsam mit Ihnen bereiten wir notwendige Veränderungen vor, leiten die Maßnahmen systemverträglich ein und gewährleisten so die nachhaltige Weiterentwicklung des Unternehmens/der Organisation. Durch die
professionell begleitete Beteiligung im Veränderungsprozess werden die Akzeptanz und die Implementierung von neuen Strukturen maßgeblich gefördert.

MÖGLICHE FRAGESTELLUNGEN:
- Betriebliches Gesundheitsmanagement in kleinen und mittleren Betrieben
- Einführung einer zusätzlichen Hierarchie-Ebene (z.B. Expertenlaufbahn)
- Ausbau der internen Kommunikation (z.B. zwischen den Abteilungen)
- Begleitung von Changemanagement-Prozessen
- Einführung neuer Arbeitstechniken/ -strukturen (z.B. im IT-Bereich)
- Zusammenführung unterschiedlicher Teams/Arbeitsbereiche/Abteilungen
- Aufbau sozialer Kompetenzen für die Kulturträger innerhalb der Organisation
- Unternehmensnachfolge und Generationswechsel

MÖGLICHE FRAGESTELLUNGEN:
Wir begleiten Ihr Unternehmen gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern innerhalb eines Organisationsentwicklungsprozesses. Je nach Themenstellung erarbeiten wir mit Ihrem Unternehmen gemeinsam Veranstaltungen, die dem jeweiligen Stand im Bereich BGM entsprechen.

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

Sie haben Fragen zum Seminar? Sprechen Sie uns an! Telefon: 05223 - 13144 E-Mail: seminar@mueller-beratung.de | www.mueller-beratung.de

ANGEBOT ANFORDERN

PROZESSE UND PROJEKTE

5S-Arbeitsorganisation | Vermeidung von Verschwendung

Sie fragen sich warum immer wieder die gleichen Fehler passieren? Warum Arbeit nicht besser funktioniert?

Mit der 5S Methode werden Arbeitsplätze und Abläufe konsequent und strukturiert optimiert. Durch die Einbeziehung der Mitarbeiter entstehen dabei akzeptierte und nachhaltige Lösungen. Die Vermeidung von Blindleistungen und Fehlern führt zu einer erheblichen Ergebnisverbesserung.

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte im Umfeld von Produktion und/oder Lager.

SEMINARZIELE

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer wie Arbeitsumgebungen mit der 5S Methode strukturiert und stufenweise optimiert werden. Es wird aufgezeigt, wie ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess dazu eingeleitet wird. Die Umsetzung wird in praktischen Arbeitsphasen des Seminars trainiert.

SEMINARINHALTE

- Warum 5S?
- Was ist 5S eigentlich und was nicht?
- Die 8+1 Verschwendungsarten
- Was ist Wertschöpfung?
- 5S als Führungsinstrument
- Die 5S
- Ablauf von 5S
- Implementierung von 5S
- 5S Beispiele und Hilfsmittel
- PDCA
- KVP
- Internes Audit
- Teamboard
- Kan Ban
- Arbeitsphasen mit Praxisübungen

SEMINARLEITER

Rolf Golanowsky, OrgaPro

SEMINARRAHMEN

Offenes Seminar. Ideal für Inhouse-Schulungen mit Arbeitsphasen an Arbeitsplätzen vor Ort geeignet. Dauer: 1 Tag

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

Sie haben Fragen zum Seminar? Sprechen Sie uns an! Telefon: 05223 - 13144 E-Mail: seminar@mueller-beratung.de | www.mueller-beratung.de

ANGEBOT ANFORDERN

PROZESSE UND PROJEKTE

FMEA | Fehlermöglichkeits- und Einflussanalyse

Je später Fehler festgestellt werden, desto stärker und teurer sind die Auswirkungen. Mit der FMEA lassen sich mögliche Fehler, deren Wahrscheinlichkeiten und Auswirkungen im Vorfeld identifizieren und durch konkrete Maßnahmen reduzieren. Kosten für Fehler und Verärgerung können Sie so vermeiden.

Erhöhen auch Sie damit die Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit.

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte sowie Mitarbeiter, die an Prozess- oder Produktentwicklungen beteiligt sind oder die an Optimierungen mitwirken.

SEMINARZIELE

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer die Methodik der FMEA in der praktischen Umsetzung, um Fehler präventiv zu vermeiden. Risken können klar eingeschätzt und priorisiert werden. Maßnahmen werden in die konkrete Umsetzung und Verfolgung gebracht.

MÖGLICHE FRAGESTELLUNGEN

- Begriffe und Definitionen der FMEA
- Grundlagen und Hintergründe
- Ziele und Anwendungsbereiche
- Bewertungssystem
- Datenschutz und Nachhaltigkeit
- Konstruktions-FMEA
- Produkt-FMEA
- Prozess-FMEA
- System-FMEA
- Systemanalyse
- Fehleranalyse
- Risikobewertung
- Bewertungstabellen
- Maßnahme Ableitung und Verfolgung

SEMINARLEITER

Rolf Golanowsky, OrgaPro

SEMINARRAHMEN

Offene Seminarmodule mit Teilnehmern aus unterschiedlichen Unternehmen.
Die Gesamtdauer je Modul beträgt 4 Seminartage.

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

Sie haben Fragen zum Seminar? Sprechen Sie uns an! Telefon: 05223 - 13144 E-Mail: seminar@mueller-beratung.de | www.mueller-beratung.de

ANGEBOT ANFORDERN

PROZESSE UND PROJEKTE

Projektmanagement für Praktiker | Agil, smart und klassisch

Projekte zu steuern, ist eine der größten Führungsaufgaben. Es geht um besondere, einmalige und komplexe Aufgabenstellungen, die mit einem lateral zu führenden Team, in begrenzter Zeit zum Erfolg gebracht werden müssen.

Mit dem Seminar zeigen wir auf, wie Projektleiter genau das in der Praxis schaffen können. Projekte effizient und effektiv planen und starten, Risiken überwachen und steuern, sowie Projektergebnisse in Inhalt und Kosten sicherstellen.

SEMINARLEITER

Rolf Golanowsky, OrgaPro

SEMINARRAHMEN

Offenes Seminar. Ideal für Inhouse-Schulungen, um konkrete Projektaufgabenstellungen einzubinden. Dauer: 2 Tage

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte, Projektentscheider, Projektleiter und Teammitglieder von Projekten.

SEMINARZIELE

Die Teilnehmer können die Grundlagen des klassischen und „smarten" Projektmanagements in Projekten, unter Anwendung spezifischer Regelungen, anwenden. Sie können Projekte definieren, strukturieren und erfolgreich leiten.

