



xprts4xln c

Was, wenn wir in die Entwicklung
unserer Mitarbeiter investieren und sie gehen?

Was, wenn wir es nicht tun und sie bleiben?



Liebe Leserin, lieber Leser,

Willkommen zur dritten Ausgabe des Schulungskatalogs von xprts4xInc. In den letzten Jahren haben wir im Rahmen unserer beraterischen Tätigkeit unser Schulungsprogramm Schritt für Schritt erweitert und das durchgehend positive Feedback unserer Kunden hat uns ermutigt, unser gesamtes Trainings-Portfolio neu zu strukturieren. Das Ergebnis liegt vor Ihnen.

In Zeiten, in denen es schwer ist, talentierte Mitarbeiter zu finden, wird es zunehmend wichtiger, talentierte Mitarbeiter zu halten. Ein Unternehmen hat viele Möglichkeiten dies zu tun. Moderne Unternehmensführungen investieren in die Qualifikation ihrer Mitarbeiter. Sie erhöhen dadurch die Arbeitszufriedenheit und rufen Leistungspotenziale ab.

Nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit und schmökern Sie etwas durch diesen Trainingskatalog. Ganz sicher ist hier etwas für Ihre Mitarbeiter dabei.

Denn wer in seine Mitarbeiter investiert, investiert in den langfristigen Erfolg seines Unternehmens.

Herzlichst

Jürgen Thurner

Im Herbst 2024

4 Gedanken zur Weiterbildung

Die xprts4xInc Bildungslandschaft im Überblick

5

6 Steckbriefe aller Trainings-Module

International Operations Management	6
Lean Management	9
Digital Lean	11
Produktionslogistik	13
KPI System Design	15
QM Methodenkompetenz	17
Qualitäts-Management	19
FMEA und Risiko-Management	21
Statistische Prozesslenkung	23
Wertstromanalyse	25
Einstieg in den B2B Vertrieb	27
Kunden begeistern	29
Effektive Präsentation	31
IT Management Kompetenz	33
Leadership	35
Selbstmanagement	37
Zielorientiert arbeiten im Team	39
Resilienz	41

Über xprts4xInc

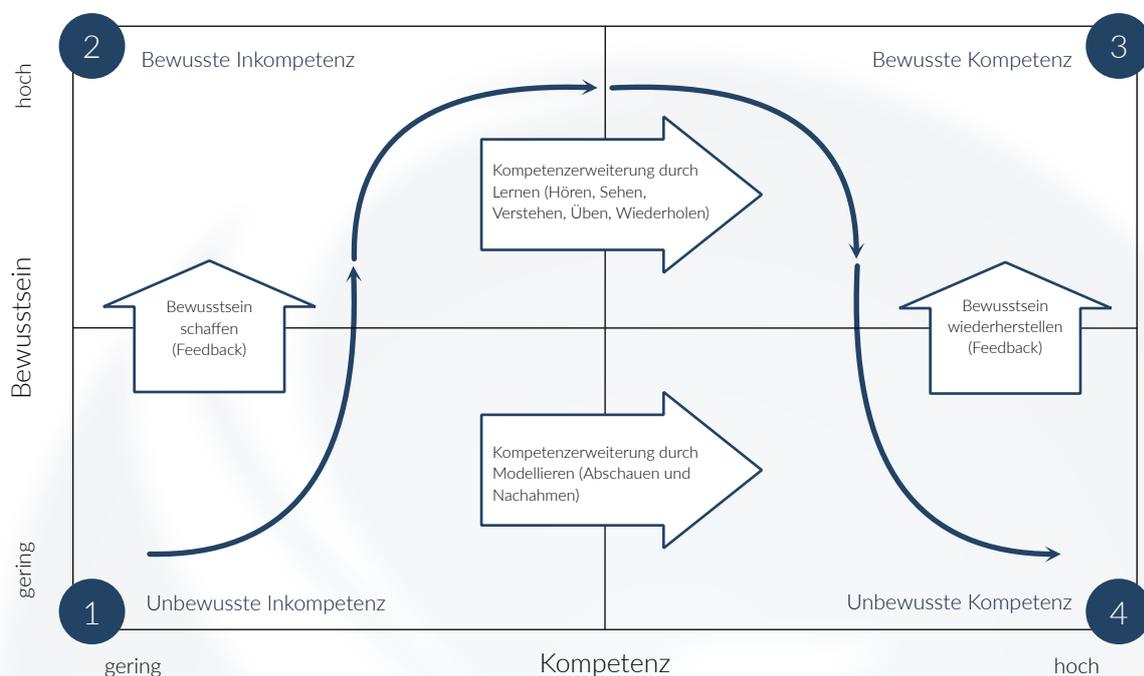
41

Gedanken zur Weiterbildung

„Ich weiß, dass ich nichts weiß“

Dieses Zitat wird dem griechischen Philosophen Sokrates zugeschrieben. Wenn es auch vermutlich nicht exakt überliefert und wahrscheinlich aus dem Zusammenhang gerissen wurde, so hilft es uns doch, das Grundprinzip des Lernens und der Kompetenz zu verstehen.

Die Lernpsychologen Badura, Ross und Ross haben bereits 1963 das Phasenmodell des Lernens entwickelt, das bis heute nichts von seiner Aktualität verloren hat.



Wird ein Mensch geboren, so beginnt er vom ersten Tag an zu lernen, indem er Verhalten abschaut und nachahmt. Dies ist die ursprünglichste Form des Lernens. Der Mensch befindet sich in der Phase der unbewussten Inkompetenz. Er weiß nicht, was er nicht weiß. Irgendwann wächst das Bewusstsein der Inkompetenz und der Mensch tritt in die Phase der bewussten Inkompetenz ein. Jetzt gilt es, je nach erforderlichem Kompetenzfeld, die Defizite zu identifizieren und durch geeignete Bildungsmaßnahmen zu eliminieren. Das ist das Ziel betrieblicher Bildung. Es ist ein sich wiederholender Vorgang und wird daher als „Lebenslanges Lernen“ bezeichnet. Mit wachsender Kompetenz besteht allerdings auch die Gefahr, sich seiner Kompetenz irgendwann nicht mehr bewusst zu sein und diese auch bei anderen als gegeben vorauszusetzen. Dadurch entstehen Kommunikationsprobleme die betriebliche Abläufe stören. Daher muss auch dieser Entwicklung durch entsprechendes Feedback entgegengesteuert werden. Jeder erwachsene Mensch befindet sich zu jedem Zeitpunkt je nach Kompetenzfeld in jedem dieser vier Quadranten. Es ist daher wichtig, die für die betrieblichen Bedürfnisse relevanten Kompetenzfelder zu identifizieren. Dies ist die Aufgabe der Führungskraft.

Die Aufgabe der Führungskraft ist es, die Kompetenz und das Bewusstsein der MitarbeiterInnen richtig zu verorten, das Potenzial und den Willen zur Kompetenzerweiterung einzuschätzen und das Weiterbildungskonzept entsprechend zu gestalten.

Die xprts4xInc Bildungslandschaft im Überblick

Das Bildungsangebot von xprts4xInc ist so aufgebaut, dass es sowohl die Ausbildung in die Breite (Generalist) als auch in ausgewählten Bereichen die Ausbildung in die Tiefe (Spezialist) unterstützt. Dabei werden die wesentlichen Kernprozess-Bereiche eines operativen Unternehmens abgedeckt: Supply Chain Management, Wertschöpfung, Qualitätsmanagement und Vertrieb. Als Zielgruppe werden hauptsächlich junge Führungskräfte und High Potentials angesprochen.

Die Spezialistenausbildung richtet sich an zukünftige Fachleute in den Bereichen Beschaffung, Produktion, Qualität und Vertrieb.

Die folgende Darstellung gibt einen Überblick über das Gesamtangebot der Kurse:



Jeder Block stellt ein in sich abgeschlossenes Trainings-Modul dar. Die Inhalte der Module ergänzen sich sinnvoll, sind aber nicht voneinander abhängig, so dass jedes Modul einzeln buchbar ist und in keiner zeitlichen Abhängigkeit zu einem anderen steht.

Alle unsere Trainings haben einen starken Praxisbezug und wo immer möglich, arbeiten wir mit konkreten Beispielen oder Geschäftssituationen, die die Teilnehmer aus ihrer beruflichen Praxis mitbringen. Optional bieten wir zu fast allen Trainings Nachfolge-Workshops an, bei denen nach entsprechender Vorbereitung im Rahmen der Thematik an den exakten Themen der beruflichen Praxis der Teilnehmer gearbeitet wird.

Auf den folgenden Seiten finden sich die Steckbriefe aller Module mit Inhalten, Format, Dauer, Zielgruppe und Kursgebühr. Fast alle Module sind sowohl als Online Schulung wie auch als Präsenzveranstaltung durchführbar. Einige Module enthalten praktische Simulationen oder Workshops. Diese entfallen im Online Format.

International Operations Management

Der Kurs International Operations Management ist das Kernstück und das Flaggschiff unseres Bildungsangebots.

Das Training basiert auf dem erfolgreichen 5 ECTS Kurs an der AACSB akkreditierten European School of Business (ESB) im Studiengang Master General Management & Digital Competences. Es ist interaktiv und sehr praxisbezogen aufgebaut. Neben 13 praktischen Übungen - einzeln oder im Team - werden zwei Simulationen zu den Themen Just-In-Time und Supply Chain Dynamics durchgeführt. Darüberhinaus erarbeiten die Teilnehmer in Zweiergruppen ein relevantes Thema und präsentieren dies dem Kurs.

Der Umfang des gesamten Kurses beträgt 8 Tage, die in Blöcken zu 2-3 Tagen nach gemeinsamer Absprache innerhalb eines Zeitraums von 6-8 Wochen durchgeführt werden. Der Kurs wird wahlweise auf deutsch oder englisch durchgeführt. Die Arbeitsmaterialien liegen in deutscher oder englischer Sprache im pdf Format vor. Die Teilnehmerzahl beträgt in der Regel 9-12 Personen, kann aber bei Bedarf angepasst werden. Das Training findet wahlweise Online oder in Präsenz in den Räumen des Kunden oder einem nahegelegenen Konferenzort statt. Im Fall des Online Trainings entfallen die Simulationen. Sollten nicht genügend Teilnehmer aus einem Unternehmen zusammenkommen, so kann der Kurs unternehmensübergreifend über eine Anmeldehilfe durchgeführt werden.

Kursziele

Die TeilnehmerInnen entwickeln ...

- ... ein ganzheitliches Verständnis für die Herausforderungen und Möglichkeiten, die Dynamik und die Interdependenzen von operationalen Netzwerken innerhalb verschiedener Märkte in einer globalisierten und digitalisierten Welt. Sie sind in der Lage, interne und externe Risiken für diese Netzwerke zu erkennen und entsprechende Maßnahmen zu ergreifen. Darüber hinaus können die Teilnehmer operationale Netzwerke strukturieren, bewerten und diese Netzwerke aus betriebswirtschaftlicher Sicht betreiben und optimieren.
- ... die Fähigkeit zur strukturierten Erarbeitung von Methoden zur Optimierung von Supply Chains. Die Ergebnisse werden in einer Präsentation mit dem Kurs geteilt. Auf diese Weise tragen die Teilnehmer aktiv zum Inhalt bei.
- ... ein tiefes Verständnis dafür, wie die Prinzipien des Operations- und Supply Chain Management mit anderen Managementdisziplinen wie Produkt- oder Servicedesign, Produktlebenszyklus Management, Personalmanagement, Finanzen und anderen verknüpft sind.
- ... die Fähigkeit, die Abhängigkeiten zwischen Produktdesign-Entscheidungen, operativer Leistung und globaler Wettbewerbsfähigkeit zu erkennen. Die Teilnehmer sind in der Lage, dieses Wissen zu übertragen und ganzheitlich auf andere Aspekte des Betriebsmanagements anzuwenden.
- ... die Fähigkeit, das erworbene Wissen in realen Geschäftssituationen anzuwenden. Dies schließt die Auswahl der richtigen Maßnahmen oder Methoden ein, die in der gegebenen Situation erfolgversprechend sind.
- ... als Nebeneffekt die Fähigkeit, überzeugende Präsentationen zu halten.



