



2014/2015

# PROGRAMMÜBERSICHT AKADEMIE DER VERBUNDGRUPPEN

**Managementprogramme**



**Hochschulstudiengänge**



**Strategie und Führung**



**Managementkompetenzen**



**Organisationsentwicklung und Personal**



**Vertrieb, Marketing, Kommunikation**



**Finanzen, Controlling, Betriebswirtschaft**



**Einkauf, Logistik, IT**



**Aufsichtsrat und Ehrenamt**



**Individuallösungen**



Die Seiten des Blocks sind  
einzelner austrennbar. →

# Individuelle Personalentwicklung als Innovationstreiber

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

Eine aktuelle Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) Köln hat gezeigt: betriebliche Weiterbildung ist dann besonders erfolgreich, wenn sie ein fester Bestandteil der jeweiligen Firmenkultur ist. Allerdings bieten nur 51 Prozent der weiterbildungsaktiven Unternehmen ihren Mitarbeitern regelmäßig und systematisch Qualifizierungsangebote, so die Kölner Wissenschaftler.

Das bedeutet, dass fast die Hälfte der deutschen Unternehmen das Potenzial einer professionellen Personalentwicklung ungenutzt lässt. Der Grund? Laut Studie fehle im unternehmerischen Alltag häufig die Zeit. Das hat allerdings fatale Folgen. Acht von zehn weiterbildungsaktiven Unternehmen nutzen die Personalentwicklung zur Sicherung ihrer Innovationsfähigkeit. Eine Kernkompetenz gerade von kleinen und mittleren Unternehmen, die sich nicht zuletzt deswegen im Wettbewerb mit Branchenriesen immer wieder behaupten können.

Die Akademie der Verbundgruppen (ADV) setzt sich seit 2011 mit aller Kraft dafür ein, die Zukunftsfähigkeit Ihrer Kooperation zu sichern. Dazu leisten das hohe Qualitätsniveau und die Innovationskraft der Bildungsmaßnahmen einen entscheidenden Beitrag.

Wir freuen uns, Ihnen hiermit die aktuelle Portfolioübersicht der ADV vorzulegen. Sicherlich werden Sie erkennen, dass die Qualifizierungsangebote noch enger an der Verbundgruppenpraxis ausgerichtet sind.

Übrigens: alle Angebote der ADV werden auf die individuellen Bedürfnisse Ihrer Verbundgruppe angepasst und können auch vor Ort bei Ihnen im Unternehmen durchgeführt werden. Nutzen Sie die zahlreichen Qualifizierungsmöglichkeiten Ihrer Verbundgruppenakademie! Sie sichern damit nicht zuletzt die Innovationsfähigkeit und Attraktivität Ihrer Kooperation.



Dr. Ludwig Veltmann



René Borresch



Jetzt einscannen  
und mehr erfahren!



[www.facebook.de/meineadv](http://www.facebook.de/meineadv)



## TAGUNGEN DER PARTNER 2015

**ServiCon Dienstleistungstag 2014**

05./06.11.2014

**Der Mittelstandsgipfel PEAK 2015**

12./13.05.2015

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>Das sagen unsere Kunden</b> .....	<b>4</b>
<b>Managementprogramme</b>	
Geprüfte/r Handelsfachwirt/-in IHK .....	7
Management-Training.....	9
Geschäftsführer-Qualifikation .....	11
FUTUR.....	13
Neu in Führung.....	15
<b>Hochschulstudiengänge</b>	
Bachelor Management & Handel.....	17
Bachelor Management & Hotellerie .....	19
<b>Strategie und Führung</b>	
Persönlichkeitsanalyse und Führungskompetenz.....	21
Gesund führen .....	23
Stärken Sie Ihre Widerstandsfähigkeit! .....	25
Unternehmensnachfolge.....	27
TABOR® .....	29
<b>Managementkompetenzen</b>	
Management in Verbundgruppen .....	31
Verbundgruppen für Quereinsteiger .....	33
Praxisorientiertes Projektmanagement.....	35
Rhetorik – Auftreten, Reden, Wirken .....	37
Zeit- und Selbstmanagement .....	39
<b>Organisationsentwicklung und Personal</b>	
Arbeitszeit gestalten – rechtssicher vom Tagesgeschäft bis zum Lebensarbeitszeitkonto.....	41
Grundlagen systematischer Personalentwicklung.....	43
Psychologie in der Personalarbeit .....	45
Personalbereich als strategischer Partner der Führung .....	47
32. – 33. diplomierter Systemischer Coach.....	49
Analysen zur Potenzialeinschätzung .....	51
Betriebliches Gesundheitsmanagement in Verbundgruppen.....	53
Zertifizierter betrieblicher Gesundheitsmanager ADV .....	55
<b>Vertrieb, Marketing, Kommunikation</b>	
Vertriebstraining kompakt.....	57
Social Media in Verbundgruppen.....	59
Effizientes Online-Marketing für Verbundgruppen.....	61
Digitalisierung am Point of Sale ... lokal im Trend!.....	63
Erfolgreiches Verkaufsgespräch mit dem informierten Internet-Smartshopper .....	65
Nachhaltige Markenkommunikation umsetzen.....	67
Krisenkommunikation lernen .....	69
Mitgliederberatung und -betreuung.....	71
<b>Finanzen, Controlling, Betriebswirtschaft</b>	
Grundlagen der Betriebswirtschaft für Praktiker .....	73
Jahresabschlussanalyse .....	75
Inventurdifferenzen vermeiden .....	77
<b>Einkauf, Logistik, IT</b>	
Strategisches Lieferantenmanagement als Erfolgsfaktor .....	79
Zertifizierter Einkaufsmanager ADV .....	81
Zertifizierter Lagerleiter ADV .....	83
<b>Aufsichtsrat und Ehrenamt</b>	
Ehrenamtsqualifikationen für Verbundgruppen .....	85
<b>Individuallösungen</b>	
ADV-Individual.....	87

## DAS SAGEN UNSERE KUNDEN



*„EMV-PROFI Systemzentrale GmbH & Co. KG eine deutsche Einkaufs- und Marketingkooperation von rechtlich selbstständigen Baumärkten, Holz- und Baufachmärkten sowie Gartencentern. Wir können uns bereits seit vielen Jahren auf die Qualitäten unseres Sparringspartners ADV verlassen. So haben wir uns für eine ADV-Individualmaßnahme im eigenen Haus entschieden, um unsere Potenzialträger aus dem Bereich ‚Mitgliederberatung‘ systematisch in ihren Kompetenzen zu entwickeln. Unseren Regionalmanagern ist fundiertes Grundlagenwissen in der BWL, der Analyse unserer Anschlusshäuser sowie in der Gesprächsführung vermittelt worden. Darüber hinaus haben sie in individuellen Projektarbeiten jeweils unternehmensrelevante Themen bearbeitet und der Geschäftsführung vorgestellt. Diese Ergebnisse können wir in der täglichen, operativen Arbeit nutzen. Für uns war es sehr wichtig, dass der Praxistransfer der neu erworbenen Kenntnisse im Fokus steht und die Inhalte gezielt auf unser Haus zugeschnitten sind.“*

**EMV-PROFI Systemzentrale GmbH & Co. KG**



*„DIE6 ist das starke Netzwerk von Werbeartikel-Spezialisten aus Deutschland und Österreich und wir bieten unseren Kunden neben den klassischen Werbeartikeln, intelligente Konzepte, rundum Beratung und umfassenden Service. In diesem Jahr haben wir zum ersten Mal die ADV auf Schloss Montabaur kennenlernen können. Das gezielt auf unsere Belange ausgerichtete Schulungsangebot hat uns qualitativ überzeugt. Die Auswahl an Referenten war ausgezeichnet und die Inhalte zu aktuellen aufsichtsrechtlichen Themen wurden perfekt vermittelt.“*

**Holger Kapanski, Geschäftsführer**  
DIE 6



*„Für uns als Aufsichtsrat ist es in Zeiten verschärfter Anforderungen seitens der Aufsicht enorm wichtig, einen so starken Partner wie die ADV an unserer Seite zu wissen. Sehr wertvoll ist es für uns, die theoretischen Kenntnisse auszubauen bzw. diese auf den aktuellen Stand zu bringen – und dies sukzessive, systematisch, nachvollziehbar und parallel zu unseren praktischen Mandatserfahrungen. Und wenn dies wie in unserem Fall eine individuelle Qualifizierungsmaßnahme für unser Haus in einer kleinen Gruppe ist, profitieren wir noch stärker von dem ADV-Angebot.“*

**Heinrich Grübener, Aufsichtsratsvorsitzender**  
DIE 6



*„Die SHK Einkaufs- und Vertriebs AG ist ein Zusammenschluss von mehr als 900 Betrieben der Sanitär-, Heizungs- und Klimabranche. Als Full-Service-Verbundgruppe des deutschen Fachhandwerks stehen wir für Innovation, Nutzen und Nachhaltigkeit und sind daher gefordert, am Puls der Zeit zu bleiben und darüber hinaus den Wettbewerbern stets einen Schritt voraus zu sein. Dafür benötigen wir die besten Nachwuchsführungskräfte in unseren Mitgliedsunternehmen. Die ADV hat unser volles Vertrauen als Partner bei der Entwicklung der künftigen Führungsebenen, um die Kompetenzen zu Themen wie Strategie oder Mitarbeiterführung aufzubauen. Mit den qualifizierten Aus- und Weiterbildungsangeboten, wie beispielsweise dem auf uns zugeschnittenen Qualifizierungsprogramm für Jungunternehmer, können wir den jungen Nachwuchskräften entscheidende Perspektiven aufzeigen. Das Angebot dieser Bildungswege und die Professionalität, mit der die ADV sie betreibt, sind ein erstklassiges Motivations- und Bindungsinstrument.“*

**Holger Kachel, Vorstand**

SHK Einkaufs- und Vertriebs AG

*„Als Deutschlands führende Parfümerie-Kooperation mit über 40 Jahren Erfahrung verhelfen wir den 180 Einzelhändlern mit fast 950 Standorten in Deutschland dauerhaft zu mehr Effizienz und Qualität und steigern damit ihre Wettbewerbsfähigkeit. Wichtige Impulse erhalten wir für unsere Arbeit von der ADV, beispielsweise zu bedeutenden Themen wie Projektmanagement, Internetvertrieb und Web 2.0 sowie zu rechtlichen Aspekten. Sämtliche Veranstaltungen mit der ADV haben die Teilnehmer sehr gut auf unsere Herausforderungen vorbereitet. Neue und innovative Themen sowie der Erfahrungsaustausch mit Kollegen aus anderen Häusern haben uns gezeigt: Die Arbeit der ADV ist exzellent!“*

**Ulrich Schwarze, Sprecher der Geschäftsführung**

Beauty Alliance

## Qualifizierungsprogramm

# Geprüfte/r Handelsfachwirt/-in IHK

Vorbereitungskurs und Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer

### Programmstart:

19.10.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

### Diese Veranstaltung richtet sich an:

Mitarbeiter, die nach einem kaufmännischen Berufsabschluss die Basisqualifikation für (zukünftige) Führungsaufgaben erwerben sollen.