SEMINARINHALTE

- Grundlagen eines methodischen und strukturierten Projektmanagements
- Erarbeitung von definierten Vorgehensweisen und Werkzeugen anhand von Praxisbeispielen
- Was ist ein Projekt
- Phasen und Inhalte
- Projektorganisationsformen

DURCHFÜHRUNG

- Fallstricke
- Methodik: Projektgestaltung/Steuerung
- Spannungsfeld Projekt versus Linie
- Laterale Führung
- Kommunikation in Projekten
- Organisation von Projekt Meetings

PROJEKTWERKZEUGE

- Projektauftrag
- Stakeholder-Analyse
- Strukturplanung (PSP)
- Zeitplanung und Verfolgung (Gantt)
- Kritischer Pfad
- Aufgabenverfolgung (ToDo-Listen)
- Meilenstein-Trendanalyse
- Kosten-Trendanalyse

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

Sie haben Fragen zum Seminar? Sprechen Sie uns an! Telefon: 05223 - 13144 E-Mail: seminar@mueller-beratung.de | www.mueller-beratung.de

ANGEBOT ANFORDERN

FINANZ-KOMMUNIKATION UND FINANZIERUNG

Finanzgespräche mit Kapitalgebern erfolgreich führen

Sie sind seit Jahren Kunde einer oder sogar mehrerer Banken. Als Kunde bekommen Sie Antworten, die Ihnen in Ihrer Situation nicht weiterhelfen. Die Kapitalgeber stellen zu hohe Anforderungen an die Sicherheiten. Die Unterlagen aus dem Betrieb und der steuerlichen Berater erhöhen Ihre Chancen auf Kapital ebenfalls nicht.

In diesem Seminar liefert Ihnen Johannes Müller wertvolle Tipps für den richtigen Umgang mit Kapitalgebern, die er in rund 40 Berufsjahren in der Zusammenarbeit mit Kreditinstituten gesammelt hat.

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Geschäftsführer, Führungskräfte im Finanzwesen

SEMINARZIELE

Die Teilnehmer lernen in diesem Seminar die wesentlichen Schlüsselfaktoren und Vorgehensweisen, um Finanzgespräche mit Kapitalgebern erfolgreich zu führen – und zwar auf Augenhöhe. Kaufmännische und rhetorische Vorkenntnisse sind in diesem Seminar von Vorteil, aber nicht zwingende Voraussetzung.

SEMINARINHALTE

- Was unterscheidet einen erfolgreichen Finanzkommunikator von einem unterschätzten Kunden?
- Welche Erwartungen stellen Kapitalgeber an Sie?
- Wie transparent darf/sollte ein Unternehmen für Kapitalgeber sein?
- Entdecken Sie das Potenzial aussagekräftiger Präsentationen.
- Einblicke in die Praxis anhand realer Fälle

SEMINARLEITER

Johannes Müller, Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)

SEMINARRAHMEN

Offenes Seminar. Maximal 16 Teilnehmer. Dauer: 1 Tag

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

Sie haben Fragen zum Seminar? Sprechen Sie uns an! Telefon: 05223 - 13144 E-Mail: seminar@mueller-beratung.de | www.mueller-beratung.de

ANGEBOT ANFORDERN

FINANZ-KOMMUNIKATION UND FINANZIERUNG

Forderungs- und Liquiditätsmanagement | Grundvoraussetzung für wirtschaftliches Handeln

Liquide – sprich solvent zu sein gehört zu den Grundvoraussetzungen des wirtschaftlichen Handelns. Doch was genau bedeutet das?

Lernen Sie in diesem Workshop die Schlüsselfaktoren der Liquiditätssicherung und -steuerung kennen. Die professionelle Liquiditätsplanung ist hier das Basisinstrument, um Zahlungsströme und Liquiditätsentwicklung abbilden zu können.

Außerdem zeigt Ihnen der Workshop Wege auf, ein aussagefähiges Forderungsmanagement aufzubauen, um nicht zuletzt auch die Liquidität zu verbessern

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an Geschäftsführer, Führungskräfte im Finanzwesen

WORKSHOP-ZIEL

Die Teilnehmer lernen in diesem Seminar die wesentlichen Schlüsselfaktoren der Liquiditätssicherung und -steuerung, sowie den Aufbau eines professionellen Forderungsmanagements kennen.

WORKSHOP-INHALTE

- Wirtschaftliche Rahmenbedingungen der Liquidität
- Einnahmen- und Ausgabenbereiche in Unternehmen
- Einbindung der Liquiditätsplanung in die Unternehmensplanung
- Planungsmethodik Liquidität
- Steuerungs- und Gestaltungsmöglichkeiten
- Praxisfälle: Liquiditätsplanung und Finanzplanung
- Organisation der Forderungsmanagements
- Fakturierung
- Kundendokumentation
- Inkassoverfahren
- Umgang mit säumigen Zahlern
- Schuldrecht

SEMINARLEITER

Johannes Müller, Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)

SEMINARRAHMEN

Offenes Seminar. Maximal 3 Teilnehmer. Dauer: 2 Tage

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

Sie haben Fragen zum Seminar? Sprechen Sie uns an! Telefon: 05223 - 13144 E-Mail: seminar@mueller-beratung.de | www.mueller-beratung.de

ANGEBOT ANFORDERN

ZERTIFIKATSKURS (IHK) FÜHRUNGSKOMPETENZ

Weiterbildung für Führungskräfte | Persönliche Entwicklung mit IHK-Zertifikat

Gerne hätten wir Mitarbeiter, die aus dem Stand heraus Höchstleistungen in einer bestimmten Funktion und Rolle liefern. Hierfür ist jedoch zumeist eine konsequente und beständige fachliche und persönliche Weiterentwicklung erforderlich.

Unser Weiterbildungskonzept begleitet erfahrene Fach- und Führungskräfte beim Ausbau ihrer emotionalen und methodischen Kompetenz und bietet aufstrebenden Mitarbeitenden das erforderliche Know-how, um sich auf diese neue Position vorzubereiten.

In den unterschiedlichen Seminarmodulen geht es darum konkrete Werkzeuge wie strategische Planung, Umgang mit Zielvereinbarungen, sowie Kritikgespräche intensiv zu trainieren um neben der fachlichen Qualifikation auch die persönlichen Kompetenzen zu professionalisieren.

Alle Themen und Inhalte der Ausbildung werden individuell auf die Stellenbeschreibungen und den Kompetenzrahmen Ihres Unternehmens angepasst. Mit dieser Maßnahme schaffen Sie eine langfristige Perspektive für Ihre Mitarbeiter und eine hohe Identifikation mit Ihrem Unternehmen. Profitieren Sie von der persönliche Entwicklung Ihrer Mitarbeiter!

SEMINARLEITER

Johannes Bollingerfehr, JC Training

SEMINARRAHMEN

Eine offene modulare Weiterbildung mit Teilnehmern aus unterschiedlichen Unternehmen. Die Gesamtdauer beträgt 29 Seminartage.