Kursinhalte

1 Grundlagen

- Was ist Operations Management?
- Was ist eine Lieferkette?
- Was ist Lieferkettenmanagement (SCM)?
- Was sind die Ziele von SCM?
- Was sind die wichtigsten Herausforderungen des SCM?
- Was sind die Hauptkonzepte des SCM?

2 Systemdynamik

- Der Bullwhip-Effekt (Simulation & Theorie)

3 Marktdynamik

- Der Technologie-Lebenszyklus
- Der Integrations- / De-Integrationsdruck
- Die Industriespezifische Änderungsgeschwindigkeit
- Mega-Dynamiken

4 Grundlegende Methoden

- Projekt Management
- Push / Pull
- Just in Time (Simulation & Theorie)
- Durchlaufterminierung mit Netzplantechnik
- Grundlegende Konzepte des Lean Managements
- Lean Manufacturing
- Kontinuierliche Verbesserungsprozesse (Kaizen)

5 Methoden und Werkzeuge

(Auswahl der Inhalte, die von den Teilnehmern als Gruppenpräsentationen erarbeitet werden. Die Anzahl der behandelten Themen hängt von der Anzahl der Teilnehmer ab)

- SCOR
- Six Sigma
- Produkt-Lebenszyklus-Management
- Design for eXcellence (DfX)
- Total Cost of Ownership
- Nachhaltigkeit im Supply Chain Management
- Innovationsmanagement
- Wissensmanagement
- Globalisierung

6 Hauptaspekte heutiger Versorgungsketten

- Der De-Coupling Point
- Risikominderung in der Lieferkette
- Auswirkungen des Lieferkettenmanagements auf die Finanzergebnisse

7 Business Process Management

- Produktlebenszyklus und Wertschöpfungskette
- Entwurf von Geschäftsprozessen
- Integriertes Managementsystem
- IT-Landschaft
- KPI-Rahmen und Steuerungsmodell
- Risikomanagement
- Operative Exzellenz
- Führung

8 Nachhaltigkeit

- Einführung
- Der EU Green Deal
- Das deutsche Lieferkettengesetz
- Das EU Lieferkettengesetz
- Blut in Lieferketten
- Sorgfaltspflicht in der Lieferkette



9 Die digitale Revolution des 21. Jahrhunderts

- Die digitale Transformation
- Internet of Things / Industrial Internet of Things

10 Digitale Kompetenz in Smart Operations

- Sorgfaltspflicht in der Lieferkette
- Industrie 4.0 / Intelligente Fabrik
- IT-Systeme zur Unterstützung von Smart Operations
- Die intelligente Lieferkette
- IIoT-Plattformen
- Machine Learning
- Advanced Data Analytics in Operations
- OT-Sicherheit

11 Disruption

Stimmen zum Kurs (ESB Master International Management)

„It was an absolute pleasure to take part in Jürgen's course. He is a very positive person, who really brings the class together to have interesting discussions. Furthermore, he has excellent examples to tell the class from his professional experience, which makes the topics more interesting and tangible“

„The topics covered are very relevant today, as they reflect the technological advances being made, like the use of the technological life cycle (which I will definitely look back on at some point in my career)“

„Ich fand die Veranstaltung echt klasse! Interessante Methoden verwendet, nicht nur Frontalunterricht. Immer offen für Fragen und Anregungen. Tolles Verhältnis zwischen komplettem Kurs und Lehrendem - man hat sich richtig auf den Kurs gefreut!“

„Very interesting approach to teach. Motivational professor and especially authentic about the content. I highly recommend the course!“

„Very motivated professor, very didactic. Really interactive class and really interesting topics. Right amount of practical examples. One of the best professors of the program.“

„I really appreciated the 'beer game' simulation and the many practical examples. Juergen Thurner was always open for questions which I found very helpful.“

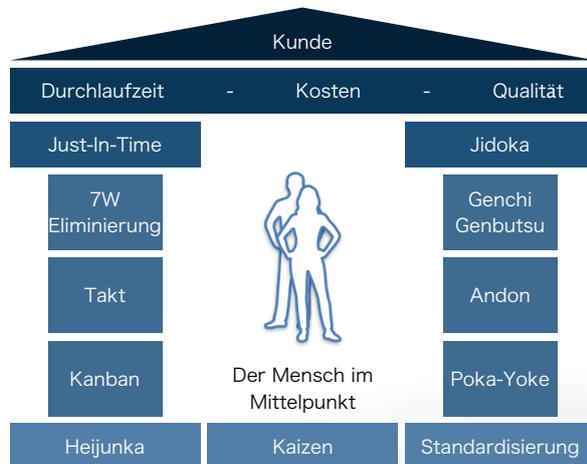
Die Fakten zusammengefasst:

Für welche Zielgruppe ist das Training geeignet?	Junge Führungskräfte mit 2-4 Jahren Führungserfahrung High Potential Professionals
Aus welchen Bereichen sollten die Teilnehmer kommen?	Aus allen operativen Bereichen, aber auch aus Bereichen, die mit den operativen eng zusammenarbeiten, wie z.B. Finance und HR sowie der Produktentwicklung
Wie ist die Kurssprache?	Deutsch, Englisch oder Portugiesisch, je nach Kundenwunsch
In welcher Sprache sind die Kursunterlagen?	Entsprechend der Kurssprache
In welchen Formaten kann das Training durchgeführt werden?	Online oder in Präsenz. In der Online Version entfallen die beiden Simulations-Workshops.
Wie lange geht der Kurs?	Online 6 Tage, Präsenz 8 Tage, aufgeteilt in Blöcke von 2-3 Tagen innerhalb eines Zeitraums von 6-8 Wochen
Wieviele Teilnehmer können / sollten teilnehmen?	Präsenz: min. 9 bis max. 12 Teilnehmer Online: 1 bis 12 Teilnehmer
Wie hoch ist die Kursgebühr¹⁾?	Präsenz: € 2.000 / Teilnehmer Online: € 18.000 pauschal
Was ist besonders?	Aufgrund der im Kurs verwendeten Videos sollte ein Grundverständnis der englischen Sprache vorhanden sein

1) Zzgl. 19% MwSt. sowie Reise- und Übernachtungskosten der Trainer und Tagungspauschalen bei externem Veranstaltungsort

Lean Management

In diesem 2-tägigen Kurs werden die Grundkonzepte des Lean Management anhand des *Toyota Production System (TPS)* vermittelt.



Er stellt damit eine punktuelle Vertiefung des *International Operations Management* Moduls dar, das aber keine Voraussetzung für den Kurs Lean Management ist. Vielmehr richtet sich der Kurs gezielt an Mitarbeiter, die diese Methoden in der Praxis umsetzen wollen. Dabei ist es unerheblich, ob die Praxis aus produzierender oder nicht produzierender Tätigkeit besteht, denn die Methoden des Lean Management sind auf alle betrieblichen Bereiche anwendbar.

Der Kurs ist als Mischung von Theorie, Beispielen aus der industriellen Praxis und Übungen angelegt.

Kursziele

Die Teilnehmer:Innen lernen ...

- ... die Grundprinzipien des Lean Management kennen und auf verschiedenste betriebliche Bereiche anzuwenden
- ... den Kunden (intern oder extern) im Mittelpunkt ihrer Tätigkeit zu sehen
- ... die Zusammenhänge zwischen Durchlaufzeit, Kosten und Qualität zu verstehen und diese Größen zu optimieren

Kursinhalte

1 Kundenorientierung

Philosophie
Denken in SIPOC Strukturen

2 Just-In-Time

Grundprinzip und Elemente
Die 7 Arten von Verschwendung (Muda) und wie man sie eliminiert
Push - Pull - Flow
Takt
Kanban: Grundprinzip, Arten, Dimensionierung

3 Jidoka

Genchi Gembutsu - Go and See
Andon - Visualisierung, Transparenz
Poka Yoke - Fehlervermeidung

4 Kaizen

Philosophie
Durchführung von Kaizen Projekten
PDCA

5 Heijunka

Nivellierung von Kapazitäten

6 Standardisierung

7 Durchlaufzeit - Kosten - Qualität

Die Bedeutung der Durchlaufzeit für betriebliche Ergebnisse
Möglichkeiten zur Kostenreduktion
Qualität als Philosophie

8 Der Mensch im Mittelpunkt

Die Fakten zusammengefasst:

Für welche Zielgruppe ist das Training geeignet?	Führungskräfte Projektmanager Professional Level Mitarbeiter
Aus welchen Bereichen sollten die Teilnehmer kommen?	Aus allen Bereichen
Wie ist die Kurssprache?	Deutsch, Englisch oder Portugiesisch, je nach Kundenwunsch
In welcher Sprache sind die Kursunterlagen?	Entsprechend der Kurssprache
In welchen Formaten kann das Training durchgeführt werden?	Online oder in Präsenz
Wie lange geht der Kurs?	2 Tage
Wieviele Teilnehmer können / sollten teilnehmen?	1 bis 12 Teilnehmer
Wie hoch ist die Kursgebühr ¹⁾ ?	€ 6.000 pauschal
Weitere Optionen:	Kundenspezifischer Workshop zur Anwendung der Lean Methoden am konkreten Fall bzw. der konkreten Problemstellung des Kunden. Kosten ¹⁾ pro Workshop-Tag: € 1.800 plus Vor- und Nachbereitungszeit nach Aufwand.

1) Zzgl. 19% MwSt. sowie Reise- und Übernachtungskosten der Trainer und Tagungspauschalen bei externem Veranstaltungsort

Digital Lean



Lean ist seit vielen Jahren ein sehr erfolgreiches Konzept in der Fertigung und zunehmend auch in nicht-fertigenden Geschäftsprozessen.

Gleichzeitig entwickeln sich Fertigungsbereiche mehr und mehr hin zu *Smart Factories* mit hohem Automatisierungsgrad und wachsender Nutzung von Fertigungsdaten zur Prozess- und Produktoptimierung.

Doch wie passen die beiden Konzepte zusammen? Oder widersprechen sie sich sogar?

Im Kurs Digital Lean gehen wir nicht nur dieser Frage nach, sondern bauen Brücken zwischen der

Fertigungs- und der IT-Welt. Denn hier treffen zwei Welten aufeinander, die lediglich limitierte Kenntnisse von der jeweils anderen Seite haben. Die Vorteile der Kombination beider Ansätze liegen auf der Hand: eine schlanke, kostengünstige Produktion unterstützt durch die Möglichkeiten datengetriebener Steuerung und Optimierung.

Wie alle unsere Trainings steht auch hier ein hoher Praxisbezug im Mittelpunkt. Der Kurs erfordert keine speziellen Voraussetzungen, jedoch sind Grundkenntnisse des Lean Management und eine gewisse Affinität zur Arbeit mit Daten von Vorteil.

Kursziele

Die TeilnehmerInnen lernen ...