Ohne kaufmännischen Berufsabschluss ist eine Prüfungszulassung bei Vorliegen der entsprechenden Berufserfahrung möglich.

### Ihre Vorteile:

- Innerhalb von nur gut sechs Monaten werden die Teilnehmer systematisch auf die Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer vorbereitet. Der Prüfungsstoff wird in insgesamt sieben Präsenzmodulen vermittelt. Hinzu kommen regelmäßig vorzubereitende Präsentationen, die einerseits der Vertiefung des Stoffes dienen und andererseits die Teilnehmer bereits auf die Anforderungen der mündlichen Abschlussprüfung vorbereiten.
- Der wochenweise Blockunterricht ermöglicht eine Konzentration auf den Lernstoff ohne Ablenkung durch das Tagesgeschäft oder weitere Termine.
- Die Bildung von Lerngruppen sowie die praxisorientierte Vertiefung der Fachthemen im Gespräch mit den weiteren Seminarteilnehmern garantieren den Anwendungsbezug, der auch in der Abschlussprüfung gefordert wird.
- Durch eine interne Zwischenprüfung mit dem Abschluss „Warenfachkaufmann“ wird die zeitnahe Verinnerlichung des Gelernten sichergestellt.
- Die Lehrgangswochen sowie die schriftliche und mündliche Prüfung finden in der Regel auf Schloss Montabaur in den Räumen der ADV statt. Ein Wechsel des Veranstaltungsortes für die Prüfung (z. B. zusammen mit anderen IHK-Prüflingen) ist nicht notwendig.

### Inhaltsschwerpunkte:

Die Inhalte des Kurses richten sich nach dem verbindlichen Rahmenstoffplan, der von der IHK vorgegeben ist. Neben der reinen Vermittlung des Prüfungsstoffes wird durch Fallstudienarbeit und Diskussion aktueller Entwicklungen stets der Bezug zur unternehmerischen Praxis hergestellt.

### Die Prüfungsfächer sind:

- Unternehmensführung und -steuerung
- Handelsmarketing
- Führung und Personalmanagement
- Volkswirtschaft für die Handelspraxis
- Beschaffung und Logistik
- Vertiefungsfach: Handelsmarketing und Vertrieb

### Hinweis:

Für Fragen zur Zulassung, zu den Prüfungsmodalitäten sowie zu einer möglichen Förderung stehen wir Ihnen gerne – auch bei Ihnen vor Ort – zur Verfügung.

## ORGANISATORISCHES

### Ihre Dozenten:

Alle zum Einsatz kommenden Dozenten verfügen über umfangreiche Praxiserfahrung sowie Erfahrungen mit der Handelsfachwirtsqualifizierung. Auf Wunsch stellen wir Ihnen gerne die Vita der jeweiligen Dozenten zur Verfügung.

Bitte sprechen Sie uns an.

### Preis (jeweils zzgl. Prüfungsgebühren der IHK):

7 Raten zu je EUR 650,- für Mitglieder der ADG/des Fördervereins

7 Raten zu je EUR 750,- für Nicht-Mitglieder

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

## FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termine:

Teil 1: 19.10. – 24.10.2015 | Teil 2: 16.11. – 21.11.2015

Teil 3: 07.12. – 12.12.2015 | Teil 4: 11.01. – 16.01.2016

Teil 5: 25.01. – 30.01.2016 | Teil 6: 22.02. – 27.02.2016

Teil 7: 14.03. – 18.03.2016

Schriftliche Prüfung: 04.04. – 05.04.2016

Mündliche Prüfung: 30.06.2016 (voraussichtlich)

### Anmelde-Nr.:

SRB415-001

# Geprüfte/r Handelsfachwirt/-in IHK

Vorbereitungskurs und Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabauer verfügt über drei Zimmerkategorien. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an.  Standard  Premium  Superior.

Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: [www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise](http://www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise). Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an:  keine Vorabendanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?  Bahn  PKW  PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

[corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de](mailto:corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de)

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

[service@verbundgruppenakademie.de](mailto:service@verbundgruppenakademie.de)

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
[www.verbundgruppenakademie.de](http://www.verbundgruppenakademie.de)

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

## Qualifizierungsprogramm

# Management-Training

Fit für die Praxis

### Programmstart:

07.10.2014 oder  
12.10.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

### Das Programm richtet sich an:

- Mitarbeiter, die sich auf die Position des Geschäftsstellenleiters, Abteilungsleiters, Vertriebsleiters, Marktleiters oder auf eine Stellvertreterposition vorbereiten möchten.
- Geprüfte Handelsfachwirte oder Mitarbeiter mit vergleichbarer Qualifikation, die die Anwendung des Gelernten in der Praxis trainieren und den Praxistransfer erhöhen möchten.
- Absolventen mit einem akademischen Abschluss, die begleitend zu einem Trainee-Programm in einer gewerblichen Genossenschaft praxisrelevante Management-Werkzeuge erlernen möchten.

### Erworbene Methoden- und Sozialkompetenz in die Praxis transferieren

Der Methoden- und Sozialkompetenz im Berufsalltag kommt eine immer größere Bedeutung zu. In unserem Qualifizierungsprogramm erhalten Sie das notwendige Handwerkszeug, bereits erworbenes, fundiertes theoretisches Know-how in Ihre Praxis umzusetzen.

### Ihr Nutzen:

- Sie trainieren im Anschluss Ihrer Handelsfachwirt-Qualifikation oder Ihres Studiums, Ihre theoretischen Vorkenntnisse im betrieblichen Alltag anzuwenden und konkret umzusetzen.
- Sie erweitern gezielt Ihre methodischen und sozialen Kompetenzen.
- Sie erhalten für die Übernahme erster Führungsverantwortung praxisnahe Management-Werkzeuge und Methoden an die Hand.
- Sie lernen, Projekte in Ihrem Aufgabenbereich erfolgreich umzusetzen und erweitern Ihre Fähigkeit, Kollegen und Mitarbeiter erfolgreich einzubeziehen und zu führen.
- Sie üben, in Verkaufsgesprächen überzeugend aufzutreten und zu argumentieren.
- Sie haben die Möglichkeit, die Teilnahme an dieser Maßnahme vollständig auf das Managementprogramm FUTUR anerkannt zu bekommen.

### Inhaltsschwerpunkte:

- Teambuilding, Motivation, Konfliktmanagement
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Projektmanagement
- Überzeugend Argumentieren und Verhandeln
- Marketing

### Leistungsnachweise:

- Bearbeitung von zwei auf das eigene Unternehmen bezogenen Fallstudien zu den Themen „Projektmanagement“ und „Marketing“.
- Präsentation von einer der beiden Fallstudien mit anschließendem Fachgespräch.
- Nach erfolgreichem Abschluss der Maßnahme erhalten Sie ein aussagekräftiges Management-Zertifikat.

## ORGANISATORISCHES

### Ihre Dozenten:

Zum Einsatz kommen ausschließlich Referenten mit praktischer Erfahrung und Branchenkenntnis in den jeweiligen Bereichen. Die Dozenten kommen aus (Fach-) Hochschulen, Verbänden, Beratungsunternehmen und der unternehmerischen Praxis.

Auch als Inhousemaßnahme buchbar.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termine/Anmelde-Nr:

**(Bitte kreuzen Sie Ihren bevorzugten Termin an)**

SRB414-014 | Teil 1: 07.10. – 10.10.14 |

Teil 2: 08.12. – 11.12.14 | Teil 3: 23.03. – 26.03.15

SRB415-007 | Teil 1: 12.10. – 15.10.15 |

Teil 2: 07.12. – 10.12.15 | Teil 3: 07.03. – 10.03.16

### Preis:

EUR 4.400,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
VERBUNDES – ZGV

EUR 4.900,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten  
eine gesonderte Rabattierung.

# Management-Training

Fit für die Praxis

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an:  keine Vorabendanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

Bahn

PKW

PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV

Schloss Montabaur | 56410 Montabaur

www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

## Qualifizierungsprogramm

# Geschäftsleiter-Qualifikation für Genossenschaften

### Programmstart:

14.09.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

### Das Programm richtet sich an:

- Mitarbeiter, die über eine angemessene Berufs- und Führungserfahrung verfügen und sich für die Position des hauptamtlichen Vorstands oder Geschäftsführers in einer gewerblichen Genossenschaft qualifizieren wollen.
- Mitarbeiter, die sich auf die Leitung strategisch bedeutsamer Geschäftsbereiche oder auf die Leitung großer Geschäftsstellen bzw. Niederlassungen vorbereiten möchten.
- Absolventen des „Management-Training – Fit für die Praxis“, die sich auf die Übernahme weitergehender Verantwortung innerhalb der Genossenschaft vorbereiten wollen.

### Als Geschäftsführer nachhaltige Entscheidungen treffen!

Als Geschäftsführer erwartet Sie ein vielfältiges und abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld. Das bedeutet auf der anderen Seite, dass Sie sich in allen Unternehmensbereichen auskennen und über ein fundiertes Know-how verfügen müssen. Im Rahmen der Geschäftsführerqualifikation werden Sie praxisnah auf Ihr zukünftiges Verantwortungsfeld vorbereitet.

### Ihr Nutzen:

- Sie erwerben das notwendige Wissen, um als Geschäftsführer einer Genossenschaft zielführende unternehmerische Entscheidungen zu treffen.
- Sie lernen, Ihre Genossenschaft zukunftsorientiert aufzustellen und Ihre Vision in einen konkreten Business-Plan zu überführen.
- Sie bekommen praxisorientierte Methoden zur Strategieentwicklung an die Hand und trainieren, Strategien in Ihrem Unternehmen erfolgversprechend umzusetzen.
- Sie trainieren entscheidende Schlüsselkompetenzen zur erfolgreichen Mitarbeiterführung und Kommunikation.
- Sie sind in der Lage, rechtliche Fallstricke beim Abschluss von Verträgen und in Ihrer Aufgabe als Arbeitgeber zu erkennen und zu vermeiden.

### Inhaltsschwerpunkte:

- Business-Plan
- Strategie, Change-Management & Unternehmensethik
- Unternehmensorganisation, Prozess- und Qualitätsmanagement
- Jahresabschlussanalyse
- Unternehmensbesteuerung
- Finanzierung & Investition
- Risikomanagement
- Handels- & Vertragsrecht
- Arbeitsrecht
- Persönlichkeit
- Führung & Personalentwicklung

### Leistungsnachweise:

- Schriftliche Ausarbeitung eines strategischen Profils für die eigene Genossenschaft.
- Präsentation der Arbeit mit anschließendem Fachgespräch.
- Nach erfolgreichem Abschluss der Maßnahme erhalten Sie ein aussagekräftiges Zertifikat.