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und
Unternehmenssteuerung

Sie haben Fragen zum Seminar? Sprechen Sie uns an! Telefon: 05223 - 13144 E-Mail: seminar@mueller-beratung.de | www.mueller-beratung.de

ANGEBOT ANFORDERN

ZERTIFIKATSKURS (IHK) FÜHRUNGSKOMPETENZ

MODUL I
FÜHRUNGSKOMPETENZ | MODUL A

Die Teilnehmer sind in der Lage anhand eigener Praxisbeispiele ihre Rolle als Führungskraft zu definieren, das eigene Führungsverhalten zu reflektieren und gegebenenfalls zu optimieren. Sie wissen um ihren Einfluss auf die Lebensqualität und Effizienz im Unternehmen.

SEMINARINHALTE

- Welche Erwartungen werden an mich als Führungskraft gestellt und wie gehe ich damit um?
- Welche Bedeutung haben meine eigenen Werte und Normen im Alltag und wie kann ich diese im Umgang mit Mitarbeitern bewusst einsetzen?
- Wie organisiere ich mich und mein Team?
- Wie kann ich eine optimale und nachhaltige Nutzung der eigenen Ressourcen gewährleisten?

MODUL II
KOMMUNIKATION UND EMOTIONALE KOMPETENZ | MODUL A

Mit Hilfe der Transaktionsanalyse erlernen die Teilnehmer einen qualifizierten Umgang mit der Gestaltung von Wirklichkeiten durch Kommunikation. Die Teilnehmer verstehen die Entwicklungsmöglichkeiten der menschlichen Persönlichkeit, die Beziehungen zwischen Individuen und das Funktionieren von sozialen Systemen.

SEMINARINHALTE

- Wie gehe ich mit mir selbst und anderen respektvoll um und gestehe gleichzeitig anderen die Rechte zu, die ich auch für mich beanspruche?
- Wie und in welcher Weise zeige ich mich nach außen?
- Wann kommuniziere ich offen und zielgerichtet?
- Was sind meine typischen Handlungsweisen und welche Alternativen stehen mir zur Verfügung?

MODUL III
KONFLIKTKOMPETENZ

Die Teilnehmer erkunden ihr eigenes Konflikt- verhalten und lernen die Auswirkungen im Gruppenkontext kennen. In der Reflexion des eigenen Verhaltens werden Nutzen und Begrenzungen erkannt und aktiv Alternativen entwickelt.

SEMINARINHALTE

- Welches typische Verhalten nutze ich in schwierigen Situationen?
- Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, dass ich mich auf einen Konflikt eher einlassen kann?
- Wie schaffe ich Nähe und Vertrauen im Konflikt?
- Was ist mein persönlicher Konfliktstil?
- Wie kann ich Konflikte zur Weiterentwicklung und Intensivierung der Zusammenarbeit nutzen?

MODUL IV
FÜHRUNGSKOMPETENZ MODUL B

Hier erkennen die Teilnehmer die Wirksamkeit Ihrer Führungsinstrumente und insbesondere Ihres Führungsverhaltens anhand eines Outdoor-Trainings. Sie leiten selbstständig Reflexionsprozesse ein und optimieren zielgerichtet die Gruppenprozesse.

SEMINARINHALTE:

- Welche Bedeutung haben für mich Vereinbarungen in Maßnahmenplanungen?
- Wie erleben mich andere als Führungskraft?
- Wie kann ich Gruppenprozesse bewusst steuern und das Arbeitsergebnis optimieren?
- Welche Voraussetzungen und Faktoren erfolgreicher Zusammenarbeit gibt es?
- Wie entsteht Motivation und welche Möglichkeiten habe ich diese zu beeinflussen?

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

ZERTIFIKATSKURS (IHK) FÜHRUNGSKOMPETENZ

MODUL V
KOMMUNIKATION UND EMOTIONALE KOMPETENZ | MODUL B

Die Teilnehmer erlernen anhand von unterschiedlichen Gesprächsformen eine empfängerorientierte Kommunikation zu praktizieren und durch emotionale Komponenten die eigene Wirkung zu unterstützen.

SEMINARINHALTE
- Welche unterschiedlichen Gesprächsvarianten nutze ich und wo kann ich noch dazugewinnen?
- Wie wirken meine eigenen Emotionen in meiner Kommunikation?
- Wo unterstützen mich meine Werte und Normen und wo sind sie eher hinderlich?
- Welche Haltung präferiere ich in der Kommunikation?
- Wie sorge ich für größtmögliche Objektivität?
- Wie kann ich zu einer besseren Lösung für alle Beteiligten beitragen?

MODUL VI
TEAM-MANAGEMENT

Besprechungen und Schulungen sind ein wesentlicher Bestandteil unserer Arbeitswelt. Die Ressourcen, die damit verbunden sind, werden jedoch nicht immer zufriedenstellend genutzt. Die Teilnehmer erfahren ihren Einfluss auf tragfähige Ergebnisse und eine effiziente Besprechungskultur im Unternehmen, der Abteilung, im Team usw.

SEMINARINHALTE
- Welche Faktoren machen meine Teamsitzung erfolgreich?
- Wie moderiere ich und wie führe ich in Besprechungen?
- Welche Präsentationsformen kenne ich, wie unterstützen Sie mich in meiner Wirkung?
- Wie kann ich die Motivation in der Gruppe beeinflussen und meinem Thema einen verleihen?

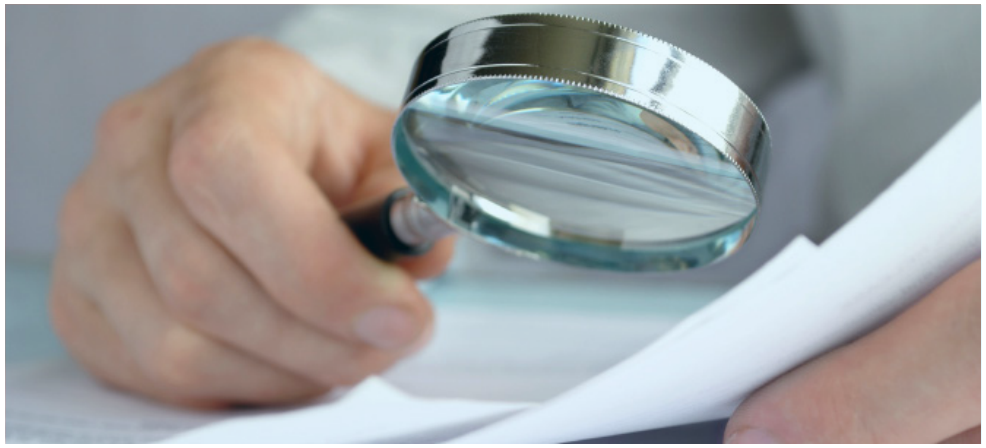
MODUL VII
IHK-PRÜFUNG

Die Teilnehmer absolvieren eine Prüfung vor der Weiterbildungsgesellschaft der IHK Bonn/Rhein-Sieg mbH.
Inhalt der Prüfung sind alle Ausbildungsinhalte aus den vorangegangenen sechs Blöcken.