- ... die Grundprinzipien des Lean Manufacturing kennen (Auffrischung)
- ... die Einsatzmöglichkeiten digitaler Methoden in der Fertigung kennen
- ... die Bedeutung von Advanced Data Analytics für Fertigungen kennen
- ... Digitale Zwillinge aufzubauen und Advanced Data Analytics Projekte durchzuführen

Kursinhalte

1 Was ist das eigentlich, *Digital Lean*?

Beschleunigte PDCA Zyklen
Advanced Data Analytics

2 Grundlagen des *Lean Manufacturing*

Philosophie
Ziele
Methoden

5 Advanced Data Analytics - Wie geht das?

Grundbetrachtungen zu Datenprojekten
Ablauf von ADA Projekten
KI, Machine Learning und neuronale Netze

3 Wie passt *Digital* zu *Lean*?

Schlanke Prozesse vs. Smart Factory

6 Der Digitale Zwilling

Definition(en)
Wie baut man einen Digitalen Zwilling?

4 Digitale Möglichkeiten in der schlanken Fabrik

Fertigungssteuerung und Optimierung
Automatisierte Bereitstellung
fertigungsbegleitender Information
Steigerung der Qualität

7 IT Landschaft

Gängige Tools und Methoden

8 Anwendungsübung

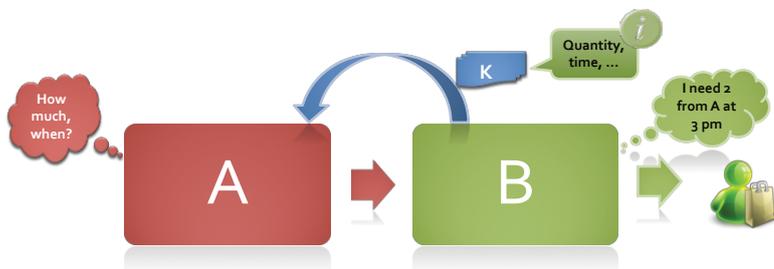
Die Fakten zusammengefasst:

Für welche Zielgruppe ist das Training geeignet?	Führungskräfte Projektmanager Professional Level Mitarbeiter
Aus welchen Bereichen sollten die Teilnehmer kommen?	Fertigung und Fertigungs-IT
Wie ist die Kurssprache?	Deutsch, Englisch oder Portugiesisch, je nach Kundenwunsch
In welcher Sprache sind die Kursunterlagen?	Entsprechend der Kurssprache
In welchen Formaten kann das Training durchgeführt werden?	Online oder in Präsenz
Wie lange geht der Kurs?	2 Tage
Wieviele Teilnehmer können / sollten teilnehmen?	1 bis 12 Teilnehmer
Wie hoch ist die Kursgebühr ¹⁾ ?	€ 6.000 pauschal
Weitere Optionen:	Kundenspezifischer Workshop zur Anwendung der Digital Lean Methoden am konkreten Fall bzw. der konkreten Problemstellung des Kunden. Kosten ¹⁾ pro Workshop-Tag: € 1.800 plus Vor- und Nachbereitungszeit nach Aufwand.

1) Zzgl. 19% MwSt. sowie Reise- und Übernachtungskosten der Trainer und Tagungspauschalen bei externem Veranstaltungsort

Produktionslogistik

Im Kurs Produktionslogistik werden die Grundprinzipien industrieller Fertigung vermittelt. Wie auch der Kurs *Lean Management* stellt der Kurs Produktionslogistik eine punktuelle Vertiefung von *International Operations Management* dar, ohne dieses jedoch als Voraussetzung zu benötigen.



Der Kurs richtet sich vor allem an Mitarbeiter aus der Produktion oder aus produktionsnahen Bereichen. Daher sind die Inhalte leicht verständlich gefasst aber dennoch anspruchsvoll.

Der Kurs ist ideal für Produktions-Teams um ein ganzheitliches Verständnis für industrielle Produktionsabläufe zu schaffen und die grundlegenden Werkzeuge zu erlernen. Er ist daher ebenfalls sehr gut für produktionsnahe

Bereiche wie z.B. Einkauf, Lagerwesen oder Controlling geeignet. Wie alle xprts4xInc Kurse vermittelt auch dieser seine Inhalte durch Theorie, Praxisbeispiele und Übungen im Team.

Produktions-
logistik

Kursziele

Die TeilnehmerInnen lernen ...

- ... die Grundprinzipien der Produktionslogistik sowie wichtige Werkzeuge kennen und anzuwenden
- ... den Kunden (intern oder extern) im Mittelpunkt ihrer Tätigkeit zu sehen
- ... die Bedeutung von Durchlaufzeit, Umlaufbeständen und Liefertreue zu verstehen und diese Größen zu optimieren
- ... Den Konflikt zwischen Losgröße und Rüstzeiten zu beurteilen und ein Optimum zu berechnen
- ... Wertstrom-Analysen durchzuführen und nicht wertschöpfende Prozesse zu erkennen und zu eliminieren
- ... Durch den Einsatz von IT-Systemen die Effizienz zu steigern

Kursinhalte

1 Push - Pull

- Push - Pull Grundlagen
- De-Coupling Point
- Methoden

2 Durchlaufterminierung mit Netzplantechnik

- Vorgehensweise
- Kritischer Pfad

3 Grundkonzepte Lean Management

- Kanban
- Just-In-Time
- Just-In-Sequence
- Milk Run & Supermarkt

4 Lean Manufacturing

- U-Cell
- 7W
- 5S

5 Kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP)

- Kaizen
- PDCA
- 5W + 1H

6 Rüstzeiten vs. Losgrößen

7 Wertstromanalyse

8 IT Systeme in der Fertigung

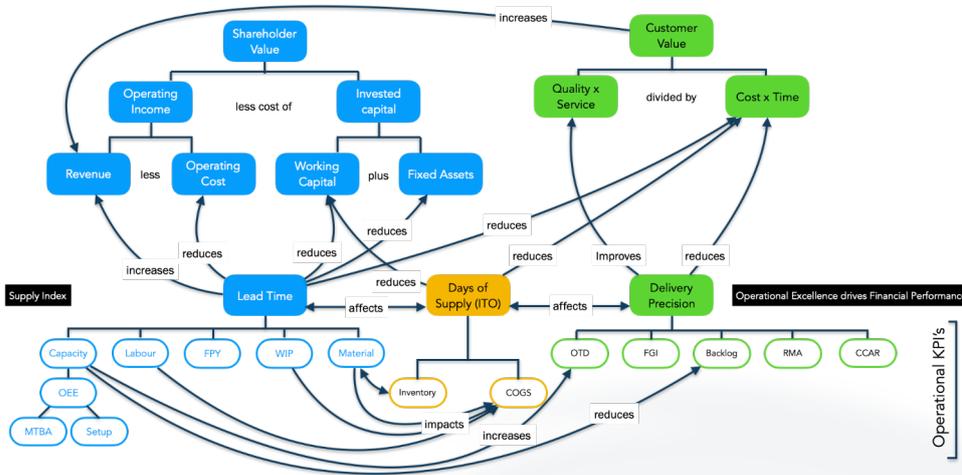
Die Fakten zusammengefasst:

Für welche Zielgruppe ist das Training geeignet?	Mitarbeiter der Produktion und produktionsnaher Bereiche Professional Level Mitarbeiter Führungskräfte
Aus welchen Bereichen sollten die Teilnehmer kommen?	Aus allen operativen Bereichen, aber auch aus Bereichen, die mit den operativen eng zusammenarbeiten, wie z.B. Einkauf oder Controlling
Wie ist die Kurssprache?	Deutsch, Englisch oder Portugiesisch, je nach Kundenwunsch
In welcher Sprache sind die Kursunterlagen?	Entsprechend der Kurssprache
In welchen Formaten kann das Training durchgeführt werden?	Online oder in Präsenz
Wie lange geht der Kurs?	2 Tage
Wieviele Teilnehmer können / sollten teilnehmen?	1 bis 12 Teilnehmer
Wie hoch ist die Kursgebühr¹⁾?	€ 6.000 pauschal
Weitere Optionen:	Kundenspezifischer Workshop zur Anwendung der Produktionslogistik Methoden am konkreten Fall bzw. der konkreten Problemstellung des Kunden. Kosten ¹⁾ pro Workshop-Tag: € 1.800 plus Vor- und Nachbereitungszeit nach Aufwand.

1) Zzgl. 19% MwSt. sowie Reise- und Übernachtungskosten der Trainer und Tagungspauschalen bei externem Veranstaltungsort

KPI System Design

Fast jedes Unternehmen nutzt Werkzeuge zur Visualisierung und Verbesserung seiner operativen Leistungsfähigkeit. Dies können sogenannte *Balanced Scorecards*, *Dashboards* oder eben auch *Key Performance Indicator (KPI) Systeme* sein.



Dabei ist es wichtig, dass das KPI System die Unternehmensziele unterstützt und die einzelnen Leistungsindikatoren entsprechend der Führungsebenen heruntergebrochen sind. Damit wird gewährleistet, dass auch die Indikatoren auf den niedrigeren Ebenen nach oben aggregiert am richtigen Ziel arbeiten und gleichzeitig aufgeblähte und ineffektive KPI Systeme vermieden werden.

Denn oftmals werden zu viele, die falschen, hierarchisch nicht verknüpfte oder gar sich gegenseitig widersprechende Indikatoren gemessen und ausgewertet. Dies führt zu Zielkonflikten und Frustration bei denjenigen Mitarbeitern, die für die Indikatoren verantwortlich sind.

Wir haben eine Methode entwickelt, bei der KPI Systeme aufgebaut werden, die sich am *Value Network* orientieren, minimal aufwändig und maximal effizient sind und sich genau an die Bedürfnisse des einzelnen Unternehmens anpassen lassen. Der Kurs *KPI Systems Design* vermittelt diese Methode. Er richtet sich an alle Führungskräfte aus allen Bereichen eines Unternehmens.

Im Kurs wird zunächst die Methode zum KPI System Design vermittelt, um dann im zweiten Teil in Workshop Atmosphäre das, für das Unternehmen spezifische beste KPI System gemeinsam zu entwickeln.

Kursziele

- Die TeilnehmerInnen lernen ...
- ... den prinzipiellen Aufbau von effektiven KPI Systemen und wie sie einzusetzen sind
- ... die 3 Arten von KPI Systemen kennen
- ... das *Value Network* von Unternehmen zu verstehen
- ... die hierarchischen Zusammenhänge und Wechselwirkungen einzelner Indikatoren zu verstehen
- ... ein KPI System für das eigene Unternehmen zu entwerfen

Kursinhalte

- | | |
|---|---|
| 1 Leitlinien für KPI Systeme | 5 Governance Modelle |
| 2 Das <i>Value Network</i> eines Unternehmens | 6 Workshop: Entwurf des eigenen KPI Systems |
| 3 Hierarchischer Aufbau von KPI Systemen | 7 Unterstützende IT Systeme |
| 4 <i>Supply Index</i> basierte KPI Systeme | |

KPI System Design

Die Fakten zusammengefasst:

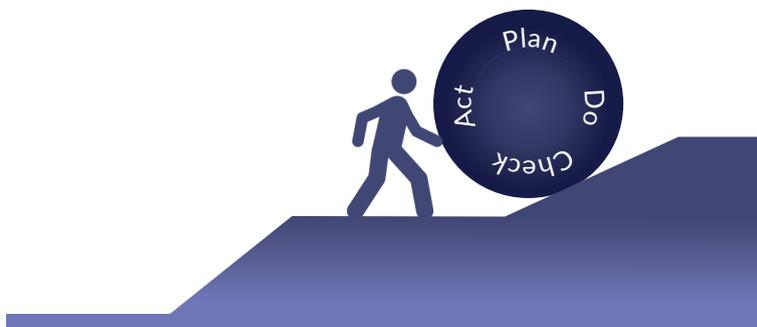
Für welche Zielgruppe ist das Training geeignet?	Führungskräfte Professional Level Mitarbeiter
Aus welchen Bereichen sollten die Teilnehmer kommen?	Aus allen Unternehmensbereichen, wobei operative Bereiche im Fokus stehen
Wie ist die Kurssprache?	Deutsch, Englisch oder Portugiesisch, je nach Kundenwunsch
In welcher Sprache sind die Kursunterlagen?	Entsprechend der Kurssprache
In welchen Formaten kann das Training durchgeführt werden?	Online oder in Präsenz
Wie lange geht der Kurs?	1 Tag
Wieviele Teilnehmer können / sollten teilnehmen?	1 bis 12 Teilnehmer
Wie hoch ist die Kursgebühr ¹⁾ ?	€ 3.000 pauschal
Weitere Optionen:	Kundenspezifischer Workshop zur Entwicklung eines KPI Systems. Kosten ¹⁾ pro Workshop-Tag: € 1.800 plus Vor- und Nachbereitungszeit nach Aufwand.