## ORGANISATORISCHES

### Ihre Dozenten:

Zum Einsatz kommen ausschließlich Referenten mit praktischer Erfahrung und Branchenkenntnis in den jeweiligen Bereichen. Die Dozenten kommen aus (Fach-) Hochschulen, Verbänden, Beratungsunternehmen und der unternehmerischen Praxis.

Auch als Inhousemaßnahme buchbar.

## FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termine:

Teil 1: 14.09. – 17.09.15 | Teil 2: 09.11. – 12.11.15  
 Teil 3: 25.01. – 28.01.16 | Teil 4: 25.04. – 28.04.16  
 Teil 5: 06.06. – 10.06.16 | Abschluss: 07.09.16

### Anmelde-Nr.:

SRB415-006

### Preis:

EUR 7.200,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
 VERBUNDES – ZGV

EUR 8.000,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

# Geschäftsleiter-Qualifikation für Genossenschaften

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....

.....

Datum      Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabauer verfügt über drei Zimmerkategorien. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an.  Standard       Premium       Superior.  
 Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: [www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise](http://www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise). Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an:  keine Vorabendanreise       keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?  Bahn       PKW       PKW-Mitfahrer

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

[corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de](mailto:corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de)

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

[service@verbundgruppenakademie.de](mailto:service@verbundgruppenakademie.de)

Akademie der Verbundgruppen ADV  
 Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
[www.verbundgruppenakademie.de](http://www.verbundgruppenakademie.de)

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015



## Managementprogramm

# FUTUR

Die praxisorientierte Managementqualifikation für Nachwuchsführungskräfte

### Programmstart:

14.09.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

### Das Programm richtet sich an:

Nachwuchsführungskräfte mit Handelsfachwirt-Abschluss oder ähnlicher Qualifikation, die sich zusammenhängend für eine Position in der Abteilungs- oder Geschäftsleitung in einer gewerblichen Genossenschaft qualifizieren wollen.

### Kompetenzgrundlage für künftige Führungskräfte legen

Immer strenger werdende Gesetzesvorgaben, die akute Notwendigkeit kontinuierlicher Risikoabschätzung sowie fundiertes Wissen über Haftungsansprüche zwingen Sie jetzt zum Handeln! Ziel des Managementprogramms FUTUR ist es, zukünftigen Führungskräften in gewerblichen Genossenschaften alle relevanten Themen und Inhalte zu vermitteln, welche die Grundlage für eine zukunftsfähige erfolgreiche Führung eines Unternehmens oder einer Abteilung bilden.

Der Schwerpunkt des Programms liegt dabei nicht auf der theoretischen Wissensvermittlung, sondern auf der Anwendung und dem Transfer der Inhalte in Ihre berufliche Praxis. Alle Themen werden durch praxisnahe Beispiele, Fallstudien, Gruppenarbeiten und Workshops vertieft und somit die Umsetzung der Theorie gewährleistet.

### Ihr Nutzen:

- Sie bekommen das notwendige Handwerkszeug und die Kenntnisse für erfolgreiches Handeln als Führungskraft an die Hand.
- Das Managementprogramm FUTUR ist stark praxisorientiert und legt den Fokus auf die Belange von Genossenschaften.
- Sie sind als Führungskraft in der Lage, verantwortungsvoll und unter Kenntnis rechtlicher Rahmenbedingungen Risiken für das Unternehmen frühzeitig zu erkennen und diesen mit einem geeigneten Risikomanagement entgegenzuwirken.

- Sie werden von ausgewählten Trainern und Referenten aus (Fach-)Hochschulen, unternehmerischer Praxis, Unternehmensberatungen, Kanzleien, Verbänden und Organisationen zielorientiert und praxisnah auf Ihre (erweiterten) Führungsaufgaben vorbereitet.
- Sie werden kompetent durch das gesamte Programm begleitet und zum Erfolg geführt.
- Sie haben die Möglichkeit, sich mit Kollegen aus Ihrer Branche auszutauschen und ein nachhaltiges, bundesweites Netzwerk aufzubauen.

### Inhaltsschwerpunkte:

- Persönlichkeit
- Führung & Personalentwicklung
- Unternehmerisch Denken & Handeln
- Projektmanagement
- Strategie und Change-Management
- Überzeugend argumentieren und verhandeln
- Marketingpläne erstellen
- Unternehmensorganisation, Prozess- und Qualitätsmanagement
- Arbeitsrecht
- Teambuilding, Motivation und Konfliktmanagement
- Risikomanagement
- Handels- und Vertragsrecht
- Jahresabschlussanalyse
- Finanzierung, Investition und Steuern

### Leistungsnachweise:

Klausuren, unternehmensbezogene Fallstudien, Erstellung und Präsentation eines strategischen Profils für die eigene Genossenschaft

### Abschluss:

diplomierter Betriebswirt ADV

## ORGANISATORISCHES

### Ihre Dozenten:

Zum Einsatz kommen ausschließlich Referenten mit praktischer Erfahrung und Branchenkenntnis in den jeweiligen Bereichen. Die Dozenten kommen aus (Fach-) Hochschulen, Verbänden, Beratungsunternehmen und der unternehmerischen Praxis.

### Preis:

EUR 11.160,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

EUR 12.400,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

## FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termine:

Teil 1: 14.09. – 17.09.2015 | Teil 2: 12.10. – 15.10.2015  
 Teil 3: 09.11. – 12.11.2015 | Teil 4: 07.12. – 10.12.2015  
 Teil 5: 25.01. – 28.01.2016 | Teil 6: 07.03. – 10.03.2016  
 Teil 7: 25.04. – 28.04.2016 | Teil 8: 06.06. – 10.06.2016  
 Abschluss: 07.09.2016

### Anmelde-Nr.:

SRB415-006 und SRB415-007

## FUTUR

Die praxisorientierte Managementqualifikation für Nachwuchsführungskräfte

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Hiermit melde ich mich verbindlich für das FUTUR an.  Bitte senden Sie mir die ausführliche Broschüre zu.

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabauer verfügt über drei Zimmerkategorien. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an.  Standard  Premium  Superior.

Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: [www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise](http://www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise). Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wir Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an:  keine Vorabendanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?  Bahn  PKW  PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....

.....

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

[corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de](mailto:corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de)

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

[service@verbundgruppenakademie.de](mailto:service@verbundgruppenakademie.de)

Akademie der Verbundgruppen ADV  
 Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
[www.verbundgruppenakademie.de](http://www.verbundgruppenakademie.de)

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015



# Neu in Führung

**Programmstart:**

24.11.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

**Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Führungskräfte in Verbundgruppen, die neu in ihrer Position sind sowie Potenzialträger, die eine Führungsrolle übernehmen sollen und sich umfassend darauf vorbereiten möchten.

**Als Nachwuchs-Führungskraft den neuen Verantwortungsbereich sicher meistern**

Führungspositionen mit eigenen Mitarbeitern zu besetzen, wird angesichts des demografischen Wandels noch stärker an Bedeutung gewinnen. Dafür braucht es Persönlichkeiten, die eine Verbundgruppe zukunftsfähig und attraktiv aufstellen, die ganzheitliche Entscheidungen treffen und die ihr Handeln nicht primär auf ihren eigenen Bereich richten.

Mit unserem Managementprogramm werden nachwachsenden Führungskräften in Verbundgruppen praxisnahe Führungs- und Managementwerkzeuge an die Hand gegeben. Der Handwerkskoffer befähigt die Teilnehmer dazu, die Komplexität und Dynamik in Verbundgruppen professionell zu beherrschen und gleichzeitig die Belange von Mitarbeitern, Mitgliedern und Geschäftspartnern zu koordinieren.

In vier Modulen lernen die Teilnehmer, die eigene Problemlösungskompetenz zu verbessern und die eigene Wirksamkeit zu steigern. Ein weiterer Schwerpunkt im Programm liegt darauf, dass die Teilnehmer ihre individuellen Fragestellungen und Herausforderungen ins Seminar einbringen können. Durch den Austausch von Erfahrungen mit den Kollegen und unseren Experten wird die Praxisnähe der Inhalte verstärkt sowie der anschließende Transfer in das eigene Arbeitsumfeld erleichtert.

**Ihr Nutzen:**

- Sie lernen, ein für Ihre Verbundgruppe passendes Führungsverständnis zu entwickeln und können entsprechende Führungsinstrumente anwenden.
- Sie erfahren, wie Sie Ihre Verbundgruppe in einem komplexen und dynamischen Umfeld in eine attraktive Zukunft führen können.
- Sie lernen, Ihren Verantwortungsbereich strategisch auszurichten.
- Sie bekommen Methoden an die Hand, um Veränderungen in Ihren Verantwortungsbereich so zu transferieren, dass diese mit Engagement und Überzeugung aufgegriffen und umgesetzt werden.
- Sie lernen, wie Sie durch überzeugende Kommunikation eine wirksame Führungspersönlichkeit werden.
- Sie können von dem branchenübergreifenden Austausch mit anderen nachwachsenden Führungskräften profitieren und bauen sich ein bundesweites Netzwerk im Umfeld der Verbundgruppen auf.

**Inhaltsschwerpunkte:**

- Wirksam führen
  - Dimensionen eines ganzheitlichen Führungsmodells
  - Zusammenhänge zwischen den Spezifika einer Verbundgruppe und der eigenen Führungsposition
- Strategische Kompetenz entwickeln
  - Strategien auf den Punkt bringen: Das „strategische Profil“
  - Strategieumsetzung und Ergebniskontrolle
- Marketing und Services
  - Welche Rolle spielen Marketing und Serviceorientierung bei der Erreichung der strategischen Ziele?
- Veränderungen gestalten
  - Erfolgsfaktoren in Veränderungsprozessen
  - Tools und Methoden für die erfolgreiche Gestaltung von Veränderungsprozessen
- Kommunikationsmanagement
  - Zielgruppen der Kommunikation in Verbundgruppen und deren Anforderungen
  - Elemente eines umfassenden Kommunikationskonzeptes in Verbundgruppen

**Hinweis:**

Um das Programm erfolgreich abzuschließen, gilt es, eine Arbeit über ein unternehmensrelevantes Projekt zu schreiben und diese vorzustellen.

## ORGANISATORISCHES

### Ihre Dozenten:

Rena Blindell, Diplom-Betriebswirtin/Marketing, Unternehmensberaterin und Coach und lange Jahre Geschäftsführerin/Bereichsleiterin in einer großen Verbundgruppe. Heute arbeitet Frau Blindell als selbstständige Unternehmensberaterin mit den Schwerpunkten Strategieberatung, Personalentwicklung und betriebliches Gesundheitsmanagement.