ABSCHLUSS
ZERTIFIZIERTER IHK-LEHRGANG FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

STUDIENGANG (FH) ZERTIF. FÖRDERMITTEL-BERATER/IN



Studiengang | Zertifizierte/r Fördermittelberater/in (FH)

Der Studiengang mit dem Abschluss „Zertifizierte/r Fördermittelberater/in" an der Hochschule Kaiserslautern in Kooperation mit dem Bundesverband Kapital für den Mittelstand (BKM) ist seit 2014 die erste Ausbildung in Deutschland, die nach wissenschaftlichen Erkenntnissen vorgeht und auch die Bereiche der staatlichen Förderung abdeckt.

Fördermittelberaterinnen und -berater werden in folgenden Bereichen gesucht: Banken und Kreditinstitute, Förderinstitute, Beratungsstellen von Kammern, Behörden und Wirtschaftsförderungen, Unternehmen und Konzerne, Unternehmensberatungen, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, Redaktionen.

Mit dem Studiengang können Interessenten erstmals eine breite Kompetenzbasis in dieser interdisziplinären Finanzierungsberatung aufbauen, in der fachliche und finanzielle Belange von Unternehmen zusammengeführt werden.

Die Ausbildung in Deutschland konzentrierte sich bislang auf bestimmte Fördermittelbereiche (EU, Kredite) und/oder wird von Organisationen, Vereinen oder Verbänden angeboten, die selbst nicht zertifiziert sind. Im internationalen Vergleich sind deutsche Fördermittelberater im Nachteil, auch weil die Qualitätsmaßstäbe bislang nicht einheitlich sind oder nur bestimmte Kompetenzbereiche abgedeckt werden.

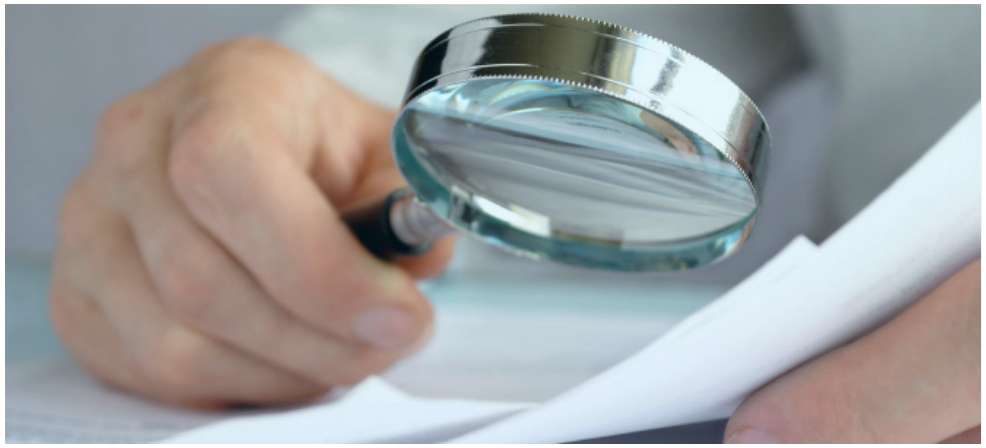
Der Studiengang in Kaiserslautern bietet Personen aus dem Bereich der Unternehmensfinanzierung erstmals eine umfangreiche Qualifizierung, die eine operative, taktische und strategische Umsetzung im Bereich der Unternehmensfinanzierung ermöglicht.

Sie erhalten als Zertifizierte/r Fördermittelberater/in automatisch über den BKM eine moderne Arbeits- und Informationsplattform mit Projektdatenbanken, Statistiken und Internettools, die Sie als Berater im Tagesgeschäft mit Unternehmen und Politik optimal unterstützen. Zudem können Sie Mitglied im BKM werden und dort als Ansprechpartner zu Fördermittelthemen fungieren.

Hochschule Kaiserslautern University of Applied Sciences

Bundesverband Kapital für den Mittelstand e.V.

STUDIENGANG (FH) ZERTIF. FÖRDERMITTEL-BERATER/IN



MODUL I
GRUNDLAGEN DER UNTERNEHMENSFINANZIERUNG MIT FÖRDERMITTELN

INHALTE
- Anlässe der Unternehmensfinanzierung
- Anlässe der öffentlichen Fördermittelfinanzierung
- Arten der öffentlichen Fördermittelfinanzierung
- Grundsätzliche Betrachtungsweisen der Finanzierung unabhängig von der einzelnen Unternehmenssituation
- Markt- und Unternehmensentwicklung als zwei von mehreren relevanten Dimensionen in der Betrachtung der Unternehmensfinanzierung
- Berücksichtigung branchenspezifischer und regionaler Unterschiede bei der Unternehmensfinanzierung

LERNZIELE
Sie können die Fakten, Begriffe und Definitionender öffentlichen Förderung wiedergeben und kennen die Grundlagen öffentlicher Finanzierungen aus Sicht der Fördergeber und der Unternehmen.

MODUL II
ERMITTLUNG FINANZZIELE UND -BEDARF DES UNTERNEHMENS

INHALTE
- Kapitalbedarfsermittlung
- Finanzierungsziele
- Effekte der Unternehmensfinanzierung
- Arten der Unternehmensfinanzierung
- Risiken der Unternehmensfinanzierung und damit verbundene Absicherungsmöglichkeiten
- Synchronisation von Finanzierungsmöglichkeiten und Unternehmenszielen
- Finanzziele (Liquidität – operativ, Gewinn – taktisch, Wert – strategisch) und die konkurrierenden Elemente dieser Ziele, unter Berücksichtigung der unterstützenden Bereiche der Teilziele und deren behindernde Bereiche.

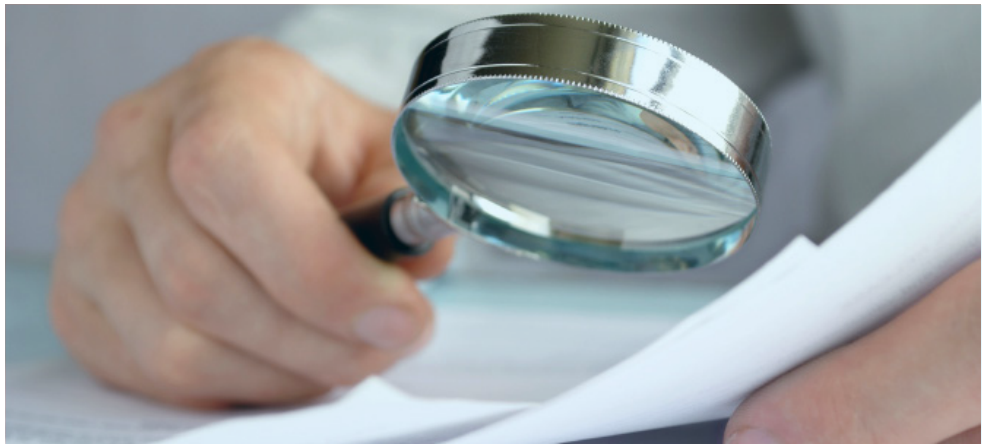
LERNZIELE
Sie lernen verschiedene Finanzierungsarten für Unternehmen kennen und wissen über die wichtigsten Finanzierungsrisiken Bescheid, auch welche Sicherheiten in der Finanzierung möglich und sinnvoll sind. Sie kennen die Einflüsse anderer Unternehmensziele (nicht Finanzziele) auf die Finanzierung der Unternehmung und verfügen über einen Überblick über die Zusammenhänge und Wechselwirkungen im Finanzierungskontext.