1) Zzgl. 19% MwSt. sowie Reise- und Übernachtungskosten der Trainer und Tagungspauschalen bei externem Veranstaltungsort

QM Methodenkompetenz

Der 2-tägige Kurs Qualitätsmanagement-Methodenkompetenz stellt die Grundausbildung für jegliche Art von betrieblichem Qualitätsbewusstsein dar. In Theorie und Übungen werden die wichtigsten Methoden des Qualitätsmanagements vermittelt, angewendet und vertieft.

Der Kurs kann als Ausbildungsprogramm für KVP¹⁾-Beauftragte verwendet werden, sollte jedoch nicht darauf beschränkt sein. Vielmehr sollte diese Qualifikation in modernen Unternehmen in die Breite getragen werden und allen Mitarbeitern, unabhängig von ihrer Tätigkeit und ihrem Bereich, zugänglich gemacht werden.



Während sich der erste Tag schwerpunktmäßig mit Methoden zur Problemlösung beschäftigt, liegt der Fokus am zweiten Tag auf der Problemvermeidung. Wo immer möglich, werden in den Übungen aktuelle betriebliche Themen bearbeitet, die die Teilnehmer mitbringen. So ist der praktische Wert des Trainings vom ersten Tag an gewährleistet.

1) KVP: Kontinuierlicher Verbesserungsprozess

Kursziele

Die TeilnehmerInnen lernen ...

... die grundlegenden Methoden der KVP Arbeit kennen und anzuwenden

... ein ausgeprägtes Qualitätsbewusstsein zu entwickeln und weiterzugeben

... die wesentlichen Werkzeuge aus der Lean als auch aus der 6-Sigma Philosophie kennen und anzuwenden

... den Aufbau, den Ablauf und die Rollen von KVP Organisationen kennen

Kursinhalte

1 Einführung Lean & 6 Sigma

Hintergrund
Kaizen vs. KVP
Das Beste aus zwei Welten

2 Problemanalyse und Ursachenfindung

Brainstorming
Ishikawa
5 Why
Pareto
PDCA - A3 - DMAIC
5W+1H

3 Vorbeugende Maßnahmen

Failure Mode Effect Analysis (FMEA)
Risiko Management

4 Vorgehen bei Kundenreklamationen

8D

5 Unterstützende Methoden

SIPOC
7+1W
5S

6 KVP

Rollen
Organisation
Ablauf von KVP Projekten

Die Fakten zusammengefasst:

Für welche Zielgruppe ist das Training geeignet?	Alle Mitarbeiter
Aus welchen Bereichen sollten die Teilnehmer kommen?	Aus allen betrieblichen Bereichen
Wie ist die Kurssprache?	Deutsch, Englisch, Portugiesisch je nach Kundenwunsch
In welcher Sprache sind die Kursunterlagen?	Entsprechend der Kurssprache
In welchen Formaten kann das Training durchgeführt werden?	Online oder in Präsenz
Wie lange geht der Kurs?	2 Tage
Wieviele Teilnehmer können / sollten teilnehmen?	1 bis 12 Teilnehmer
Wie hoch ist die Kursgebühr ¹⁾ ?	€ 6.000 pauschal
Weitere Optionen:	Kundenspezifischer Workshop zur Anwendung der QM Methoden am konkreten Fall bzw. der konkreten Problemstellung des Kunden. Kosten ¹⁾ pro Workshop-Tag: € 1.800 plus Vor- und Nachbereitungszeit nach Aufwand.

1) Zzgl. 19% MwSt. sowie Reise- und Übernachtungskosten der Trainer und Tagungspauschalen bei externem Veranstaltungsort

Qualitäts-Management



Der 5-tägige Kurs Qualitäts-Management stellt die umfassende Ausbildung für Qualitätsbeauftragte dar. Er wird ausschließlich von Robert Suadicani durchgeführt, der zertifizierter ISO Auditor ist. Dadurch ist gewährleistet, dass alle Aspekte im Zusammenhang mit ISO Zertifizierungen und Re-Zertifizierungen berücksichtigt sind und Q-Systeme erfolgreich implementiert werden können. Dabei werden jeweils die neuesten Versionen der Normen berücksichtigt.

Der Kurs stellt die Vertiefung und Erweiterung des Kurses *QM Methodenkompetenz* dar. Die Verteilung der 5 Trainingstage erfolgt in Abstimmung mit dem Kunden. Wie bei allen *xprts4xInc* Kursen erhalten die Teilnehmer nach Abschluss ein Zertifikat.

Kursziele

Die TeilnehmerInnen erwerben alles erforderliche Wissen und alle nötigen Fähigkeiten zum erfolgreichen Aufbau und Betrieb eines modernen Qualitätsmanagement-Systems.

Kursinhalte

1 Entwicklung des Qualitätswesens

- Qualitätskontrolle
- Qualitätssicherung
- Qualitätsmanagement

2 Normative Anforderungen

- Übersicht der Anforderungen
- Interpretationen
- Aufbau eines Geschäftsprozesses
- Praktische Umsetzung

3 QM Methoden I

- Ishikawa
- Paretoanalyse
- Failure Mode Effect Analysis (FMEA)
- Validierungsplanung
- Validierung von Prozessen
- PPAP / APQP
- Messmittelfähigkeit (MSA)
- Prüfplanung

4 QM Methoden II

- Statistische Prozesslenkung (SPC)
- 8D Report
- 5S Methode
- Interne Audits (System, Prozess, Produkt)
- Poka-Yoke

5 Aufbau von Managementsystemen

- Prozesslandschaft
- Prozessbeschreibungen
- Arbeits- und Prüfanweisungen
- Nachweise (Prozesse, Prüfungen)
- Dokumentation (Best Practice)

6 Qualitätsmanagement im Einkauf

- Vorgaben für Lieferanten
- Lieferantenbeurteilung
- Lieferantenauditierung
- Rechtliche Betrachtung der Mängelrüge
- Prozessfreigabe
- Qualitätsvereinbarungen (QMV)

7 QM in der Produktentwicklung

- Regelungen der Anforderungen
- Konzeption und Vorgaben
- Risikobewertung
- Reviews
- Dokumentationen
- Validierungsplanung und -nachweise
- Produktkonformität
- Ausführungsstandards

8 Qualitätsmanagement in der Produktion

- Arbeitsvorbereitung
- Prüfplanung
- Prozessvalidierung
- Dokumentation von Prozessen
- Fehlermanagement

9 Zertifizierung von QM-Systemen

- Kennzahlensysteme und KVP
- Planung und Vorbereitung
- Die Auswahl des Zertifizierers
- Sensible Merkmale
- Die größten Fehler
- Tips & Tricks

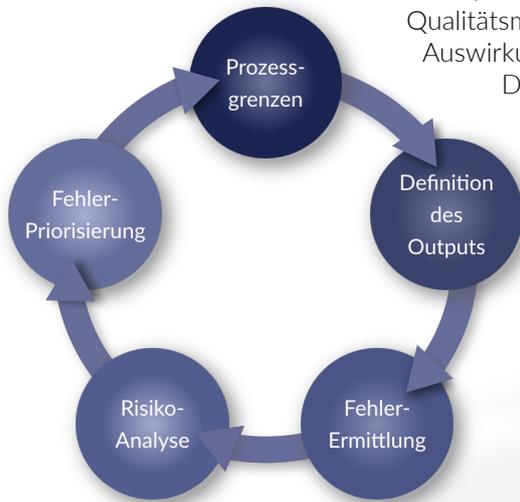
Die Fakten zusammengefasst:

Für welche Zielgruppe ist das Training geeignet?	Qualitätsmanagement Qualitätsbeauftragte Mitarbeiter des Qualitätswesens
Aus welchen Bereichen sollten die Teilnehmer kommen?	Qualitätswesen
Wie ist die Kurssprache?	Deutsch, Englisch, Portugiesisch, je nach Kundenwunsch
In welcher Sprache sind die Kursunterlagen?	Entsprechend der Kurssprache
In welchen Formaten kann das Training durchgeführt werden?	Online oder in Präsenz
Wie lange geht der Kurs?	5 Tage
Wieviele Teilnehmer können / sollten teilnehmen?	1 bis 12 Teilnehmer
Wie hoch ist die Kursgebühr ¹⁾ ?	€ 15.000 pauschal
Weitere Optionen:	Kundenspezifischer Workshop zur Anwendung einzelner QM Module auf den konkreten Fall bzw. der konkreten Problemstellung des Kunden. Kosten ¹⁾ pro Workshop-Tag: € 1.800 plus Vor- und Nachbereitungszeit nach Aufwand.

1) Zzgl. 19% MwSt. sowie Reise- und Übernachtungskosten der Trainer und Tagungspauschalen bei externem Veranstaltungsort

FMEA und Risiko-Management

Die deutsche Bezeichnung „Fehlermöglichkeits- und -einflußanalyse“ kommt schon arg gestelzt daher und trifft den Kern des Subjekts auch nicht ganz genau. Deshalb bleiben wir lieber bei der ursprünglichen englischen Bezeichnung *Failure Mode and Effect Analysis*. Denn es geht mehr um die Auswirkungen von Fehlern, als auf ihren Einfluß. Es ist eine bewährte Methode, um im Qualitätsmanagement alle möglichen Fehlerquellen zu identifizieren, ihre Auswirkungen einzuschätzen und die Ursachen so weit wie möglich zu eliminieren. Dies gilt sowohl für Produkte und Systeme, als auch für Prozesse.



Ganz ähnlich verhält es sich mit dem Risiko-Management. Und weil die Vorgehensweisen in beiden Fällen sehr ähnlich ist, haben wir beides zu einem Kurs zusammengefasst. In zwei Tagen erhalten die Teilnehmer alle notwendigen theoretischen Hintergründe zu beiden Themen und festigen ihr erlangtes Wissen, durch praktische Übungen an Beispielen, die sie aus ihrem beruflichen Alltag selbst mitbringen.

Der Kurs ist eine Vertiefung zum Kurs *QM-Methodenkompetenz*. Zum Trainingsmaterial gehören neben den Skripten auch Excel Templates, die die Teilnehmer direkt einsetzen können.

Kursziele

Die TeilnehmerInnen lernen ...