Malte Ummelmann hat Politikwissenschaft, Betriebswirtschaft und Kommunikationswissenschaft an der Georg-August-Universität Göttingen studiert. Seit 2005 betreut und begleitet er bei der Unternehmensberatung bierend, zeller & partner AG Entscheiderebenen in Projekten und Prozessen zur Unternehmensentwicklung und Strategiefindung sowie den damit verbundenen Veränderungsprozessen.

Auch als Inhousemaßnahme buchbar.

## FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termine:

Modul 1: 24.11. – 26.11.2015 | Modul 2: 26.01. – 27.01.2016  
Webinar: 17.02.2016 | Modul 3: 15.03. – 16.03.2016  
Modul 4: 10.05. – 11.05.2016 | Modul 5: 05.07.2015

### Anmelde-Nr.:

SRB415-009

### Preis:

EUR 3.950,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

EUR 4.400,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

## Neu in Führung

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabauer verfügt über drei Zimmerkategorien. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an.  Standard  Premium  Superior.

Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: [www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise](http://www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise). Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an:  keine Vorabendanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?  Bahn  PKW  PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....

.....

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

[corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de](mailto:corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de)

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

[service@verbundgruppenakademie.de](mailto:service@verbundgruppenakademie.de)

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
[www.verbundgruppenakademie.de](http://www.verbundgruppenakademie.de)

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

## Hochschulstudiengang

# Bachelor Management & Handel

Abschluss: Bachelor of Arts (B. A.)

### Termine:

Sommersemester: 01. Mai

Wintersemester: 01. November

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

### Das Studium richtet sich an

Leistungsorientierte und engagierte Mitarbeiter, die einen ersten akademischen Abschluss anstreben und verantwortungsvolle Aufgaben im Handel übernehmen wollen. Auch erfahrenen Berufstätigen ohne Abitur wird die Möglichkeit zum Studium und damit zur beruflichen Weiterentwicklung eröffnet.

### Machen Sie sich fit für die Herausforderungen im Handel

Im sich rasch wandelnden Umfeld einer globalen Wirtschaft steigt der Wettbewerbsdruck auch auf Handelsunternehmen. Die daraus resultierenden stetig wachsenden Anforderungen betreffen nicht nur die Unternehmen, sondern auch jeden einzelnen Mitarbeiter.

Vor diesem Hintergrund ist eine höhere Qualifikation mit fundiertem betriebswirtschaftlichem Know-how in immer mehr Funktionsbereichen notwendig. Qualifizieren Sie sich mit unserem berufsbegleitenden Bachelorstudium praxisnah für die Herausforderungen in Management und Führung im Groß- und Einzelhandel sowie in Verbundgruppen und Kooperationen. Erwerben Sie fundiertes betriebswirtschaftliches Know-how und profitieren Sie von der besonderen Schwerpunktsetzung auf Handelsthemen. Garantiert wird der hohe Qualitätsstandard unseres Studiengangs durch die Akkreditierung der FIBAA.

### So profitieren Sie ...

- In nur drei Jahren erwerben Sie den staatlich anerkannten und akkreditierten Hochschulabschluss „Bachelor of Arts“ an der Steinbeis-Hochschule Berlin.
- Sie nutzen die Vorzüge einer akademischen Qualifizierung – ohne Ihre berufliche Laufbahn unterbrechen zu müssen.
- Beruf und Studium lassen sich durch flexible Lernzeiten und wenige Präsenztage ideal kombinieren.
- Sie profitieren von der hohen Qualität unserer Lehrveranstaltungen durch erfahrene und in der Handelsbranche etablierte Experten; Theorie und Praxis sind dadurch eng miteinander verzahnt.
- Nach erfolgreichem Abschluss haben Sie die Möglichkeit zu einem aufbauenden Master-Studium und anschließender Promotion.

### ... und Ihr Unternehmen

- Ihre Mitarbeiter erhalten eine praxisnahe, betriebswirtschaftliche Ausbildung mit der fachlichen Spezialisierung auf die Handelsbranche.
- Sie investieren in herausragend qualifizierte Nachwuchs-, Fach- und Führungskräfte und damit in die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens.
- Durch die geringen Abwesenheitszeiten ist Ihr Mitarbeiter nahezu Vollzeit im Unternehmen einsetzbar.
- Durch die Bearbeitung eines zukunftsrelevanten Praxisprojekts und dem konsequenten Wissenstransfer schaffen Sie einen direkten Return on Investment für Ihr Haus.
- Betreiben Sie mit dem Bachelor-Studium strukturierte Personalentwicklung und Nachwuchsförderung.

### Studienmodell

Der größte Teil des Studiums wird als Selbststudium geleistet. Die Studierenden erarbeiten mit Hilfe von bereitgestellten Lernmaterialien die relevanten Thematiken, die in den Präsenzseminaren von den Dozenten aufgegriffen, vertieft und mit Praxisbeispielen veranschaulicht werden. Die 48 Präsenztage sind auf drei Jahre verteilt und finden in viertägigen Blöcken (i.d.R. Do-So oder Sa-Di) statt. Im berufsbegleitenden Studium wird viel Wert auf Übung, Reflexion und insbesondere auf die Umsetzung und das Anwenden von Wissen gelegt. Die Studierenden bearbeiten ein auf ihr Unternehmen zugeschnittenes Projekt und schaffen somit einen konkreten Mehrwert für ihr Unternehmen.

### Studieninhalte

- Grundlagenfächer: Wissenschaft & Methoden, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Recht, Volkswirtschaftslehre, Organisation, Projektmanagement, Accounting & Controlling, Finanzmanagement, Unternehmensführung, Marketing, Personalwirtschaft
- Vertiefungsfächer Handelsmanagement: Einkauf & Logistik im Handel, Kooperationswesen, Genossenschaftswesen & Verbundpraxis, Unternehmensrechnung & Controlling im Handel, Qualitätsmanagement im Handel, rechtliche Fragen für den Handel, Mittelstandsökonomie, Einzelhandels-, Großhandels- & Filialorganisation, Marketing & Vertrieb im Handel

## ORGANISATORISCHES

### Zulassungsvoraussetzungen

- Allgemeine oder Fachhochschulreife und 2 Jahre Berufserfahrung (z.B. durch Ausbildung) oder
- Realschulabschluss, abgeschlossene Ausbildung und 3 Jahre Berufserfahrung oder
- Meister oder staatl. geprüfter Fachwirt in einer Handelsfachrichtung

FAX 02602 14 95-500

### Studiengebühren

36 Monatsraten zu je EUR 400,- zzgl. jeweils EUR 500,- Immatrikulationsgebühr und Prüfungsentgelt (insgesamt: EUR 15.400,-)

### Anerkennungsmöglichkeiten:

Profitieren Sie durch zeitliche und finanzielle Anerkennungen im Balechor-Studium! Standard- und Anerkennungen erhalten Sie durch die Abschlüsse Handelsfachwirt und FUTUR sowie diplomierter Betriebswirt ADG.

# Bachelor Management & Handel

Abschluss: Bachelor of Arts (B. A.)

Bitte senden Sie mir ausführliche Informationen zu diesem Studiengang zu.

postalisch     per E-Mail

Unternehmen/Verbundgruppe

PLZ/Ort

Name, Vorname

E-Mail

Telefon

Straße/Postfach

Datum    Unterschrift und Stempel

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Dipl.-Kauffrau (FH)**

**Katja Kranz**

**Programm-Managerin**

T: 02602 14-471 | F: 02602 1495-471  
katja.kranz@adg-business-school.de

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137 | F: 02602 1495-137  
corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

## ORGANISATORISCHE FRAGEN?

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500  
F: 02602 1495-500  
service@adgonline.de

ADG Business School an der Steinbeis-Hochschule Berlin  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
www.adg-business-school.de



## Hochschulstudiengang

# Bachelor Management & Hotellerie

Abschluss: Bachelor of Arts (B. A.)

### Termine:

Sommersemester: 01. Mai

Wintersemester: 01. November

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

### Das Studium richtet sich an

Ambitionierte Young Professionals in der Hotellerie, die durch einen akademischen Abschluss ihre Karriere fördern möchten sowie an Nachwuchsführungskräfte und Führungskräfte in der Hotellerie, die ihre strategischen und analytischen Managementkompetenzen erweitern wollen.

### Machen Sie sich fit für die nächste Karrierestufe

Da der Fachkräfte- und Nachwuchsmangel auch die Hotelbranche erreicht hat, wird die Nachfrage nach exzellent ausgebildeten Managern in Zukunft stark steigen. Zugleich fordern zunehmende Internationalisierung und wachsender Konkurrenzdruck innovative Geschäftsideen und ein effizientes Management des Betriebs in der dynamischen Welt der Hotellerie. Leistungsstarke und ambitionierte Mitarbeiter haben somit die besten Karriereaussichten.

Durch die Verknüpfung von betriebswirtschaftlichen Grundlagen mit aktuellem Managementwissen und praxisnahem Know-how, werden Sie für branchenspezifische Herausforderungen bestmöglich qualifiziert. Profitieren Sie von der Möglichkeit neben Ihrem Beruf in nur 48 Präsenztagen einen international anerkannten Abschluss zu erwerben und sich somit weltweit die Tore zu verantwortungsvollen Management- und Führungspositionen zu öffnen. Garantiert wird der hohe Qualitätsstandard unseres Studiengangs durch die Akkreditierung der FIBAA.

### So profitieren Sie ...

- In nur drei Jahren erwerben Sie den staatlich anerkannten und akkreditierten Hochschulabschluss „Bachelor of Arts“ an der Steinbeis-Hochschule Berlin.
- Sie nutzen die Vorzüge einer akademischen Qualifizierung – ohne Ihre berufliche Laufbahn unterbrechen zu müssen.
- Beruf und Studium lassen sich durch flexible Lernzeiten und wenige Präsenztage ideal kombinieren.
- Sie profitieren von der hohen Qualität unserer Lehrveranstaltungen durch erfahrene und in der Hotellerie etablierte Experten; Theorie und Praxis sind dadurch eng miteinander verzahnt.
- Nach erfolgreichem Abschluss haben Sie die Möglichkeit zu einem aufbauenden Master-Studium und anschließender Promotion.

### ... und Ihr Unternehmen

- Ihre Mitarbeiter erhalten eine praxisnahe, betriebswirtschaftliche Ausbildung mit der fachlichen Spezialisierung auf die Hotellerie.
- Sie investieren in herausragend qualifizierte Nachwuchs-, Fach- und Führungskräfte und damit in die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens.
- Durch die geringen Abwesenheitszeiten ist Ihr Mitarbeiter nahezu Vollzeit im Unternehmen einsetzbar.
- Durch die Bearbeitung eines zukunftsrelevanten Praxisprojekts und dem konsequenten Wissenstransfer schaffen Sie einen direkten Return on Investment für Ihr Haus.
- Betreiben Sie mit dem Bachelor-Studium strukturierte Personalentwicklung und Nachwuchsförderung.