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

Sie haben Fragen zum Seminar? Sprechen Sie uns an! Telefon: 05223 - 13144 E-Mail: seminar@mueller-beratung.de | www.mueller-beratung.de

ANGEBOT ANFORDERN

STUDIENGANG (FH) ZERTIF. FÖRDERMITTEL-BERATER/IN



MODUL III
MANAGEMENT EINES FÖRDER-MITTELPROJEKTS 1 – PHASE 1-3

INHALTE
- Phase 1(Vorprüfung): Zielermittlung, Kurzanalyse, Vorprüfung der Finanzierung, Vorprüfung vorhandener Unterlagen, Konklusion
- Phase 2 (Vorplanung): „Die Firmenakte", „Die Vorhabensakte", Datenerfassung, Ist-Analysen, Eigenmittelberechnung, Kapitalbedarfsermittlung, Sicherheiten-ermittlung, Finanzierungsvorplanung, Zielüberprüfung
- Phase 3 (Konzept): Inhalte des Konzepts, Außenwirkung, Innenwirkung, Zielüberprüfung

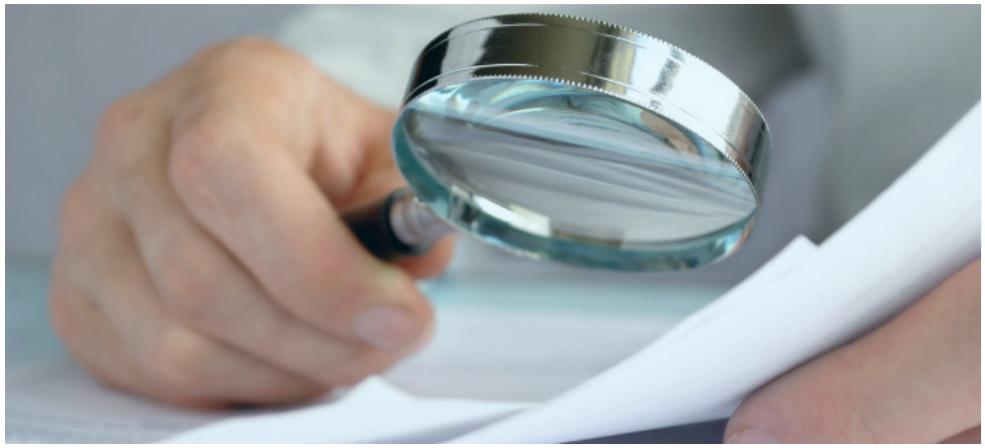
LERNZIELE
Sie verknüpfen theoretisches Wissen mit der Praxis der Unternehmensfinanzierung und ermitteln die finanzielle Stabilität eines Unternehmens. Sie ermitteln und minimieren Finanzierungsrisiken und ermitteln die Kapitaldienstfähigkeit. Sie können relevante Informationen beschaffen, aufbereiten und verarbeiten. Sie verfügen über Teamfähigkeit und können diese anwenden sowie Moderations- und Gruppenarbeitstechniken einsetzen.

MODUL IV
FÖRDERMITTELPROGRAMM 1 GRÜNDUNG UND WACHSTUM

INHALTE
- Definition der Begriffe Existenzgründung, Gründung und Wachstum aus der Sicht der Förderprogramme
- Übersicht über die Förderprogramme des Bundes und der Länder (mit Verweisen auf EU Refinanzierungen)

LERNZIELE
Sie verstehen das Vorgehen bei der Fördermittelrecherche, kennen verschiedene Recherchesysteme, verstehen die relevanten Richtlinien und können die Bemessungsgrundlagen ermitteln sowie die Kapitaldienstfähigkeit überprüfen. Sie verstehen die Verfahren der Antragstellung und Ausschreibung, die Struktur der Antragstellung (Wer stellt für wen den Antrag) und beherrschen die Methoden der Informationsbeschaffung, Informationsstrukturierung und -darstellung und können arbeitsrelevante Entscheidungen bei der Auswahl von Förderprogrammen treffen.

STUDIENGANG (FH) ZERTIF. FÖRDERMITTEL-BERATER/IN



MODUL V
FÖRDERPROGRAMM 2 – UMWELT, ENERGIE UND INNOVATION

INHALTE
- Definition der Begriffe aus der Sicht der Förderprogramme
- Kriterien für die Zuordnung zu einzelnen (speziellen) Fachprogrammen
- Übersicht über die Förderprogramme des Bundes und der Länder (mit Verweisen auf EU Refinanzierungen)

LERNZIELE
Sie verstehen das Vorgehen bei der Fördermittelrecherche und kennen die verschiedene Recherchesysteme. Sie verstehen die relevanten Richtlinien und können die Bemessungsgrundlagen ermitteln, die Kapitaldienstfähigkeit überprüfen. Sie verstehen die Verfahren der Antragstellung und Ausschreibung, die Struktur der Antragstellung (Wer stellt für wen den Antrag) und beherrschen die Methoden der Informationsbeschaffung, Informationsstrukturierung und -darstellung. Sie können arbeitsrelevante Entscheidungen bei der Auswahl von Förderprogrammen treffen.

MODUL VI
FÖRDERPROGRAMM 3 – EU UND INTERNATIONEL

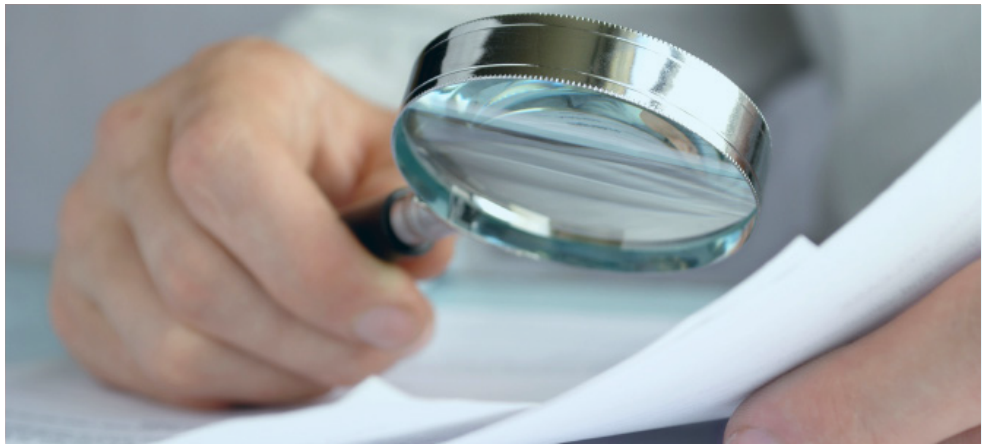
INHALTE
- Übersicht über die Förderprogramme und -bereiche der EU
- Arten von Verträgen zur gemeinschaftlichen Antragstellung
- Einfluss internationaler Regelungen auf ein Konsortium als Antragsteller