- ... die Methode der FMEA kennen und in ihrem Bereich anzuwenden
- ... mit Hilfe von methodischen Ansätzen mögliche Fehler zu identifizieren und diese hinsichtlich ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit, Auswirkung und Detektierbarkeit zu bewerten
- ... Prozess- oder Produkt konforme Kontrollpläne zu entwickeln
- ... Pareto-Analysen zu erstellen
- ... geeignete Maßnahmen zu identifizieren, die die Eintrittswahrscheinlichkeit und Auswirkungen von potenziellen Fehlern reduzieren oder eliminieren
- ... die Wirksamkeit dieser Maßnahmen zu überprüfen
- ... die Methoden der Prozess-FMEA auf Produkte anzuwenden und abzugrenzen
- ... die wesentlichen Methoden der FMEA auf allgemeines betriebliches Risiko-Management anzuwenden

Kursinhalte

1 Prozess FMEA

- Abgrenzung des Prozesses
- Prozess-Output
- Fehlermerkmale
- Risikoanalyse: Eintrittswahrscheinlichkeit
- Risikoanalyse: Auswirkung
- Risikoanalyse: Entdeckungsmöglichkeit
- Kontrollplan
- Pareto-Analyse
- Entwicklung von Maßnahmen

2 Produkt FMEA

- Abgrenzung zur Prozess-FMEA

3 Risiko-Management

- Risiko-Inventar
- Quantifizierung
- Risikobewertung mit Balanced Scorecard

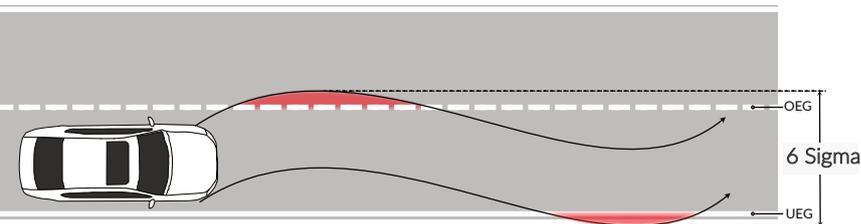
Die Fakten zusammengefasst:

Für welche Zielgruppe ist das Training geeignet?	Führungskräfte Professional Level Mitarbeiter
Aus welchen Bereichen sollten die Teilnehmer kommen?	Aus allen betrieblichen Bereichen, insbesondere Produktentwicklung und Fertigung
Wie ist die Kurssprache?	Deutsch, Englisch, Portugiesisch, je nach Kundenwunsch
In welcher Sprache sind die Kursunterlagen?	Entsprechend der Kurssprache
In welchen Formaten kann das Training durchgeführt werden?	Online oder in Präsenz
Wie lange geht der Kurs?	2 Tage
Wieviele Teilnehmer können / sollten teilnehmen?	1 bis 12 Teilnehmer
Wie hoch ist die Kursgebühr ¹⁾ ?	€ 6.000 pauschal
Weitere Optionen:	Kundenspezifischer Workshop zur Anwendung der FMEA und / oder Risikomanagement Methoden am konkreten Fall bzw. der konkreten Problemstellung des Kunden. Kosten ¹⁾ pro Workshop-Tag: € 1.800 plus Vor- und Nachbereitungszeit nach Aufwand.

1) Zzgl. 19% MwSt. sowie Reise- und Übernachtungskosten der Trainer und Tagungspauschalen bei externem Veranstaltungsort

Statistische Prozesslenkung (SPC)

Statistical Process Control - Der englische Originalbegriff weckt oft ambivalente Gefühle. Zum einen, weil das Wort „Statistik“ drin steckt, zum anderen, weil *Control* oft fälschlicherweise mit „Kontrolle“ übersetzt wird. Richtig wäre „Steuerung“. Noch schöner finden wir das Wort „Lenkung“. Denn darum geht es hier: die Lenkung von Prozessen mit statistischen Methoden. Und damit sind nicht nur Fertigungsprozesse gemeint, sondern alle Geschäftsprozesse, die sich quantitativ, also mit Daten erfassen und beschreiben lassen.



... wird. Richtig wäre „Steuerung“. Noch schöner finden wir das Wort „Lenkung“. Denn darum geht es hier: die Lenkung von Prozessen mit statistischen Methoden. Und damit sind nicht nur Fertigungsprozesse gemeint, sondern alle Geschäftsprozesse, die sich quantitativ, also mit Daten erfassen und beschreiben lassen.

Der Kurs wendet sich daher an alle Mitarbeiter, die ihre Prozesse in definierten Grenzen betreiben und kontinuierlich verbessern wollen. Und dabei wollen wir bei den Teilnehmern die Begeisterung für die Arbeit mit Daten und Statistik wecken, indem wir den Kurs mit einem inspirierenden Video beginnen. Frei nach Antoine de Saint-Exupéry: „Wenn Du ein Schiff bauen möchtest, so wecke in Deinen Männern die Sehnsucht nach dem Meer“.

Wie in allen unseren Kursen werden auch im SPC Kurs die Inhalte didaktisch anspruchsvoll durch eine Mischung aus Theorie, Praxisbeispielen und Übungen im Team vermittelt. Der SPC Kurs ist eine punktuelle Vertiefung des Kurses *QM Methodenkompetenz*.

Kursziele

Die TeilnehmerInnen lernen ...

- ... die 3 Arten der Statistik - deskriptiv, induktiv, explorativ - kennen und verstehen, welche Art für welches Statistik-Projekt anzuwenden ist
- ... den Ablauf von Statistik-Projekten kennen
- ... Arten von Merkmalen (diskret, stetig, nominal, ordinal) zu erkennen und die richtigen statistischen Methoden anzuwenden
- ... Intervalle und Klassen zu bilden und Verteilungen aufzuzeigen
- ... Korrelationen von mehreren Merkmalen aufzuzeigen
- ... geeignete Visualisierungen zu erstellen (Histogramm, Regelkarten, etc.)
- ... die Bedeutung von Mittelwert und Standardabweichung kennen
- ... die Bedeutung von 6 Sigma zu kennen
- ... Prozessfähigkeiten zu berechnen und Eingriffs- oder Signifikanzgrenzen zu definieren
- ... den Zusammenhang zwischen Toleranzen, Prozessfähigkeit und erreichbarer Qualität zu erkennen

Kursinhalte

1 Einführung in die Statistik

- Arten der Statistik
- Ablauf von Statistik-Projekten
- Grundbegriffe
- Merkmale
- Intervalle und Klassen
- Untersuchungen mit mehreren Merkmalen
- Verteilungen
- Korrelation und Regression

2 Einführung in die SPC

- Hintergrund, Nutzen, Begriffe
- Bedeutung von Mittelwert und Standardabweichung
- 6 Sigma
- Regelkarten
- Prozessfähigkeit

3 Ressourcen

Die Fakten zusammengefasst:

Für welche Zielgruppe ist das Training geeignet?	Führungskräfte Professional Level Mitarbeiter
Aus welchen Bereichen sollten die Teilnehmer kommen?	Aus allen betrieblichen Bereichen, insbesondere Qualitätswesen und Fertigung
Wie ist die Kurssprache?	Deutsch, Englisch, Portugiesisch, je nach Kundenwunsch
In welcher Sprache sind die Kursunterlagen?	Entsprechend der Kurssprache
In welchen Formaten kann das Training durchgeführt werden?	Online oder in Präsenz
Wie lange geht der Kurs?	1 Tag
Wieviele Teilnehmer können / sollten teilnehmen?	1 bis 12 Teilnehmer
Wie hoch ist die Kursgebühr ¹⁾ ?	€ 3.000 pauschal
Weitere Optionen:	Kundenspezifischer Workshop zur Anwendung der SPC Methoden am konkreten Fall bzw. der konkreten Problemstellung des Kunden. Kosten ¹⁾ pro Workshop-Tag: € 1.800 plus Vor- und Nachbereitungszeit nach Aufwand.

1) Zzgl. 19% MwSt. sowie Reise- und Übernachtungskosten der Trainer und Tagungspauschalen bei externem Veranstaltungsort

Wertstromanalyse

Wie schafft es ein Formel 1 Team, einen Boxenstopp in weniger als 2 Sekunden durchzuführen? Wie schafft es ein Produktionsteam, einen Rüstwechsel an einer Maschine in weniger als 2 Minuten durchzuführen?

Wie schafft es eine Fertigung, seine Durchlaufzeit von mehreren Tagen auf wenige Stunden zu reduzieren? Die Antwort auf alle diese Fragen lautet: durch Wertstromanalyse.

Die Wertstromanalyse ist eine mächtige Methode, um prozessuale Abläufe zu analysieren, Stillstände und Wartezeiten zu identifizieren und zu eliminieren.

Dabei werden Prozesse möglichst detailliert betrachtet und in wertschöpfende und nicht wertschöpfende Phasen unterteilt (Ist-Zustand) um anschließend einen möglichst idealen Soll-Zustand zu definieren. Danach werden Maßnahmen entwickelt, wie der Soll-Zustand erreicht werden kann.



Auch dieser Kurs ist eine punktuelle Vertiefung des Kurses QM Methodenkompetenz. Auch hier wird neben der Theorie viel mit praktischen Beispielen und Übungen im Team gearbeitet.

Kursziele

Die TeilnehmerInnen lernen ...

- ... das Prinzip und die Vorgehensweise der Wertstromanalyse kennen und verstehen
- ... die stringente Unterscheidung zwischen wertschöpfenden und nicht wertschöpfenden Tätigkeiten
- ... die Bedeutung von Materialstrom, Informationsstrom und Personaleinsatz im Rahmen der Wertschöpfung zu verstehen
- ... die Ursachen von Stillstands- und Wartezeiten zu erkennen
- ... einen Wertschöpfungsfluß zu visualisieren
- ... den Einfluß und die Möglichkeiten der Lean-Prinzipien auf die Wertschöpfung kennen
- ... einen idealen Soll-Zustand zu definieren
- ... Maßnahmen zu definieren
- ... die Wirksamkeit der Maßnahmen betriebswirtschaftlich auszudrücken
- ... Wertstromanalyse-Projekte selbstständig durchzuführen

Kursinhalte

1 Erfassung des Ist-Zustands

Genereller Ablauf eines Wertstrom-Projekts
 Was ist „Wert“
 Die 3 wesentlichen Ströme in Prozessen
 Auswahl der Parameter
 Visualisierung von Wertströmen
 Grafische und mathematische Analyse
 (IT-)Tools für die Wertstromanalyse

2 Definition des Soll-Zustands

Analyse der nicht-wertschöpfenden Zeiten
 Reduktion von Stillstandszeiten
 Betriebswirtschaftlicher Wert des erzielten Effizienzgewinns

3 Entwicklung von Maßnahmen

Neugestaltung von Prozessen mit der *xprts4xInc* 6P-Methode
 Der Einfluß der Lean-Prinzipien

Die Fakten zusammengefasst:

Für welche Zielgruppe ist das Training geeignet?	Führungskräfte Professional Level Mitarbeiter
Aus welchen Bereichen sollten die Teilnehmer kommen?	Aus allen betrieblichen Bereichen, insbesondere Qualitätswesen und Fertigung
Wie ist die Kurssprache?	Deutsch, Englisch, Portugiesisch, je nach Kundenwunsch
In welcher Sprache sind die Kursunterlagen?	Entsprechend der Kurssprache
In welchen Formaten kann das Training durchgeführt werden?	Online oder in Präsenz
Wie lange geht der Kurs?	1 Tag
Wieviele Teilnehmer können / sollten teilnehmen?	1 bis 12 Teilnehmer
Wie hoch ist die Kursgebühr ¹⁾ ?	€ 3.000 pauschal
Weitere Optionen:	Kundenspezifischer Workshop zur Erstellung einer Wertstrom Analyse am konkreten Fall bzw. der konkreten Problemstellung des Kunden. Kosten ¹⁾ pro Workshop-Tag: € 1.800 plus Vor- und Nachbereitungszeit nach Aufwand.