### Studienmodell

Der größte Teil des Studiums wird als Selbststudium geleistet. Die Studierenden erarbeiten in Vorbereitung auf die Präsenztage mit Hilfe von bereitgestellten Lernmaterialien die relevanten Thematiken, die in den Präsenzseminaren von den Dozenten aufgegriffen, vertieft und mit Praxisbeispielen veranschaulicht werden. Die 48 Präsenztage sind auf drei Jahre verteilt und finden in viertägigen Blöcken (i.d.R. Do-So oder Sa-Di) statt.

Im berufs begleitenden Studium wird viel Wert auf Übung, Reflexion und insbesondere auf die Umsetzung und das Anwenden von Wissen gelegt. Die Studierenden bearbeiten ein auf ihr Unternehmen zugeschnittenes Projekt und schaffen somit einen konkreten Mehrwert für ihr Unternehmen.

### Studieninhalte

- Grundlagenfächer: Wissenschaft & Methoden, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre, Recht, Organisation & Projektmanagement, Accounting & Controlling, Finanzmanagement, Unternehmensführung, Marketing, Personalwirtschaft
- Vertiefungsfächer Hotelmanagement: Marketing & Sales in der Hotellerie, Markt, Strategie und Innovationen, Kommunikation & Rhetorik, Food & Beverage Management, Yieldmanagement, Qualitätsmanagement, Finanzmanagement in der Hotellerie, Führungs- und Unternehmenskultur

## ORGANISATORISCHES

### Zulassungsvoraussetzungen

- Allgemeine oder Fachhochschulreife und 2 Jahre Berufserfahrung (z.B. durch Ausbildung) oder
- Realschulabschluss, abgeschlossene Ausbildung und 3 Jahre Berufserfahrung oder
- Meister oder staatl. geprüfter Fachwirt in einer Hotelfachrichtung

## FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Studiengebühren

36 Monatsraten zu je EUR 400,- zzgl. jeweils EUR 500,- Immatrikulationsgebühr und Prüfungsentgelt (insgesamt: EUR 15.400,-)

### Anerkennungsmöglichkeiten:

Profitieren Sie durch zeitliche und finanzielle Anerkennung im Bachelor-Studium! Anerkennungen erhalten Sie aus bereits absolvierten Studien- und Ausbildungsgängen sowie Weiterbildungsmaßnahmen, sofern diese nicht länger als 10 Jahre zurückliegen und in Workload, Inhalt und Niveau den Leistungen des Studiums entsprechen. Diese müssen entsprechend beantragt werden.

# Bachelor Management & Hotellerie

Abschluss: Bachelor of Arts (B. A.)

Bitte senden Sie mir ausführliche Informationen zu diesem Studiengang zu.

postalisch     per E-Mail

\_\_\_\_\_  
Unternehmen/Verbundgruppe

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Straße/Postfach

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Datum    Unterschrift und Stempel

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Dipl.-Kauffrau (FH)**

**Katja Kranz**

**Programm-Managerin**

T: 02602 14-471 | F: 02602 1495-471  
katja.kranz@adg-business-school.de

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137 | F: 02602 1495-137  
corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

## ORGANISATORISCHE FRAGEN?

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500  
F: 02602 1495-500  
service@adgonline.de

ADG Business School an der Steinbeis-Hochschule Berlin  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
www.adg-business-school.de



## Seminar

**Dozenten:**  
Rainer Heike  
Oliver Zimmermann

# Persönlichkeitsanalyse und Führungskompetenz

## Termine:

20.10. – 22.10.2014 oder  
09.09. – 11.09.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

### Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte zur Vertiefung ihrer Führungskompetenz sowie Nachwuchsführungskräfte, die sich auf die Übernahme weitergehender Aufgaben vorbereiten möchten.

### Wie Sie die intrinsische Motivation Ihrer Mitarbeiter gezielt fördern

Eine gute Führungskraft muss Personal souverän führen und sicher im Umgang mit den Mitarbeitern sein. Mitarbeiter, die sich gut geführt fühlen, entwickeln freiwillig ein hohes Maß an Initiative und Motivation, um die angestrebten Ziele bestmöglich zu realisieren.

Welchen Erfolg man als Führungskraft hat, hängt vor allem von der Fähigkeit ab, eine gegebene Situation richtig einzuschätzen und entsprechend zu handeln, sowie Teams richtig zusammenzusetzen und anzuleiten.

Mit Hilfe einer Persönlichkeitsanalyse lernen Sie zudem, Ihr Verhalten in Arbeits- und Stresssituationen besser einzuschätzen und zu reflektieren. Je mehr eine Führungskraft über die eigene Persönlichkeit weiß, desto besser kann sie ihr persönliches Auftreten und ihre Wirkung auf andere einschätzen und somit ihr Verhalten situationsgerecht anpassen. Daher trainieren Sie in unserer Veranstaltung, die entscheidenden Schlüsselfaktoren für erfolgreiche Kommunikation umzusetzen und stärken Ihre Kompetenzen in diesem Bereich.

### Ihr Nutzen:

- Sie erhalten mit Hilfe einer umfassenden Persönlichkeitsanalyse die Möglichkeit, Ihren persönlichen Standpunkt in Bezug auf Sozial-, Methoden- und Persönlichkeitskompetenzen zu verorten.
- Sie lernen auf Basis der Persönlichkeitsanalyse Ihre Präferenzen und Defizite im Beziehungsmanagement zu Ihren Mitarbeitern und Kollegen kennen.
- Sie sind in der Lage, aus den strategischen Zielen Ihres Unternehmens bzw. Bereichs, Aufgaben und individuelle Ziele für Ihre Mitarbeiter abzuleiten.
- Sie wissen, wie Sie Mitarbeitergespräche erfolgreich führen.
- Sie können den jeweiligen Reifegrad eines Mitarbeiters nach Aufgabe und Persönlichkeit unterscheiden und Ihren Führungsstil situativ anpassen.
- Sie bekommen vermittelt, wie Sie Teams erfolgreich zusammensetzen und wie Sie diese durch erfolgreiche Kommunikation motivieren können.

### Inhaltsschwerpunkte:

#### Meine Stärken – meine Schwächen/INSIGHTS MDI® –

#### Persönlichkeitsanalyse

- INSIGHTS MDI®-Analyse mit Auswertung
- Analyse der Ergebnisse und Schlussfolgerungen für die eigenen Handlungsoptionen

#### Führung/Leadership

- Grundlagen der Führungsverantwortung
- Führungsstil und Reifegrad
- Führung und Motivation
- Führungskultur
- Delegation und Kontrolle

#### Teambuilding

- Teamrollen
- Aufgaben des Teamleiters
- Effektivität und Innovation in Teams
- Erfolgskontrolle: Messinstrumente und -größen der Teamleistung
- Kommunikation und Feedback

## ORGANISATORISCHES

### Ihre Dozenten:

Rainer Heike, Coaching Training Change Management

Oliver Zimmermann, TOP Trainings-, Organisations- und Personalentwicklungsgesellschaft

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-137

### Termine/Anmelde-Nr:

**(Bitte kreuzen Sie Ihren bevorzugten Termin an)**

20.10. – 22.10.2014 | SB414-0161

09.09. – 11.09.2015 | SB415-0076

### Preis:

EUR 1.240,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
VERBUNDES – ZGV

EUR 1.380,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten  
eine gesonderte Rabattierung.

**Auch als Inhousemaßnahme buchbar.**

# Persönlichkeitsanalyse und Führungskompetenz

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an:  keine Vorabendreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

Bahn

PKW

PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

# Gesund führen

**Termin:**

05.03. – 06.03.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

**Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte sowie Fachkräfte aus der Personalabteilung

**Unterstützen Sie Leistungsfähigkeit, Gesundheit und Wohlbefinden im Arbeitsleben!**

Als Vorstand oder Führungskraft einer Genossenschaft haben Sie besonderen Einfluss auf die Gesundheit und Leistungsfähigkeit Ihrer Mitarbeiter. In einer Zeit, in der Veränderungsgeschwindigkeit und Anforderungen ständig zunehmen, ist es umso wichtiger, Belastungssituationen rechtzeitig zu erkennen und gesundheitsförderliche Handlungsoptionen richtig anzuwenden.

In unserem Praxisseminar erfahren Sie, wie sich gesundheitsförderliches Verhalten auf Sie selbst, Ihre Mitarbeiter und das gesamte Unternehmen auswirkt und welche Möglichkeiten Sie haben, diese Faktoren positiv zu beeinflussen.

**Ihr Nutzen:**

- Sie erhalten fundiertes Wissen über die Grundlagen der Salutogenese, der Entstehung und Erhaltung von Gesundheit.
- Sie entwickeln ein Verständnis für die Zusammenhänge zwischen Führung und Gesundheit sowie Ihrer Verantwortung als Führungskraft.
- Sie lernen durch Achtsamkeit, Ihre eigene Gesundheit und die Ihrer Mitarbeiter im Blick zu haben.
- Ihr Führungsverhalten trägt zukünftig vermehrt dazu bei, im Unternehmen gesunde, leistungsfähige und engagierte Mitarbeiter zu beschäftigen.
- Sie erhalten wertvolle Impulse und konkrete Tipps, wie Sie physische und psychische Gesundheit erhalten und fördern können.

**Inhaltsschwerpunkte:**

- Auswirkungen des Führungsverhaltens auf die Gesundheit und Leistungsfähigkeit von Mitarbeitern
- Das Modell der Salutogenese: Wie bleiben Menschen gesund?
- Sich selbst gesundheitsfördernd führen:
  - Achtsamkeit als Basis gesunder Selbstführung
  - Erkennen destruktiver Denk- und Verhaltensmuster
- Mitarbeiter gesundheitsfördernd führen:
  - Entwickeln statt überfordern
  - Konstruktive Gesprächsführung
  - Umgang mit Stress
  - Anzeichen von Überlastungen erkennen und sachgerecht intervenieren
- Unternehmen gesundheitsfördernd führen:
  - Werteorientierte Unternehmenskultur
  - Qualität der Arbeitsbeziehungen (Betriebsklima)

**Methodik:**

- Entwicklung eigener Handlungsstrategien zum gesunden Führen
- Impulse und Übungen zu gesundheitsförderlichem Verhalten
- Transfer in den Arbeitsalltag

**Hinweis:**

Dieses Seminar ist eine Veranstaltung im Rahmen des „Betrieblichen Gesundheitsmanagements in Genossenschaften“. Fordern Sie gerne unsere ausführliche Broschüre mit weiteren Angeboten zu dieser Thematik an. Für weitergehende Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

## ORGANISATORISCHES

### Ihre Dozentin:

Rena Blindell, Diplom-Betriebswirtin/Marketing, Unternehmensberaterin und Coach und lange Jahre Geschäftsführerin/Bereichsleiterin in einer großen Verbundgruppe. Heute arbeitet Frau Blindell als selbstständige Unternehmensberaterin mit den Schwerpunkten Strategieberatung, Personalentwicklung und Betriebliches Gesundheitsmanagement.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termin:

05.03. – 06.03.2015

### Anmelde-Nr.:

SB415-0074

### Preis:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

EUR 990,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

**Auch als Inhousemaßnahme buchbar.**

## Gesund führen

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabauer verfügt über drei Zimmerkategorien. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an.  Standard  Premium  Superior.

Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: [www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise](http://www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise). Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an:  keine Vorabendanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?  Bahn  PKW  PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....

.....

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

[corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de](mailto:corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de)

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

[service@verbundgruppenakademie.de](mailto:service@verbundgruppenakademie.de)

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
[www.verbundgruppenakademie.de](http://www.verbundgruppenakademie.de)

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015



# Stärken Sie Ihre Widerstandsfähigkeit!

Resilienz-Training für ein Leben in der Leistungsbalance

**Termin:**

09.06. – 10.06.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

**Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte in Verbundgruppen

**Wie Sie Ihre Widerstandskraft und Belastungsfähigkeit steigern**

Widerstandskraft, Belastungsfähigkeit und Flexibilität, all diese Eigenschaften lassen sich mit dem Begriff „Resilienz“ umschreiben und werden heutzutage in einem zunehmend dynamischen und hektischen Wirtschaftsumfeld dringend benötigt.

Führungskräfte in Verbundgruppen haben sich ständig stark komplexen Situationen zu stellen und sollten zudem den heterogenen Ansprüchen von Mitarbeitern, Geschäftspartnern und dem privaten Umfeld gerecht werden. In diesen Situationen ist strategischer Weitblick, Innovationskraft, Gelassenheit und Klarheit gefordert.

Um Ihre Leistungsfähigkeit dauerhaft abrufen zu können und nicht durch äußere und innere Spannungen zu erkranken, trainieren Sie in diesem Seminar Ihre innere Stärke und Widerstandskraft.

**Ihr Nutzen:**

- Sie lernen, mit Belastungen in angemessener Weise umzugehen und so Ihre psychische und physische Gesundheit zu stärken und zu erhalten.
- Sie entwickeln ein Verständnis für Ihre persönlichen „Krafträuber“ und überlegen, wie Sie konstruktiv mit diesen umgehen.
- Sie erarbeiten individuelle Stressbewältigungsstrategien, die einfach und praktisch in Ihr Arbeitsleben zu integrieren sind.
- Sie gewinnen wieder mehr Kraft und finden zu mehr Gelassenheit, Zufriedenheit und Lebensqualität.

**Inhaltsschwerpunkte:**

**Fähigkeit zur Selbstwahrnehmung:**

- Identifikation der persönlichen „Krafträuber“ sowie Denk- und Handlungsmuster
- Identifikation der eigenen Rolle im Umfeld
- Resilienz als trainierbare Fähigkeit

**Fähigkeit zur Selbststeuerung:**

- Besinnung auf die eigenen Ressourcen; Aktivierung eines stabilen Selbstwertgefühls
- Auflösen destruktiver Denkmuster
- Erkennen von Erschöpfungssymptomen sowie Techniken zur Burnout-Prävention
- Erlernen von Techniken zur körperlichen und geistigen Entspannung und Regeneration
- Entwickeln eines persönlichen Handlungsplanes zur Stressbewältigung und Resilienz-Steigerung

**Hinweis:**

Dieses Seminar ist eine Veranstaltung im Rahmen des „Betrieblichen Gesundheitsmanagements in Verbundgruppen“. Fordern Sie gerne unsere ausführliche Broschüre mit weiteren Angeboten zu dieser Thematik an. Für weitergehende Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

## ORGANISATORISCHES

### Ihre Dozentin:

Rena Blindell, Diplom-Betriebswirtin/Marketing, Unternehmensberaterin und Coach und lange Jahre Geschäftsführerin/Bereichsleiterin in einer großen Verbundgruppe. Heute arbeitet Frau Blindell als selbstständige Unternehmensberaterin mit den Schwerpunkten Strategieberatung, Personalentwicklung und Betriebliches Gesundheitsmanagement.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termin:

09.06. – 10.06.2015

### Anmelde-Nr.:

SB415-0081

### Preis:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
VERBUNDES – ZGV

EUR 990,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten  
eine gesonderte Rabattierung.

**Auch als Inhousemaßnahme buchbar.**

# Stärken Sie Ihre Widerstandsfähigkeit!

Resilienz-Training für ein Leben in der Leistungsbalance

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabauer verfügt über drei Zimmerkategorien. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an.  Standard  Premium  Superior.

Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: [www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise](http://www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise). Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an:  keine Vorabendanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?  Bahn  PKW  PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....

.....

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

[corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de](mailto:corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de)

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

[service@verbundgruppenakademie.de](mailto:service@verbundgruppenakademie.de)

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
[www.verbundgruppenakademie.de](http://www.verbundgruppenakademie.de)

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015



# Unternehmensnachfolge

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

## **Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Geschäftsführer, Inhaber und selbständige Kaufleute

## **Planen Sie frühzeitig die Übergabe Ihres Unternehmens!**

Inhaber, aber auch Geschäftsführer von Familienunternehmen müssen sich zu einem bestimmten Zeitpunkt die Frage stellen, ob und wie das Unternehmen weitergeführt werden kann. Das Ziel unseres Seminars ist es, für diese Thematik zu sensibilisieren und daraus realisierbare Handlungsmodelle abzuleiten. Unterschiedliche Altersgruppen und die jeweiligen Sensibilisierungsgrade werden in dem modularen Angebot differenziert analysiert.

Für die Unternehmensnachfolge gilt grundsätzlich: Je früher die Planung für die Übergabe beginnt, desto besser ist dies für den weiteren Erfolg und das Fortbestehen des Unternehmens.

Unsere Veranstaltung deckt den kompletten Themenkanon ab, der – aus Sicht der übergebenden Generation und aus Sicht der Übernehmenden – für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge relevant ist.

## **Ihr Nutzen:**

- Sie erhalten einen ersten Überblick über erfolgreiche Szenarien einer nachhaltig erfolgreichen Unternehmensnachfolge.
- Sie bekommen Modelle an die Hand, um das Unternehmen gegen altersbedingten Know-how-Verlust abzusichern.
- Sie erarbeiten gemeinsam mit unseren Nachfolgecoaches, welche Grundsatzfragen Sie aus den beiden unterschiedlichen Perspektiven zunächst beantworten müssen.
- Sie werden gerüstet, neben den menschlichen Herausforderungen auch den rechtlichen und steuerlichen Erfordernissen im Sinne des Unternehmens gerecht zu werden.

## **Inhaltsschwerpunkte:**

### **Sensibilisieren: Impulsvorträge zur Thematik**

- Unternehmensnachfolge im Mittelstand – Chancen der Übergebenden sowie der Übernehmenden, etc.
- Erfahrungsberichte
- Externer Impuls: Welche Anforderungen stellt die Bank an die Beteiligten?

### **Aktivieren: Strategische Herausforderungen für Inhaber/ Geschäftsführer**

- Kurzvorstellung möglicher Übergabemodelle
- Erläuterung möglicher Zahlungsmodalitäten
- Erarbeitung möglicher Übergabefahrpläne

### **Befähigen: Strategische Herausforderungen für Nachfolger**

- Branchenvergleiche zur Beurteilung des Unternehmens
- Planung der Auswirkungen von Investitionen hinsichtlich Rentabilität und Liquidität
- Ermittlung von Ausgleichs- bzw. Abfindungsbeträgen an Angehörige und Teilhaber

### **Organisieren: Maßnahmenworkshop Unternehmensnachfolge mit Detailfahrplan**

- Bedeutung der rechtlichen und steuerlichen Grundlagen
- Berücksichtigung der finanziellen und betriebswirtschaftlichen Aspekte
- Besonderheiten bei der Wertfeststellung des Unternehmens
- Etablierte Abfindungsregeln und Möglichkeiten der Altersabsicherung

## ORGANISATORISCHES

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-137

Wenn Sie weitere Informationen zum Thema Unternehmensnachfolge wünschen, nehmen Sie einfach Kontakt mit der unten genannten Ansprechpartnerin auf. Unser Individualangebot zur Thematik „Unternehmensnachfolge“ orientiert sich grundsätzlich an den speziellen Gegebenheiten Ihres Unternehmens.

# Unternehmensnachfolge

- Wir haben Interesse an weitergehenden Informationen zum Thema „Unternehmensnachfolge“. Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt zu uns auf.

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum      Unterschrift und Stempel

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

## ADV-Individual

# TABOR®

Thematisieren, Aktivieren, Balancieren, Organisieren, Realisieren

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

TABOR® ist ein neuer, einzigartiger Prozess, in dem alle Wissens-träger, Entscheider und Beteiligten an einer komplexen Problem-stellung gemeinsam mit ausgewählten Experten konkrete Lösungen entwickeln, die passgenau auf die individuelle Situation des Unternehmens zugeschnitten sind, aus eigener Kraft umgesetzt werden können und von Beginn an Betroffene zu Beteiligten machen.

### **TABOR® – aus eigener Kraft Lösungen entwickeln**

Die Komplexität des Handelsgeschäfts nimmt stetig zu, gleichzeitig verlieren universelle Lösungsstrategien immer mehr an Bedeutung. Mit TABOR® bieten wir Ihnen eine Methode, die das kollektive Wissen und die Praxiserfahrung Ihrer Mitarbeiter oder Ihrer Kollegen aus anderen Häusern effektiv und effizient für die Zukunftsfähigkeit Ihres Hauses nutzt. Am Ende eines 2- bis 3-tägigen TABOR® steht ein ganz konkreter, individueller Handlungsplan: „Wer macht was bis wann?“

### **Effektive Wissensvernetzung – im eigenen Haus!**

Die eigenen Mitarbeiter kennen die Stärken und Schwächen Ihres Hauses am besten. Im TABOR® werden deshalb alle Wissensträger, Entscheider und Beteiligten einer komplexen Problemstellung in den Lösungsprozess einbezogen. Wollen Sie Ihr Haus beispielsweise strategisch neu ausrichten, die Kundenbindung und den Vertrieb stärken oder eine Fusion vorbereiten? Gemeinsam mit unseren ausgewiesenen Experten und der gebündelten Kompetenz Ihrer Mitarbeiter entwickeln Sie in kürzester Zeit individuelle Maßnahmen zur Lösung der wesentlichen Fragestellungen Ihres Hauses. Mit TABOR® gelingt es Ihnen, die beteiligten Mitarbeiter in den Entscheidungsprozess einzubinden und die Herausforderungen aus eigener Kraft zu meistern.