LERNZIELE
Sie verstehen die Rahmenbedingungen und Strategien der EU sowie die Programme und Instrumente der EU. Sie kennen Struktur, Inhalte, Instrumente und Verfahren vom Rahmenprogramm Horizont 2020 und können die Partnersuche begleiten. Sie verstehen die Antragstellung im Teilnehmerportal der Kommission und verstehen die Projektbegutachtung und die Evaluierungskriterien.

Sie entwickeln Strategien einer erfolgreichen Antragstellung und verstehen die Gestaltungsmöglichkeiten und Notwendigkeiten von MoUs und Konsortialverträgen. Sie beherrschen die Vertragsverhandlungen der KOM und der Zuwendungsvereinbarungen, kennen die Rahmenbedingungen der Internationalen Zusammenarbeit und beherrschen die Kommunikation mit Behörden und Förderstellen in englischer Sprache.

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

STUDIENGANG (FH) ZERTIF. FÖRDERMITTEL-BERATER/IN



MODUL VII
MANAGEMENT EINES FÖRDERMITTEL-PROJEKTS 2 – PHASE 4-6

INHALTE
- Phase 4 (Umsetzungsplanung): Kapitalgeberrecherche, Unterlagen-zusammenstellung, Zeitabläufe und Gesamtzeitplan, Zielüberprüfung
- Phase 5 (Umsetzung): Strategische Abfolge, Gesprächsvorbe-reitung, Bewilligung, Verträge, Verwendung, Zielüberprüfung
- Phase 6 (Nachbereitung): Dokumentation, Prozessanalyse, Aktualisierung der Unterlagen, Überprüfung der Gesamtfinanzierung des Unternehmens

LERNZIELE
Sie können die Unterlagen an die Bedürf-nisse der Kapitalgeber anpassen und Teilprojekte den Kapitalverwendungsnach-weisen zuordnen. Sie kennen die Fristen und deren Einflüsse auf die Verwendung zugesagter Mittel sowie die Vorgehensweise zur Informationsbeschaffung.
Sie planen Arbeitsschritte zielgerichtet, set-zen sie um und dokumentieren alle Vorgän-ge, treffen Entscheidungen und setzen diese beharrlich mit personaler Kompetenz durch. Sie verfügen über Verhaltens-, Kontakt- und Rollenflexibilität, um konstruktiv, effektiv und zielorientiert zu kommunizieren.
Sie arbeiten ausdauernd und sind anstren-gungsbereit. Sie setzen sich selbst Arbeits-ziele und arbeiten diese sorgfältig ab.

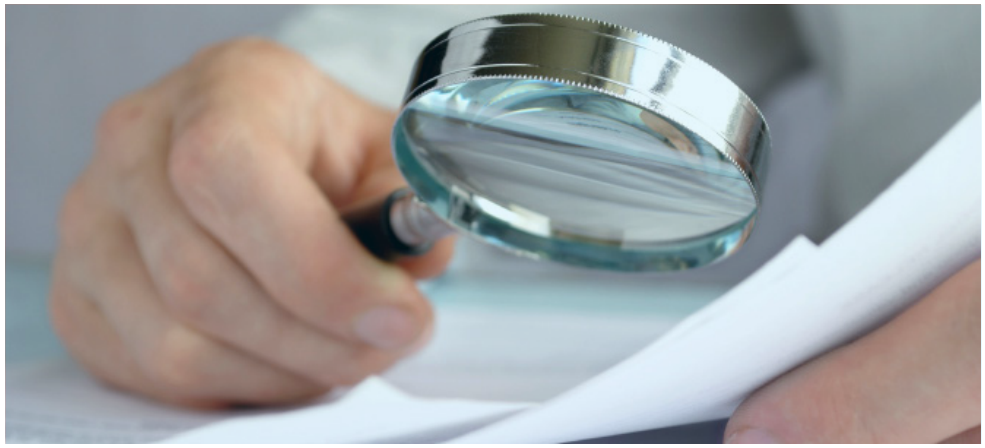
MODUL VIII
UMGANG MIT KAPITALGEBERN

INHALTE
- Definition der Kapitalgeber
- Einfluss der Refinanzierung auf die Kapitalvergabe
- Einfluss der Intermediäre

LERNZIEL
Sie können beschreiben, wie Kapitalgeber refinanziert sind und kennen die gesetz-lichen Vorgaben der Kapitalvergabe. Sie wissen, welche Rolle der Gesprächspartner bei der Kapitalvergabe einnimmt. Sie verste-hen die Grundlagen des Zeitmanagements und können es einsetzen, beherrschen die Techniken des Projektmanagements und die Methoden der Informationsstrukturierung und -darstellung.
Sie können Akquisitionsaktionen vorbereiten und kennen die Abläufe bei der Erstellung von Entscheidungsvorlagen. Sie haben persönliche Stärken erkannt und genutzt, verfügen über Team- und Konzentrations-fähigkeit und können Vertrauenspositionen aufbauen und erhalten. Sie können inter-personelle Konflikte erkennen und mit ihnen umgehen (Konfliktfähigkeit).

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

STUDIENGANG (FH) ZERTIF. FÖRDERMITTEL-BERATER/IN



AUSBILDUNGSKOSTEN

9.450 Euro/8 Module mit 8 Einzelprüfungen mit Gesamtzertifikat inkl. Prüfungsgebühren und Kosten für Unterlagen. Zahlbar in 2 Raten á 4.725 Euro.
(bitte erfragen Sie Frühbucherrabatt!)

ZUSATZPAKET/ANREIZ

3.200 Euro für 24 Std. Projektbegleitung echter Beantragungsprojekte - besonders interessant, um die Ausbildungskosten während des Studiums anhand einer realen Beantragung zu verdienen.