1) Zzgl. 19% MwSt. sowie Reise- und Übernachtungskosten der Trainer und Tagungspauschalen bei externem Veranstaltungsort

Einstieg in den B2B Vertrieb



B2B Vertrieb ist keine triviale Angelegenheit. Das gilt insbesondere für Neueinsteiger und junge Vertriebs-Professionals in der Kaltakquise. Wie identifiziere ich Zielkunden? Wer sind die richtigen Ansprechpartner und wer sind die Entscheider? Wie nehme ich Kontakt auf? Wie baue ich Beziehungen auf? Wie entwickle ich eine *Value Proposition*? Was muss in welcher Phase des Verkaufsprozesses getan werden?

Dies alles sind Fragen, die in diesem Kurs beantwortet werden.

Kursziele

Die TeilnehmerInnen lernen ...

- ... die unterschiedlichen Vertriebsmodelle in ihre Anforderungen kennen und verstehen
- ... den B2B Vertriebszyklus und seine unterschiedlichen Phase zu verstehen
- ... die Vertriebsstrategie im Einklang mit dem *Technology Lifecycle* zu entwickeln
- ... vertriebsrelevante Informationen zu beschaffen und auszuwerten
- ... Zielkunden zu identifizieren und zu qualifizieren
- ... kundenspezifische *Value Propositions* zu entwickeln
- ... Professionelle Soziale Netzwerke vertrieblich optimal zu nutzen
- ... Kundenbeziehungen auf- und auszubauen
- ... CRM und andere Vertriebs-Tools optimal zu nutzen

Kursinhalte

1 Grundlagen

Vertriebsmodelle (B2B, B2C)
 Der B2B Vertriebszyklus und seine Phasen
 Der *Technology Lifecycle* und seine Bedeutung im B2B Vertrieb

2 Kaltakquise

Business Intelligence
 Zielkunden identifizieren und qualifizieren
 Ansprechpartner und Entscheider

3 *Value Proposition*

Kundenspezifische Entwicklung

4 Kundenbeziehung

Social Media
 Kaltkontaktierung
 Kundenbeziehungen aufbauen und ausbauen
 Kundenkommunikation

5 Werkzeuge für den Vertrieb

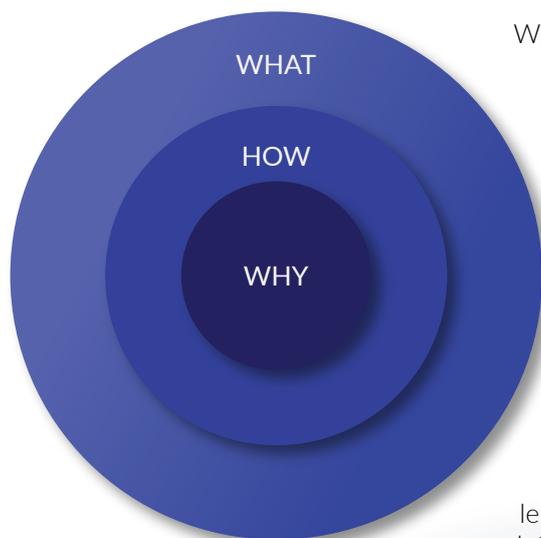
Customer Relationship Management Systeme
 Andere nützliche Werkzeuge

Die Fakten zusammengefasst:

Für welche Zielgruppe ist das Training geeignet?	Neueinsteiger in den B2B Vertrieb Vertriebs-Professionals mit 1-2 Jahren Erfahrung
Aus welchen Bereichen sollten die Teilnehmer kommen?	Vertrieb und vertriebsnahe Bereiche
Wie ist die Kurssprache?	Deutsch, Englisch, Portugiesisch, je nach Kundenwunsch
In welcher Sprache sind die Kursunterlagen?	Entsprechend der Kurssprache
In welchen Formaten kann das Training durchgeführt werden?	Online oder in Präsenz
Wie lange geht der Kurs?	1 Tag
Wieviele Teilnehmer können / sollten teilnehmen?	1 bis 12 Teilnehmer
Wie hoch ist die Kursgebühr ¹⁾ ?	€ 3.000 pauschal
Weitere Optionen:	Kundenspezifischer Workshop zur Anwendung der B2B Methoden am konkreten Fall bzw. der konkreten Problemstellung des Kunden. Kosten ¹⁾ pro Workshop-Tag: € 1.800 plus Vor- und Nachbereitungszeit nach Aufwand.

1) Zzgl. 19% MwSt. sowie Reise- und Übernachtungskosten der Trainer und Tagungspauschalen bei externem Veranstaltungsort

Kunden begeistern



Wie schaffe ich es, einen potenziellen Kunden so anzusprechen, dass sein Interesse für mein Produkt oder meine Dienstleistung geweckt wird und anhält?

Im Kurs *Kunden begeistern* geht es schwerpunktmäßig darum, wie Kundenbeziehungen aufgebaut und ausgebaut werden. Wie über das Adressieren von Emotionen aus Leistungsmerkmalen Begeisterungsmerkmale werden, welchen Einfluß das limbische System auf Kaufentscheidungen hat und wie man die wahre Motivation von Kaufentscheidungen entdeckt.

Doch die Kundenbeziehung hört nicht mit der Kaufentscheidung auf. Im Gegenteil: die Kaufentscheidung ist nur der Beginn einer neuen Phase der Kundenbeziehung. Dies lernen wir im *Customer Journey* kennen. Die *Touchpoint Analyse* rundet das Programm des Tages ab.

Auch dieses Training ist interaktiv gestaltet. Die Inhalte werden in Theorie, Übungen und mit Videos vermittelt.

Kursziele

Die TeilnehmerInnen lernen ...

- ... die Phasen des Vertriebszyklus kennen und verstehen
- ... Kundenbeziehungen aufzubauen und über die Phasen des *Customer Journeys* auszubauen
- ... In welcher Phase der Kunde am besten angesprochen wird (*Touchpoint Analyse*)
- ... wie bei potenziellen Kunden Kaufinteresse durch das Adressieren von Emotionen geweckt werden kann
- ... die wahre Motivation für Kaufentscheidungen entdecken („*The need behind the need*“)
- ... das Kano-Modell kennen und anwenden
- ... wie aus Leistungsmerkmalen Begeisterungsmerkmale werden können

Kursinhalte

1 Kundenbeziehungen aufbauen

Der Neokortex und das limbische System
 Why - How -What
 „*The need behind the need*“
 Der *Technology Lifecycle* und seine Bedeutung
 Das Lewis-Modell der Kulturen

2 Das Kano-Modell

Basismerkmale
 Leistungsmerkmale
 Begeisterungsmerkmale

3 Customer Journey

Die Phasen des Vertriebszyklus
 Abgrenzung Marketing - Vertrieb
 Kunde auf Lebenszeit

4 Touchpoint Analyse

Corporate Touchpoint
Brand Touchpoint
Customer Touchpoint

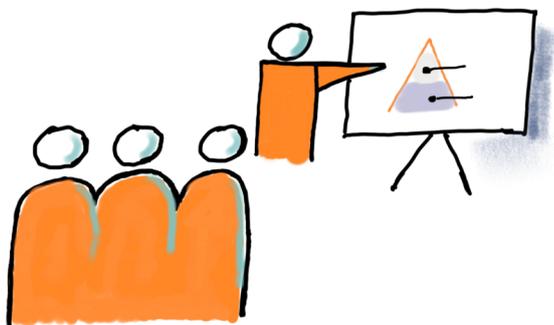
Die Fakten zusammengefasst:

Für welche Zielgruppe ist das Training geeignet?	Führungskräfte im Vertrieb Vertriebsbeauftragte
Aus welchen Bereichen sollten die Teilnehmer kommen?	Vertrieb und vertriebsnahe Bereiche
Wie ist die Kurssprache?	Deutsch, Englisch, Portugiesisch, je nach Kundenwunsch
In welcher Sprache sind die Kursunterlagen?	Entsprechend der Kurssprache
In welchen Formaten kann das Training durchgeführt werden?	Online oder in Präsenz
Wie lange geht der Kurs?	1 Tag
Wieviele Teilnehmer können / sollten teilnehmen?	1 bis 12 Teilnehmer
Wie hoch ist die Kursgebühr ¹⁾ ?	€ 3.000 pauschal
Was ist Besonders?	Aufgrund der im Kurs verwendeten Videos sollte ein Grundverständnis der englischen Sprache vorhanden sein
Weitere Optionen:	Kundenspezifischer Workshop zur Anwendung einzelner Elemente des Trainings am konkreten Fall bzw. der konkreten Problemstellung des Kunden. Kosten ¹⁾ pro Workshop-Tag: € 1.800 plus Vor- und Nachbereitungszeit nach Aufwand.

1) Zzgl. 19% MwSt. sowie Reise- und Übernachtungskosten der Trainer und Tagungspauschalen bei externem Veranstaltungsort

Effektive Präsentation

Was ist langweiliger und ineffektiver als eine PowerPoint Präsentation mit überladenen Folien, die der oder die Vortragende mehr oder weniger abliest? Sie kennen die Antwort.



Genau darum geht es bei diesem Kurs: zu lernen, wie man eine Präsentation entwickelt, aufbaut und erstellt, die die Audienz fesselt, überzeugt und deren Botschaft in den Köpfen bleibt.

Dabei vermitteln wir nicht nur das Wissen um die Methoden, sondern auch das Wissen um die Gestaltung der Präsentation, sowie die Gestik und Körpersprache beim Vortrag.

Ein weiteres Element ist die Aufbereitung und die Visualisierung von Daten. Und weil es nicht immer PowerPoint sein muss, stellen wir auch Alternativen zur klassischen Folienpräsentation vor.

Um den praktischen Nutzen gleich am Trainingstag zu erzeugen, bringt jeder Teilnehmer eine eigene Präsentation mit, an der während des Kurses gearbeitet wird.

Kursziele

Die TeilnehmerInnen lernen ...

- ... das Pyramidale Prinzip kennen und vom Akademischen Prinzip in einer Präsentation abzugrenzen
- ... Alternativen zur klassischen Folienpräsentation kennen
- ... Präsentationen methodisch zu entwickeln und aufzubauen
- ... Präsentationen visuell ansprechend zu gestalten
- ... Daten so zu visualisieren, dass die Botschaft der Präsentation optimal unterstützt wird
- ... die Botschaft in Präsentationen nachhaltig zu vermitteln
- ... mit Gestik und Körpersprache zu überzeugen

Kursinhalte

1 Formen der Präsentation

Klassische Folien-Präsentation
Interaktive Alternativen

2 Das Pyramidale Prinzip

Grundprinzip und Abgrenzung zum Akademischen Prinzip
Argumentationsgruppen und -ketten

3 Story Telling

Das Limbische System und der Archivar
Emotionen adressieren

4 Methoden

Analyse der Audienz
Entwicklung der Botschaft
Lieferung der Botschaft

5 Visualisierung von Daten

Die Botschaft mit Daten unterstützen

6 Gestaltung von Präsentationen

Do's & Don'ts

7 Stimme, Gestik, Körpersprache

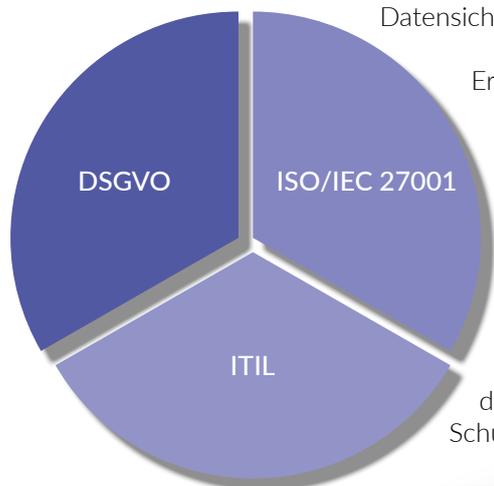
Die Fakten zusammengefasst:

Für welche Zielgruppe ist das Training geeignet?	Führungskräfte Projektmanager Professional-Level Mitarbeiter
Aus welchen Bereichen sollten die Teilnehmer kommen?	Management allgemein Projekt Management
Wie ist die Kurssprache?	Deutsch, Englisch oder Portugiesisch, je nach Kundenwunsch
In welcher Sprache sind die Kursunterlagen?	Entsprechend der Kurssprache
In welchen Formaten kann das Training durchgeführt werden?	Online oder in Präsenz
Wie lange geht der Kurs?	1 Tag
Wieviele Teilnehmer können / sollten teilnehmen?	1 bis 12 Teilnehmer
Wie hoch ist die Kursgebühr ¹⁾ ?	€ 3.000 pauschal
Weitere Optionen:	Kundenspezifischer Workshop zur Anwendung der erlernten Methoden am konkreten Fall bzw. der konkreten Problemstellung des Kunden. Kosten ¹⁾ pro Workshop-Tag: € 1.800 plus Vor- und Nachbereitungszeit nach Aufwand.