### **Ihr Nutzen:**

- In Ihrem Unternehmen vorhandener Sachverstand wird effektiv und effizient vernetzt und zielgerichtet genutzt.
- Sie bekommen Input durch Expertenimpulse und Kollegen aus anderen Häusern.
- Der Prozess konzentriert sich auf die für Ihr Unternehmen relevanten Fragestellungen.
- Wir unterstützen Sie bei der Sicherstellung der tatsächlichen Umsetzung der erarbeiteten Maßnahmen.

### **Was TABOR® kann:**

- Gemeinsame Leitbildentwicklung mit allen Mitarbeitern. Beispielsweise: 1 Tag, 200 Personen in einer Mehrzweckhalle. Erarbeitung und Verabschiedung von 8 Eckpfeilern für die Unternehmenspolitik.
- Praxisworkshop für geschäftsführende Vorstände zukunftsorientierter Verbundgruppenzentralen und Kooperation auf Schloss Montabaur. Dauer: 2,5 Tage. Zielsetzung: Identifikation von je rund 250.000 Euro Einsparpotenzial in den Häusern.
- Konfliktbewältigung nach gescheiterter Fusion. Beispiel: 4 Tage, 30 Top-Führungskräfte beider Unternehmen. Erarbeitung einer gemeinsamen Unternehmensstrategie auf einer einsamen Berghütte im Bayerischen Wald ohne Handy-Empfang.
- Strategische Vertriebsorientierung im Bereich Firmenkundenbetreuung. Beispiel: 10 junge Wilde und 10 alte Haudegen legen sich offen die Karten. Ergebnis: In 2 Tagen mehr gelernt als in den letzten 2 Jahren im Unternehmen.

TABOR® folgt in Konzeption und Ablauf dem nebenstehenden Phasenmodell, das stets auf die ganz spezifischen Bedürfnisse Ihres Unternehmens angepasst wird.

### **TABOR® steht für:**

- 1. Thematisieren**  
Worum geht es uns genau?  
Worauf wollen wir fokussieren?  
Was wollen wir erreichen?
- 2. Aktivieren**  
Wer sind die Schlüsselpersonen im Unternehmen?  
Was müssen diese wissen?
- 3. Balancieren**  
Was ist wichtig, was unwichtig?  
Was gilt es zu bewahren?  
Was müssen wir erneuern?
- 4. Organisieren**  
Was müssen wir konkret tun?  
Welche Prioritäten setzen wir?  
Was sind die Voraussetzungen?
- 5. Realisieren**  
Wie sichern wir die Umsetzung?  
Woran bemessen wir den Erfolg?

## ORGANISATORISCHES

FAX 02602 14 95-137

### Was ist zu tun, wenn Sie sich für TABOR® interessieren?

Wenn Sie Fragen zu TABOR® haben oder weitere Informationen wünschen, nehmen Sie einfach Kontakt zu der unten genannten Ansprechpartnerin auf. Sie hilft Ihnen gerne weiter.

Gerne stellen wir Ihnen unsere Angebote auch bei Ihnen vor Ort persönlich vor!

## TABOR®

Thematisieren, Aktivieren, Balancieren, Organisieren, Realisieren

Wir interessieren uns für das Thema „TABOR®“. Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt mit uns auf.

Unternehmen/Verbundgruppe

PLZ/Ort

Name, Vorname

E-Mail

Telefon

Straße/Postfach

Datum    Unterschrift und Stempel

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

# Management in Verbundgruppen

**Termine:**

04.02. – 05.02.2015 oder  
28.09. – 29.09.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

**Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Führungskräfte und Spezialisten, die ihre verbundgruppenspezifischen Managementkompetenzen vertiefen möchten.

**Managementkompetenz zwischen Freiheit und System**

Um als Verbundgruppe zukunftsfähig bleiben zu können, sollte sich diese immer wieder den veränderten Rahmenbedingungen im Markt anpassen. Führungskräfte und Spezialisten haben die Aufgabe, den Wandel in Verbundgruppen aktiv zu gestalten.

Das Management in Verbundgruppen steht dabei in einem besonderen Spannungsfeld zwischen Freiheit und System und verlangt daher besondere Kompetenzen und Fähigkeiten.

Im Rahmen unseres Seminars vermitteln wir Ihnen praxisorientierte Managementkompetenzen, die Sie befähigen, den an Sie gestellten Anforderungen bestmöglich zu begegnen.

**Ihr Nutzen:**

- Sie erfahren, welche speziellen Herausforderungen das Management in Verbundgruppen kennzeichnet.
- Sie kennen die unterschiedlichen Bedürfnisse Ihrer Partner in der Verbundgruppenarbeit und Sie sind in der Lage, diese von Ihren Ideen und Projekten zu überzeugen und zu begeistern.
- Sie bekommen konkrete Werkzeuge zur Umsetzung von Projektzielen in die Praxis an die Hand und können diese direkt in Ihren Arbeitsalltag integrieren.
- Sie sind in der Lage, die Kommunikation in Veränderungsprozessen aktiv zu gestalten und dadurch die Einstellung zu Themen positiv zu beeinflussen.

**Inhaltsschwerpunkte:**

**Persönliche Aufgaben und Herausforderungen von Führungskräften in Verbundgruppen**

- Identifikation der richtigen Partner für die tägliche Arbeit
- Welche Chancen und Risiken ergeben sich aus der Zusammenarbeit mit den unterschiedlichen Anspruchsgruppen?

**Grundlagen der Moderation und Präsentation**

- Wie können Veränderungsprozesse durch gute Moderations- und Präsentationstechniken in Verbundgruppen gesteuert werden?
- Welche Fertigkeiten setzt eine gute Moderation und Präsentation voraus?
- Welche Dynamiken können sich bei Moderationen abzeichnen?

**Projektmanagement**

- Wie können Projekte in Verbundgruppen erfolgreich geplant und durchgeführt werden?
- Welche Werkzeuge und Methoden unterstützen dabei die Umsetzung von Projektzielen in die Praxis?

**Change-Management**

- Was sind Charakteristika von Veränderungsprozessen?
- Wie können die unterschiedlichen Anspruchsgruppen in Verbundgruppen von der Notwendigkeit des Wandels überzeugt werden?
- Mit welchen Widerständen ist bei einem Wandel in Verbundgruppen zu rechnen und wie kann diesen begegnet werden?

## ORGANISATORISCHES

### Ihre Dozentin:

Rena Blindell, Diplom-Betriebswirtin/Marketing, Unternehmensberaterin und Coach und lange Jahre Geschäftsführerin/Bereichsleiterin in einer großen Verbundgruppe. Heute arbeitet Frau Blindell als selbstständige Unternehmensberaterin mit den Schwerpunkten Strategieberatung, Personalentwicklung und Betriebliches Gesundheitsmanagement.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termine/Anmelde-Nr:

**(Bitte kreuzen Sie Ihren bevorzugten Termin an)**

- 04.02. – 05.02.2015 | SB415-0068  
 28.09. – 29.09.2015 | SB415-0069

### Preis:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
 VERBUNDES – ZGV

EUR 990,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

**Auch als Inhousemaßnahme buchbar.**

# Management in Verbundgruppen

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

\_\_\_\_\_  
 Unternehmen/Verbundgruppe

\_\_\_\_\_  
 Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
 Straße/Postfach

\_\_\_\_\_  
 PLZ/Ort

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
 E-Mail

\_\_\_\_\_  
 Telefon

\_\_\_\_\_  
 Datum

\_\_\_\_\_  
 Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabauer verfügt über drei Zimmerkategorien. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an.  Standard  Premium  Superior.  
 Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: [www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise](http://www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise). Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an:  keine Vorabendanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?  Bahn  PKW  PKW-Mitfahrer

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

[corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de](mailto:corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de)

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

[service@verbundgruppenakademie.de](mailto:service@verbundgruppenakademie.de)

Akademie der Verbundgruppen ADV  
 Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
[www.verbundgruppenakademie.de](http://www.verbundgruppenakademie.de)

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015



# Verbundgruppen für Quereinsteiger

**Termin:**

16.04. – 17.04.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

**Diese Veranstaltung richtet sich an:**

(Neue) Mitarbeiter aus Verbundgruppenzentralen, die aus Verbundgruppen-fremden Unternehmen kommen und eine Funktion innerhalb des kooperierenden Mittelstands übernehmen.

**So „tickt“ der kooperierende Mittelstand – Das Verbundgruppen-Modell verstehen**

Mitarbeiter, die noch nie für eine Verbundgruppe tätig waren, tun sich zu Beginn ihrer neuen Aufgabe im kooperierenden Mittelstand wahrscheinlich schwer, das besondere Selbstverständnis von Verbundgruppen zu verstehen und nachzuvollziehen. Auch die Rollenvielfalt der Verbundgruppenzentrale sowie die Heterogenität der Mitglieder können für Neueinsteiger sehr komplex und schwer nachvollziehbar erscheinen.

Die Bedürfnisse der Mitglieder sowie die Identität von Kunde und Mitglied zu verstehen, erfordert oftmals ein Umdenken in der Kommunikation und im täglichen Handeln. Dies stellt am Anfang des neuen Jobs eine große Herausforderung dar. Zudem gilt es zu verinnerlichen, dass zur Umsetzung von Entscheidungen in Verbundgruppen viel Überzeugungsarbeit notwendig ist.

Im Rahmen unseres Seminars soll Quereinsteigern der Eintritt in den kooperierenden Mittelstand erleichtert werden, indem wir Ihnen einen Überblick über die Beziehungen und Herausforderungen in Verbundgruppen geben.

**Ihr Nutzen:**

- Sie verstehen die Besonderheiten, durch die sich Verbundgruppen auszeichnen.
- Sie können die Erwartungen der Mitglieder an die Verbundgruppenzentrale nachvollziehen und kennen die daraus resultierende Rollenvielfalt der Verbundgruppenzentrale.
- Sie entwickeln ein Gespür für das Verhältnis zwischen Verbundgruppenzentrale und den Mitgliedern einer Verbundgruppe.
- Sie wissen um die Herausforderungen, vor denen Verbundgruppen bei Veränderungsprozessen stehen und kennen Möglichkeiten damit umzugehen.

**Inhaltsschwerpunkte:**

- Was charakterisiert eine Verbundgruppe?
  - Wie kennzeichnet sich das Selbstverständnis von Verbundgruppen?
  - Was sind die Kernaufgaben von Verbundgruppen im Wandel der Zeit?
  - Wodurch kennzeichnen sich die Mitglieder einer Verbundgruppe?
  - Was erwarten die Mitglieder von „ihrer“ Verbundgruppe?
  - Was erfordert der Markt / Wettbewerb?
  - Wie funktioniert die Zusammenarbeit zwischen Mitglied und Verbundzentrale?
- Anforderungen an die praktische Verbundgruppenarbeit
  - Wodurch kennzeichnet sich das Leistungsspektrum einer Verbundgruppe?
  - Welche Kompetenzen werden benötigt, um den Anforderungen gerecht zu werden?
  - Wo liegen im dargebotenen Leistungsspektrum die besonderen Herausforderungen?
  - Welche Rolle spielt die Verbundgruppenzentrale?
  - Wie sind Verbundgruppenzentralen in der Regel organisiert?