FÖRDERGANG/ABSETZBARKEIT

Der Studiengang wird – je nach Bundesland – gefördert und ist als Fort- und Weiterbildungskosten bzw. Betriebsausgaben oder Werbungskosten zudem steuerlich absetzbar.
Der BKM trägt die Mehrkosten für besondere Referenten aus der Praxis

TERMINE

Siehe Semesterzeiten Hochschule Kaiserslauternwww.hs-kl.de

KONTAKT

Michael Wandt Tel.: 06401-22310-71
E-Mail: wandt@kapital-mittelstand.de

STUDIENGANG UND DAUER

4 Module je Seminar (8 insgesamt),Zeitaufwand pro Modul: 74 Std.,
nebenberuflich möglich, 2 Semester/1 Jahr

ZIELGRUPPE

Jeder mit Vorkenntnissen durch ein Hochschulstudium oder mind. einjähriger Berufstätigkeit in der Unternehmensfinanzierung

ZEIT UND ORT

Die Präsenzveranstaltungen finden jeweils von Mittwoch bis Freitag überwiegend in der Hochschule Zweibrücken und im TIG Technologie- und Innovationszentrum in Gießen statt. Zwei Module finden im Raum Köln-Bonn stattf, weil dort zahlreiche Förderstellen und Ministerien angesiedelt sind, deren Experten in das Studium eingebunden werden sollen.

ABSCHLUSS

Nach bestandenen Einzelprüfungen erhält jeder Student ein Hochschulzertifikat als „Zertifizierte(r) Fördermittelberater(in) (FH)" mit der entsprechenden Abschlussnote als Durchschnitt der Einzelprüfungen.

VERANTWORTLICH

Prof. Dr. Karl-Wilhelm Giersberg, seit 1997 Professor an der Hochschule Kaiserslautern, Zweigstelle Zweibrücken, Präsident des BKM Bundesverband Kapital für den Mittelstand e. V., Vorsitzender des Fachverbands Finanzierung im BDU, beide in Bonn.

Michael D. G. Wandt, Dipl.-Wirtsch.-Ing. Maschinenbau, stellvertretender Vorsitzender des BKM Bundesverband Kapital für den Mittelstand e. V., seit 1982 wissenschaftlich im Bereich Fördermittel aktiv, seit 1986 Berater für Unternehmen und seitdem ca. 16.000 Fördervorhaben begleitet, seit 2003 in der VALEA Unternehmensberatung BDU als Leiter der Fördermittelberatung unter der Marke WABECO Subventionslotse®.

Johannes Müller, Sparkassenbetriebswirt, Schatzmeister BKM Bundesverband Kapital für den Mittelstand e.V., Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der gleichnamigen Wirtschaftsberatung in Bünde, mehr als 40 Jahre Berufserfahrung in der Unternehmenssteuerung und Finanzierung.

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

Sie haben Fragen zum Seminar? Sprechen Sie uns an! Telefon: 05223 - 13144 E-Mail: seminar@mueller-beratung.de | www.mueller-beratung.de

ANGEBOT ANFORDERN

WISSENSWERT !

VERANSTALTER UND SEMINARLEITER

Johannes Bollingerfehr
Führungskräfte- und Team-,
Persönlichkeitsentwicklung

www.jc-training.de

JConsulting & Training

Seit mehr als 10 Jahren arbeite ich mit Methoden, die dem Menschen in seinem Handeln und Denken gerecht werden.

Der Wert und die langfristige Entwicklung eines Unternehmens sind im Wesentlichen dem Einsatz emotional gebundener Mitarbeiter zu verdanken. Praxisnahe Organisations- und Teamentwicklung, über Seminare und Coachings zur persönlichen Entwicklung sowie zur Auswahl und Weiterbildung der Multiplikatoren des Unternehmens stehen im Vordergrund. Über meine Stationen im Handwerk, Elektrotechnikstudium und einer Zusatzausbildung zum Finanzwirt steht die Seminararbeit mit zahlreichen Unternehmen schon lange Jahre im Mittelpunkt meiner Arbeit. Nach sozialpsychologischen Ausbildungen und Erfahrungen in einem Trainingsunternehmen begleite ich Unternehmen und deren Mitarbeitende mit meiner eigenen seit 2009 bestehenden psychologischen Unternehmensberatung in ihrer Weiterentwicklung.

Ralf Golanowsky
Quality Systems Manager I Auditor I
Trainer I Berater

Organisationsentwicklung,
Prozessmanagement,
Qualitätsmangement

www.orga-pro.de

OrgaPro
Training I Beratung I Interim Management

Meine langjährige technische Praxiserfahrung aus der Möbelindustrie und Kunststoffbearbeitung gebe ich seit mehreren Jahren an kleine und mittlere Unternehmen weiter, die ihre Organisationen auf Vordermann bringen wollen oder Prozesse und Projekte effizienter gestalten müssen.

Meine Kunden und Seminarteilnehmer profitieren dabei von meiner über 30-jährigen Erfahrung als technischer Betriebsleiter, Qualitätsmanager oder Organisationsentwickler. Praktische Beispiele oder Verbesserungen direkt vor Ort stehen im Fokus meiner Arbeit.

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und
Unternehmenssteuerung

Sie haben Fragen zum Seminar? Sprechen Sie uns an! Telefon: 05223 - 13144 E-Mail: seminar@mueller-beratung.de | www.mueller-beratung.de

ANGEBOT ANFORDERN

WISSENSWERT!

VERANSTALTER UND SEMINARLEITER

Wolfgang Otto
Sales-Consultant und Trainer

www.movingsales.de

movingsales

Meine Expertise ist die Zukunft des Vertriebs. Ich studiere Menschen und die Art, wie sie verkaufen. Denn auch in der heutigen, zunehmend digitalisierten Welt gilt: Menschen kaufen bei Menschen.

Vertriebsmanager stehen heute vor einer schier überwältigenden Zahl von Fragen und Entscheidungen. Wie lässt sich Verkäuferverhalten steuern? Wie lassen sich Geschäftsergebnisse bewegen? Wie können wir Erfolge multiplizieren?

Ich berate Unternehmen, die diese neue Herausforderung erfolgreichen Verkaufens im komplexen B-to-B-Umfeld annehmen wollen. Gemeinsam entwickeln wir systematische Vorgehensweisen und interaktive Trainings, die es Ihnen und Ihren Verkäufern ermöglichen, messbar besser zu verkaufen. Als unabhängiger Consultant verfüge ich über mehr als 25 Jahre Erfahrung im Sales Training und Consulting.

Carsten Jäker
Diplom-Psychologe (Wirtschaftspsychologie)

Personalentwickler, Trainer, Coach

www.reflecting-forest.de

reflecting forest

Der Fokus meiner Arbeit liegt beim Individuum, dem Menschen und seiner natürlichen Entwicklung bzw. Stärke und des Einzelnen. Bewusst wird dabei auch der Outdoorbereich als Erfahrungsraum einbezogen. Jedoch nicht, um aus der Organisations- und Teamentwicklung einen Event zu machen. Sondern vielmehr, um jedem Seminarteilnehmer die Chance zu geben, sich mit sich selbst und seinen beruflichen Zielen auseinanderzusetzen.