1) Zzgl. 19% MwSt. sowie Reise- und Übernachtungskosten der Trainer und Tagungspauschalen bei externem Veranstaltungsort

IT Management Kompetenz

Der Kurs *IT Management Kompetenz* bietet eine umfassende Schulung zu den Themen Datenschutz, Datensicherheit und Datenintegrität.



Er umfasst 3 Module, die die Bereiche Schutz Personenbezogener Daten auf Basis der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO), die normativen Anforderungen der ISO/IEC 27001 Information Security Management Systems – Requirements, sowie die Inhalte der IT Infrastructure Library (ITIL). Bei ITIL wird die Version 4 verwendet, der Fokus liegt jedoch auf Prozessen und Praktiken. Das Modul zur ISO/IEC 27001 ist auch hervorragend als Vorbereitung für eine Zertifizierung geeignet.

Aufgrund seiner Inhalte sollte Kurs fester Bestandteil der Grundausbildung von IT Professionals, aber auch - speziell im Hinblick auf die DSGVO - von Führungskräften auf allen Ebenen sein. In 3 Schulungstagen werden die Module umfänglich behandelt.

Kursziele

Die TeilnehmerInnen lernen ...

- ... die DSGVO in ihren Grundmerkmalen kennen
- ... ihre Verantwortung als Führungskraft oder IT Professional im Rahmen der DSGVO kennen
- ... ihre Rechte als Betroffene im Rahmen der DSGVO kennen
- ... die Grundprinzipien des Datenschutzes kennen
- ... Schutzmaßnahmen zu definieren und anzuwenden
- ... die normativen und legalen Anforderungen der ISO/IEC 27001 kennen
- ... IT Risikoanalysen durchzuführen und Risikovorbeugung zu betreiben
- ... die vorbereitenden Maßnahmen für eine ISO/IEC 27001 Zertifizierung kennen
- ... die ITIL Grundprinzipien kennen
- ... alle relevanten ITIL Prozesse und Praktiken kennen

Kursinhalte

1 Schutz Personenbezogener Daten

Ziele des Datenschutzes
 Grundprinzipien des Datenschutzes
 Rechte der Betroffenen
 Schutzmaßnahmen

Wie wird sie umgesetzt?
 Leitfaden
 Risikobetrachtung

2 Einführung in die ISO/IEC 27001

Warum gibt es eine IT Norm?
 Was enthält die ISO/IEC 27001

3 IT Infrastructure Library (ITIL)

Hintergrund
 Aufbau
 Prozesse
 Praktiken
 Rollen

Die Fakten zusammengefasst:

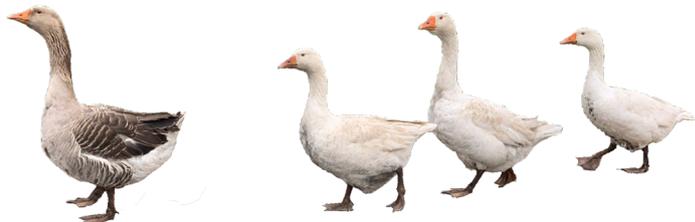
Für welche Zielgruppe ist das Training geeignet?	IT Professionals IT Management Führungskräfte aus allen Bereichen
Aus welchen Bereichen sollten die Teilnehmer kommen?	IT und andere betriebliche Bereiche
Wie ist die Kurssprache?	Deutsch, Englisch, Portugiesisch, je nach Kundenwunsch
In welcher Sprache sind die Kursunterlagen?	Entsprechend der Kurssprache
In welchen Formaten kann das Training durchgeführt werden?	Online oder in Präsenz
Wie lange geht der Kurs?	3 Tage
Wieviele Teilnehmer können / sollten teilnehmen?	1 bis 12 Teilnehmer
Wie hoch ist die Kursgebühr ¹⁾ ?	€ 9.000 pauschal
Weitere Optionen:	Kundenspezifischer Workshop zur Anwendung einzelner Elemente des Kurses am konkreten Fall bzw. der konkreten Problemstellung des Kunden. Kosten ¹⁾ pro Workshop-Tag: € 1.800 plus Vor- und Nachbereitungszeit nach Aufwand.

1) Zzgl. 19% MwSt. sowie Reise- und Übernachtungskosten der Trainer und Tagungspauschalen bei externem Veranstaltungsort

Leadership

„Great leaders don't tell you what to do. They show you how it's done.“

Viele Menschen besitzen eine natürliche Begabung voran zu gehen und andere mitzureißen. Diese Begabung ergibt sich aus Sozialkompetenz und emotionaler Intelligenz. Das ist die Grundvoraussetzung für erfolgreiche Führungsarbeit. Aber sie ersetzt nicht das Handwerkszeug. Und genau das wollen wir in diesem Kurs vermitteln.



In diesem Kurs geht es darum, das Grundprinzip von Führung zu erkennen, zu verstehen und anwenden zu können. Dabei geht es um Führungsmodelle und Führungsstile, um Motivation, um Kommunikation und um situative, vom Reifegrad abhängige Führung.

Der Kurs vermittelt die Theorie und vertieft sie in praktischen Übungen. Das Kursmaterial enthält über die Foliensätze hinaus auch noch nützliches Material wie z.B. Checklisten zur Selbsteinschätzung.

Kursziele

Die TeilnehmerInnen lernen ...

- ... die Bedeutung von Führung kennen
- ... verschiedene Führungsmodelle und -stile kennen
- ... ihren eigenen Führungsstil zu erkennen
- ... ihren eigenen Reifegrad und den ihrer Mitarbeiter zu erkennen
- ... reifegradabhängige Führung anzuwenden
- ... die Muster von Kommunikation zu erkennen und einzusetzen
- ... die Grundprinzipien von Motivation und gezielter Verhaltensänderung kennen und anzuwenden

Kursinhalte

1 Grundlagen der Führung

Was heißt Führen eigentlich?
 Die Führungskraft
 Der Mitarbeiter
 Die Gruppe

2 Führungsmodelle

Der Reifegrad
 Vorstellung ausgewählter Führungsmodelle
 Vergleich und Anwendbarkeit der Modelle

3 Führungsstile

Überblick über verschiedene Management-Techniken
 Management by Objectives (MbO)
 Objectives Key Results (OKR)
 Vergleich OKR - MbO
 Zielkonflikte

4 Motivation

Was ist Motivation, was ist Motivation nicht?
 Wann liegt ein Motivationsproblem vor?
 Wie kann man es lösen?

5 Kommunikation

Kommunikation vs. Information
 Kommunikation und Führung
 Formelle und informelle Kommunikation
 Besprechungen

6 Gezielte Verhaltensänderung

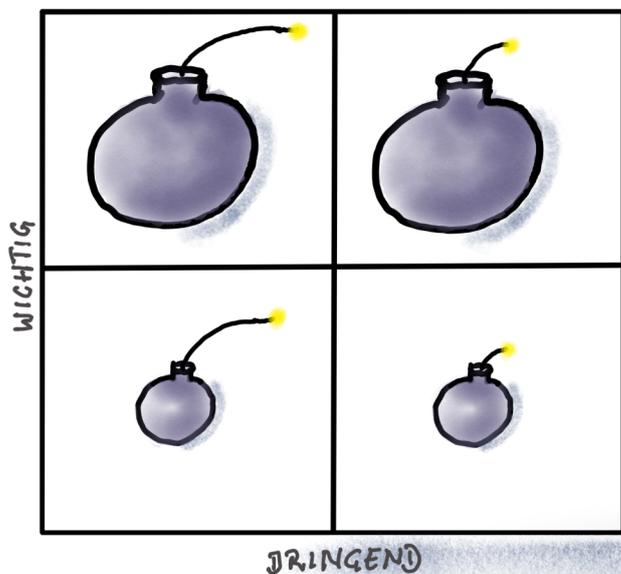
Verhaltensänderung als Innovation
 Ursachen und Lösungsmöglichkeiten für unerwünschtes Verhalten
 Anerkennung und Kritik
 Die 5 Phasen der Verhaltensänderung

Die Fakten zusammengefasst:

Für welche Zielgruppe ist das Training geeignet?	Führungskräfte auf allen Ebenen Projektmanager KVP und Lean Coaches
Aus welchen Bereichen sollten die Teilnehmer kommen?	Alle betriebliche Bereiche
Wie ist die Kurssprache?	Deutsch, Englisch, Portugiesisch, je nach Kundenwunsch
In welcher Sprache sind die Kursunterlagen?	Entsprechend der Kurssprache
In welchen Formaten kann das Training durchgeführt werden?	Online oder in Präsenz
Wie lange geht der Kurs?	1 Tag
Wieviele Teilnehmer können / sollten teilnehmen?	1 bis 12 Teilnehmer
Wie hoch ist die Kursgebühr ¹⁾ ?	€ 3.000 pauschal
Was ist Besonders?	Aufgrund der im Kurs verwendeten Videos sollte ein Grundverständnis der englischen Sprache vorhanden sein
Weitere Optionen:	Kundenspezifischer Workshop zur Anwendung der erlernten Kursinhalte in konkreten Situationen des Kunden. Kosten ¹⁾ pro Workshop-Tag: € 1.800 plus Vor- und Nachbereitungszeit nach Aufwand.

1) Zzgl. 19% MwSt. sowie Reise- und Übernachtungskosten der Trainer und Tagungspauschalen bei externem Veranstaltungsort

Selbstmanagement



10 Stunden Arbeitstage und eine ToDo Liste die trotzdem nicht kleiner wird. Ein voller Schreibtisch und der Kalender voller Besprechungstermine. Ständig das Gefühl, am Ende des Arbeitstags nicht fertig zu sein.

Kennen Sie das? Fühlen Sie sich darin wohl?

Falls nicht, dann sollten Sie diesen Kurs besuchen. Er vermittelt die grundlegenden Arbeitsmethodiken, die in Zeiten zunehmender Informationsflut, sich wandelnder betrieblicher Kommunikation und steigender Arbeitslast unerlässlich sind, um den Arbeitsalltag zu bewältigen und sich dabei zufrieden und ausgeglichen zu fühlen.

Die Corona-Pandemie hat unseren Arbeitsalltag nachhaltig verändert. Die Arbeit im Homeoffice erfordert Struktur, Zeitmanagement und Selbstorganisation. All das wird in diesem Kurs in der bewährten Mischung aus

Theorie, Praxisbeispielen und Übungen vermittelt. Darüberhinaus umfasst das Kursmaterial noch etliche nützliche Checklisten zur Selbststeuerung.

Kursziele

Die TeilnehmerInnen lernen ...

- ... sich selbst als Arbeitstyp kennen und analysieren
- ... Gründe für Überlastung zu identifizieren und zu eliminieren
- ... hilfreiche Methoden und Werkzeuge zur effektiven Arbeitsgestaltung kennen
- ... ihr Zeitmanagement zu verbessern
- ... neue betriebliche Post-Corona Kommunikationsmöglichkeiten kennen
- ... gezielte Verhaltensänderungen bei sich selbst einzuleiten und zu bewahren
- ... den Arbeitstag mit einem zufriedenen Gefühl beenden

Kursinhalte

1 Erkenne Dich selbst

Grundeinstellung zum Zeit- und Energiemanagement
 Welcher Arbeitstyp bin ich?
 Von Eulen und Lerchen

2 Grundlegende Methoden und Werkzeuge

Wie schwer ist mein Rucksack?
 5 Buckets oder Kanban?
 Wenn morgen die Welt untergeht ...
 Wichtig oder Dringend?
 Nützliche Routinen
 5S

3 Betriebliche Kommunikation

Informelle Kommunikation
 Formelle Kommunikation
 Was Corona verändert hat

4 Gezielte Verhaltensänderung

Zielbildung
 Delegation von Zielen, Kompetenz und Verantwortung
 Persönliche Rationalisierung
 Stress und Stressbewältigung
 War ich heute mein Geld wert?

Die Fakten zusammengefasst:

Für welche Zielgruppe ist das Training geeignet?	Alle Mitarbeiter
Aus welchen Bereichen sollten die Teilnehmer kommen?	Alle betriebliche Bereiche
Wie ist die Kurssprache?	Deutsch, Englisch, Portugiesisch, je nach Kundenwunsch
In welcher Sprache sind die Kursunterlagen?	Entsprechend der Kurssprache
In welchen Formaten kann das Training durchgeführt werden?	Online oder in Präsenz
Wie lange geht der Kurs?	1 Tag
Wieviele Teilnehmer können / sollten teilnehmen?	1 bis 12 Teilnehmer
Wie hoch ist die Kursgebühr ¹⁾ ?	€ 3.000 pauschal
Weitere Optionen:	Kundenspezifischer Workshop zur Anwendung der erlernten Kursinhalte in konkreten Arbeitssituationen des Kunden. Kosten ¹⁾ pro Workshop-Tag: € 1.800 plus Vor- und Nachbereitungszeit nach Aufwand.

1) Zzgl. 19% MwSt. sowie Reise- und Übernachtungskosten der Trainer und Tagungspauschalen bei externem Veranstaltungsort

Zielorientiert arbeiten im Team

Ist *International Operations Management* das Flaggschiff unseres Bildungsangebots, so ist *Zielorientiert arbeiten im Team* die Perle darin.



Abseits von der Ablenkung des Arbeitsplatzes lernen die Teilnehmer hier Schritt für Schritt in aufeinander aufbauenden und zunehmend schwerer werdenden Aufgaben, wie man als Team strukturiert und zielgerichtet Herausforderungen annimmt und bewältigt. Dabei sind die Aufgaben so gestaltet, dass ihr spielerischer und kurzweiliger Charakter stets erhalten bleibt und so der Lerneffekt nachhaltig gegeben ist. Ein zusätzlicher Spaßfaktor ist der Umstand, dass 2-3 Teams zu je 4-5 Mitgliedern gegeneinander antreten. Gamification, wie man auf neudeutsch sagt. Unterbrochen werden die einzelnen Übungsteile jeweils durch die Zusammenkunft im Plenum, wo die theoretischen Grundlagen des, in der

Zielorientiert
arbeiten im
Team

Übung Erlebten, gemeinsam erarbeitet werden. Dadurch führen die sozialen Interaktionen während der Übung nicht zu Konflikten, sondern zu Erkenntnis.

Zielorientiert arbeiten im Team ist kein klassisches Team-Building, sondern hat die strukturelle Herangehensweise an eine Aufgabe und deren Bewältigung im Fokus. Der Team-Building Effekt stellt sich als positive Nebenwirkung von selbst ein.

Kursziele

Die TeilnehmerInnen lernen ...

- ... sich in einem Team mit bislang unbekanntem Mitgliedern zurechtzufinden
- ... Auftragsklärung im Team vorzunehmen
- ... Rollen und Verantwortungen im Team kennen und zuzuteilen
- ... Arbeitsinhalte zu definieren und sinnvoll im Team zu verteilen
- ... innerhalb kürzester Zeit durch die Rollenverteilung auch komplexe Aufgaben zu bewältigen
- ... qualitative und quantitative Vorhersagen über die Zielerreichung zu treffen
- ... Anerkennung für gemeinsame Erfolge zu geben und zu erhalten

Kursinhalte

- | | |
|-----------------------------------|----------------------------------|
| 1 Auftragsklärung | 4 Rollen und Strukturen in Teams |
| 2 Zieldefinition | 5 Phasen der Teamentwicklung |
| 3 Motivation durch Zielerreichung | |

Die Fakten zusammengefasst:

Für welche Zielgruppe ist das Training geeignet?	Alle Mitarbeiter
Aus welchen Bereichen sollten die Teilnehmer kommen?	Alle betriebliche Bereiche
Wie ist die Kurssprache?	Deutsch, Englisch, Portugiesisch, je nach Kundenwunsch
In welcher Sprache sind die Kursunterlagen?	Entsprechend der Kurssprache
In welchen Formaten kann das Training durchgeführt werden?	Präsenz
Wie lange geht der Kurs?	2 Tage
Wieviele Teilnehmer können / sollten teilnehmen?	8 bis 15 Teilnehmer
Wie hoch ist die Kursgebühr ¹⁾ ?	€ 1.600 / Teilnehmer
Was ist besonders?	Das Training findet nur Offsite in ausgewählten Tagungshotels mit einer Übernachtung statt.

1) Zzgl. 19% MwSt. sowie Reise- und Übernachtungskosten der Trainer sowie Tagungspauschalen und Übernachtungskosten der Teilnehmer.

Resilienz

In Zeiten hoher beruflicher Anforderungen und hoher äußerer Unsicherheit, ist es notwendig, eine innere Widerstandskraft zu entwickeln, mit deren Hilfe diese Phasen schadlos überstanden werden können. Diese Widerstandskraft wird als Resilienz bezeichnet. Resilienz besteht aus dem komplexen Zusammenspiel von innerer Haltung, individuellen Schutzfaktoren und äußeren Einflüssen. In diesem Training werden sowohl die Grundlagen der Entstehung von Resilienz als auch wichtige Methoden zur Stärkung der individuellen Schutzfaktoren und zur Verminderung äußerer Einflüsse, speziell im beruflichen Umfeld, vermittelt. Dadurch werden den Teilnehmern Werkzeuge an die Hand gegeben, die eigene Resilienz kontinuierlich weiterzuentwickeln, um sich ein stressfreieres und befriedigenderes Arbeitsumfeld zu schaffen.



Kursziele

Die TeilnehmerInnen sind in der Lage ...

- ... eine innere Widerstandskraft zu entwickeln, um trotz hoher Anforderungen und komplexer Arbeitsbedingungen motiviert, kraftvoll und hgelassen zu bleiben
- ... ihre eigenen Verhaltensmuster zu erkennen und Methoden zu entwickeln, um ihre eigene Resilienz zu stärken
- ... ihre eigenen individuellen Schutzfaktoren zu erkennen und souverän mit äußeren Einflüssen im beruflichen Umfeld umzugehen
- ... ihre eigenen Ressourcen besser zu nutzen und positive Energie schwierigen Situationen zu ziehen, leistungstark und zufrieden im eigenen Umfeld zu agieren

Kursinhalte

1 Resilienz

Was ist das?
 Die sieben Faktoren
 Abwehr gegen Angriffe von außen

2 Motivation

Was ist das? Was ist es nicht?
 Motivationsprobleme
 Und ihre Lösung

3 Selbstmanagement

Erkenne Dich selbst
 Grundlegende Methoden und Werkzeuge

4 Veränderungskultur & Kommunikation

Gezielte Verhaltensänderung
 Stress und Stressbewältigung
 Persönliche Rationalisierung
 Formelle und informelle Kommunikation

5 Wege zum gezielten Aufbau der eigenen Resilienz

Die inneren Schutzfaktoren
 Was nehme ich mir vor?

Die Fakten zusammengefasst:

Für welche Zielgruppe ist das Training geeignet?	Alle Mitarbeiter, die dauerhaft hoher Arbeitsbelastung ausgesetzt sind
Aus welchen Bereichen sollten die Teilnehmer kommen?	Aus allen betrieblichen Bereichen
Wie ist die Kurssprache?	Deutsch oder Englisch
In welcher Sprache sind die Kursunterlagen?	Entsprechend der Kurssprache
In welchen Formaten kann das Training durchgeführt werden?	Präsenz
Wie lange geht der Kurs?	1 Tag
Wieviele Teilnehmer können / sollten teilnehmen?	8 bis 12 Teilnehmer
Wie hoch ist die Kursgebühr ¹⁾ ?	€ 3.000 pauschal
Was ist besonders?	In der Folge des Trainings können individuelle Online Coaching Sitzungen zur Verfolgung des Lernerfolgs gebucht werden.

1) Zzgl. 19% MwSt. sowie Reise- und Übernachtungskosten der Trainer sowie Tagungspauschalen und Übernachtungskosten der Teilnehmer.

Über xprts4xInc

Die Thurner & Suadicani Unternehmensberater Partnergesellschaft wurde 2017 durch die Zusammenführung der ehemaligen thurner consulting und Suadicani Consulting zu einem neuen Unternehmen mit dem Label xprts4xInc ("experts for excellence") gegründet. Die Gründer bringen komplementäre Fähigkeiten und Kenntnisse ein und bringen zusammen mehr als 67 Jahre Fachkompetenz mit.

Jürgen Thurner verfügt über 33 Jahre Erfahrung in verschiedenen leitenden Managementpositionen von Unternehmen wie Hewlett-Packard, Sanmina, M-Flex und Flextronics. Er ist Dozent für International Operations Management an der European School of Business an der Hochschule Reutlingen. Seine Hauptthemen sind Supply Chain Design, Operationale Exzellenz und die Intelligente Fabrik. Weitere Fachgebiete sind Industrie 4.0, das Internet der Dinge und die digitale Transformation.



Robert Suadicani kommt aus der Automobilindustrie, wo er für Unternehmen wie Mercedes-Benz, MAN und Knorr-Bremse

SfS, um nur einige zu nennen, gearbeitet hat. Er hat sich auf alle Aspekte des Qualitäts- und Risikomanagements spezialisiert. Robert Suadicani ist ein zertifizierter EOQ- und VDA 6.3-Auditor und ein erfahrener Coach für Geschäftsprozessmanagement und Lean-Methoden. Er bringt 34 Jahre Berufserfahrung mit.

Thurner & Suadicani Unternehmensberater Partnerschaft - Hindenburgstr. 8 - 71263 Weil der Stadt - Deutschland

Amtsgericht Stuttgart, Partnerschaftsregister Nr. PR720704 - USt.-ID: DE313057434

contact@xprts4xInc.com - www.xprts4xInc.com



x p r t s 4 x l n c

Was, wenn unsere Mitarbeiter durch ihre
Qualifikation immer attraktiver für den
Markt werden?

Sie werden im Zustand bewusster
Kompetenz entscheiden dort zu bleiben,
wo sie diese Attraktivität weiter steigern
können.