Ich habe Arbeits- und Organisationspsychologie studiert und arbeite seit 16 Jahren als Dozent, Coach und Trainer im Bereich Psychologie für Unternehmen und Organisationen im öffentlichen DIenst. Meine Schwerpunkte sind die Teamentwicklung, Führungskräfte und Mitarbeiterentwicklung, Konfliktberatung und das Gesundheitsmanagement.

Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

Sie haben Fragen zum Seminar? Sprechen Sie uns an! Telefon: 05223 - 13144 E-Mail: seminar@mueller-beratung.de | www.mueller-beratung.de

ANGEBOT ANFORDERN

WISSENSWERT!

VERANSTALTER UND SEMINARLEITER

Johannes Müller
Geschäftsführender Gesellschafter der Johannes Müller Wirtschaftsberatung GmbH& Co. KG

Unternehmenssteuerung,
Finanzkommunikation,
Nachfolgeregelungen

www.mueller-beratung.de

Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU) Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

Bundesverband Kapital für den Mittelstand e.V.

Seit mehr als 25 Jahren unterstützen wir mit unserer Wirtschaftsberatung kleine und mittlere Unternehmen bei der Finanzkommunikation, Sanierungen, der Umsetzung von Nachfolgeregelungen, beim Krisenmanagement oder der Optimierung von Abläufen und Prozessen zur Unternehmenssteuerung. Experten aus den Bereichen Personal, Controlling, Organisation, IT, Vertrieb und Marketing werden situativ einbezogen.

Mit Veranstaltungen, Seminaren und Workshops (u.a. IHK) helfe ich Unternehmen bei der Finanzkommunikation oder alternativen Finanzierungslösungen.

Als Vorstandsmitglied im BKM Bundesverband Kapital für den Mittelstand fördere ich mit meinen Kollegen den Wissenstransfer über Fördermittel für Unternehmen und unterstütze dazu den hier aufgeführten Studiengang.

Michael Wandt
Dipl.-Wirtsch.-Ing. | Direktor WABECO

Lehrbeauftragter und Prüfer Studiengang Zertifizierte/r Fördermittelberater/in Hochschule Kaiserslautern

www.wabeco.de

wabeco Subventionslotse®

Bundesverband Kapital für den Mittelstand e.V.

Seit Jahrzehnten beschäftige ich mich mit Fördermitteln – als Berater, Autor und auch als Lehrbeauftragter.

Als Direktor der WABECO Fördermittelberatung BDU liegt mein Schwerpunkt bei der betriebswirtschaftlichen Beratung im Bereich der öffentlichen Fördermittel und Subventionen im Speziellen. Schon seit den 80er Jahren befasse ich mich wissenschaftlich mit den Effekten der Förderungen und begleite seit 1986 Unternehmen durch bei Antragsverfahren. Seitdem haben wir 16.000 Fördervorhaben begleitet. Von 2001 bis 2011 war ich Lehrbeauftragter für Investitionsgütermarketing an der Technischen Hochschule Mittelhessen. Seit 2014 bin ich verantwortlicher Lerbeauftragter und Prüfer der Hochschulausbildung „Zertifizierte(r) Fördermittelberater (FH)" an der Hochscule Kaiserlautern. Details zu diesem Studiengang finden Sie in diesem Katalog und im Internet.

Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU) Finanzkommunikation und Unternehmenssteuerung

Sie haben Fragen zum Seminar? Sprechen Sie uns an! Telefon: 05223 - 13144 E-Mail: seminar@mueller-beratung.de | www.mueller-beratung.de

ANGEBOT ANFORDERN

WISSENSWERT!

VERANSTALTER UND SEMINARLEITER

Carmen Hirschbach
Diplom Arbeitspsychologin

Personal- und Organisationsentwicklung

Training, Beratung, Agile Coach

www.carmen-hirschbach.de

Seit 20 Jahren unterstütze ich Unternehmen durch Workshops und Trainings, Coaching von Teams und Führungskräften sowie durch die Gestaltung von Veränderungsprozessen.

Das dafür notwendige Wissen erhielt und erhalte ich aus meinem Studium der Arbeitspsychologie, meinen Ausbildungen zum Systemischen Organisationsberater und Agiler Organisationsbegleiter (nextU, Hamburg) und natürlich aus der Praxis.

Nach meiner Überzeugung entstehen Arbeitsfreude und Eigenverantwortung durch den klaren Rahmen der Selbststeuerung in Teams.

WISSENSWERT!

ORGANISATORISCHES & ANMELDUNG

SEMINARINFOS

Alle Seminare finden im Rahmen unserer Beratungsleistung statt und werden individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnitten (geschlossene Seminare). Einige Workshops und Seminare wie auch die Zertifikatskurse sind als offene Veranstaltungen konzipiert.

Bitte sprechen Sie uns an!
Wir beraten Sie gerne, welche Fortbildung und welches Format zur Erreichung Ihrer Unternehmensziele am besten geeignet ist.

FÖRDERUNG INDIVIDUELLER WEITERBILDUNGSMAßNAHMEN

In Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen gibt es Förderprogramme, mit denen Ihr Weiterbildungsvorhaben bezuschusst werden kann:

Mit dem Bildungsscheck NRW erhalten Beschäftigte und Unternehmen einen Zuschuss von 50 Prozent zu den Weiterbildungskosten. Pro Bildungsscheck NRW können maximal bis zu 500,- € gefördert werden. Im Zeitraum von zwei Kalenderjahren können Beschäftigte einen Bildungsscheck und Betriebe bis zu zehn Bildungsschecks in Anspruch nehmen.
Informieren Sie sich bei einer kostenlosen Beratung zum Bildungsscheck NRW!
Mehr Infos bei der G.I.B. (Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH)

Das Programm WiN (Weiterbildung in Niedersachsen) fördert individuelle Weiterbildungsmaßnahmen ebenfalls mit einem Zuschuss von bis zu 50%, mindestens 1.000,- € mit max. 36 Monaten Laufzeit für Beschäftigte und Betriebsinhaber/innen von Unternehmen unter 50 Beschäftigten.
Mehr Infos bei der NBank

Infos Anmeldung

Weitere Informationen zur Anmeldung unter: www.mueller-beratung.de

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Johannes Müller Wirtschaftsberatung
GmbH & Co KG
Holtkampstraße 8
32257 Bünde

Tel. 05223 13144
Fax 05223 13188

www.mueller-beratung.de
seminar@mueller-beratung.de

Ausgabe: Dez 2020

BILDNACHWEIS

Portraits der Seminarleiter: Privat
Weitere Bilder:
Fotolia_89158660
Fotolia_90649332
Fotolia_126274284
Fotolia_142466419
AdobeStock_45700819
AdobeStock_50662959
AdobeStock_73748006
AdobeStock_93760892
AdobeStock_127329640
AdobeStock_180010064
AdobeStock_204255874
AdobeStock_210483605
AdobeStock_211045533
AdobeStock_217704914
AdobeStock_219287903
AdobeStock_233858031
AdobeStock_237287938
AdobeStock_248960191