**Hinweis:**

Aufbauend auf diesem Qualifizierungsangebot empfehlen wir Ihnen das Aufbauseminar „Management in Verbundgruppen“ für Spezialisten und Führungskräfte.

## ORGANISATORISCHES

### Ihre Dozentin:

Rena Blindell, Diplom-Betriebswirtin/Marketing, Unternehmensberaterin und Coach und lange Jahre Geschäftsführerin/Bereichsleiterin in einer großen Verbundgruppe. Heute arbeitet Frau Blindell als selbstständige Unternehmensberaterin mit den Schwerpunkten Strategieberatung, Personalentwicklung und Betriebliches Gesundheitsmanagement.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termin:

16.04. – 17.04.2015

### Anmelde-Nr.:

SB415-0066

### Preis:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
VERBUNDES – ZGV

EUR 990,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten  
eine gesonderte Rabattierung.

**Auch als Inhousemaßnahme buchbar.**

# Verbundgruppen für Quereinsteiger

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabauer verfügt über drei Zimmerkategorien. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an.  Standard  Premium  Superior.

Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: [www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise](http://www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise). Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an:  keine Vorabendanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?  Bahn  PKW  PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....

.....

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

[corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de](mailto:corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de)

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

[service@verbundgruppenakademie.de](mailto:service@verbundgruppenakademie.de)

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
[www.verbundgruppenakademie.de](http://www.verbundgruppenakademie.de)

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015



# Praxisorientiertes Projektmanagement

**Termine:**

07.10. – 08.10.2014 oder  
21.04. – 22.04.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

**Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Praktiker, Mitarbeiter, Fach- und Führungskräfte sowie Mitgliederberater und -betreuer, die eine praxisorientierte Weiterbildung für die erfolgreiche Umsetzung von Projekten benötigen.

**Strukturiertes Projektmanagement hat eine hohe Bedeutung im Unternehmensalltag!**

Die Zunahme von Aufgaben mit Projektcharakter erfordert eine fundierte und in der Praxis belastbare Ausbildung für alle Mitarbeiter im Unternehmen. Schätzungen zeigen, dass über 30 Prozent der angestrebten und erwarteten Ziele eines Projektes nicht erreicht werden. Rund 150 Milliarden Euro werden jedes Jahr durch nicht umgesetzte Projekte in Unternehmen verschwendet. Projektmanagement wird deshalb immer mehr zu einer zentralen Aufgabe für Fach- und Führungskräfte. Diese müssen die Mitarbeiter eines Projektteams, das oft auch fachübergreifend zusammengesetzt ist, mit ihren sehr unterschiedlichen fachlichen und kulturellen Hintergründen in Einklang bringen.

An zwei kompakten Seminartagen erlernen Sie in unserer Veranstaltung Methoden und Fähigkeiten, um Projekte erfolgreich zu planen, umzusetzen und zu überwachen. Die Teilnehmer werden ihre Projekte zukünftig nutzbringender, effizienter und zeitlich kontrollierter durchführen. Damit bringen die Teilnehmer ihre Projekte direkter und schneller zum gewünschten Erfolg. Im Programm wechseln sich Fachvorträge des Referenten mit Gruppenarbeiten, Rollenspielen, Einzelaufgaben mit direktem Feedback und Diskussionen in der Gruppe ab.

**Ihr Nutzen:**

- Sie lernen die einzelnen Phasen des Projektes – über die Steuerung und Überwachung bis hin zum Projektabschluss – kennen.
- Sie erfahren, wie Sie Ihr Projekt systematisch strukturieren können.
- Sie behalten mit einem effizienten und ressourcenschonenden Projektmanagement die Kosten Ihres Projektes im Auge.
- Sie ergründen und verstehen den „roten Faden“ eines jeden Projekts.
- Sie führen selbstständig Projekte und sind ein effektiver Teil des Projektteams.

**Inhaltsschwerpunkte:****Grundlagen**

- Was ist ein Projekt?
- Projektantrag und -auftrag
- Ziele und Zielkonflikte
- Projektmarketing – Unterstützung finden
- Projektstrukturierung
- Projektorganisation
- Ressourcen- und Kostenplanung
- Ablaufplan und Meilensteine
- Aufgaben- und Rollenverteilung

**Projektdurchführung und -steuerung**

- Kick-Off: Der Projektstart
- Aufgabenplanung
- Projektstatus und Reporting
- Meetings, Dokumentation und Protokolle

**Störfaktoren erkennen und beseitigen**

- Zeit- und Kostenfresser
- Konflikte im Projekt
- Risikoanalyse
- Konsequenzen, Ratschläge und neue Ideen

**Projektabschluss**

- Abschlussbericht
- Kommunikation der Ergebnisse
- Implementierung der Ergebnisse

**Methodik:**

- Vortrag und Präsentation
- Übungen
- Erfahrungsaustausch

## ORGANISATORISCHES

### Ihr Dozent:

Markos Arnold arbeitet als selbstständiger Trainer und Berater seit 2003 erfolgreich für namhafte deutsche Konzerne und mittelständische Unternehmen mit den Schwerpunkten Projektmanagement, Kommunikation, Führung und Persönlichkeitsentwicklung.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termine/Anmelde-Nr:

(Bitte kreuzen Sie Ihren bevorzugten Termin an)

- 07.10. – 08.10.2014 | SB414-0050  
 21.04. – 22.04.2015 | SB415-0057

### Preis:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

EUR 990,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Auch als Inhousemaßnahme buchbar.

# Praxisorientiertes Projektmanagement

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an:  keine Vorabendanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

- Bahn  PKW  PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Simon Birbacher**

**B. A.**

**Produktmanager**

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV  
 Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
 www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

# Rhetorik – Auftreten, Reden, Wirken

**Termine:**

27.11. – 28.11.2014 oder  
18.03. – 19.03.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

**Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Fach- und Führungskräfte sowie Mitgliederberater und -betreuer

**Steigern Sie Ihre Überzeugungskraft!**

55 Prozent der Wirkung auf das Publikum erzielt der Redner durch seine Körpersprache, das gesprochene Wort bewirkt nur sieben Prozent: Die Kommunikationsforschung hat ermittelt, dass die Form der Rede von wesentlicher Bedeutung ist. Demnach haben auch die besten Inhalte nur dann eine Chance wahrgenommen zu werden, wenn der Redner überzeugend auftritt. Sprechen, reden, vortragen – kompetent und überzeugend – sind ihre Schlüsselqualifikationen. Das besagt zumindest die Theorie. In der Praxis tun sich selbst gestandene Unternehmer und Manager manchmal schwer, ihr Anliegen vor Publikum deutlich zu machen: Sie lesen vom Blatt ab und sprechen damit Schreib-Stil. Der Erfolg: Man hört ihnen nicht zu und folgt nicht ihren Gedanken.

Entwickeln Sie in diesem Seminar nach einer Auffrischung Ihres Grundlagenwissens erweiterte rhetorische Fähigkeiten, um auch in schwierigen und persönlich unangenehmen Situationen des beruflichen Alltags immer kompetent und selbstsicher aufzutreten. Ziel dieses Seminars ist es, Ihre Kommunikationstechnik zu optimieren.

**Ihr Nutzen:**

- Sie bauen ein fundiertes rhetorisches Grundlagenwissen auf.
- Sie bauen Lampenfieber und Redehemmungen ab und erwerben die nötige Sicherheit für ein erfolgreiches Auftreten.
- Sie verbessern Ihre persönliche Ausstrahlung und steigern Ihre Überzeugungskraft.
- Sie lernen, sich spontan vor Publikum zu äußern.
- Sie erfahren, wie Sie verbale und nonverbale Signale Ihrer Gesprächspartner schnell analysieren.
- Sie lernen, Ihre Gesprächstaktik effizient umzustellen, um Ihre Ziele zu erreichen.
- Sie steigern Ihre Überzeugungskraft in wichtigen Gesprächssituationen.
- Sie optimieren Ihre Kommunikationstechniken.

**Inhaltsschwerpunkte:****Grundlagen**

- So „funktioniert“ Kommunikation
  - Sender – Empfänger Verhältnis
  - Meine Wahrheit! – Deine Wahrheit?
  - Eine Botschaft – vier Lesarten
- Persönliche Wirkungsfaktoren
  - Verbale und nonverbale Botschaften
  - Körpersprache und ihre Wirkung
  - Augenblicke entscheiden über den Erfolg
  - Ihre Stimme erzeugt Stimmung
  - Nutzen Sie Ihren Verstand – sprechen Sie verständlich

**Meine Rede**

- Thema und Ziel der Rede
- Methodische Vorbereitung als Erfolgsgarant
- Stichwortzettel oder perfektes Manuskript
- Struktur, Aufbau und Gewichtung
- Inhalt und Dramaturgie
- Der erste und der letzte Eindruck
- Die freie Rede

**So optimieren Sie Ihre Kommunikation**

- Nonverbale Kommunikation und ihre emotionale Wirkung
- Analyse Ihrer Körpersprache
- Selbstbild und Fremdbild im Vergleich
- Stärken profilieren – Praxistipps für den Alltag

**Steigern Sie Ihre Überzeugungskraft!**

- Selbstvertrauen schafft Selbstsicherheit
- Bildhafte Sprache: Allegorien, Metaphern und Analogien
- Kernbotschaften auf den Punkt bringen
- Wortschatztraining und Schlagfertigkeitübungen

**Methodik:**

Fachvortrag und Diskussion, Praxisbeispiele, Einzel- und Gruppenübungen, Rollenspiele mit Videoanalyse

## ORGANISATORISCHES

### Ihr Dozent:

Oliver Meschkat ist TV-Journalist, Jurist und Medienmanager. Er war Studioleiter, Haupt-Moderator und Programmchef von RTL in Nürnberg und Bereichsleiter für Neue Medien bei N-TV/RTL Group in Köln. Er produziert selbständig Reportagen und Werbespots für Firmen und TV-Sender. Außerdem ist er seit 2011 Hochschul-Dozent für „Kommunikation (Moderation & Präsentation), Leadership und Verhandlungsführung“ an der SMI, Steinbeis-Hochschule in Berlin und München. Seit 2012 unterstützt er das ZDF in Mainz als Unternehmens-Berater für Business Development und Innovationsmanagement.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termine/Anmelde-Nr:

(Bitte kreuzen Sie Ihren bevorzugten Termin an)

- 27.11. – 28.11.2014 | SB414-0048  
 18.03. – 19.03.2015 | SB415-0055

### Preis:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
 VERBUNDES – ZGV

EUR 990,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Auch als Inhousemaßnahme buchbar.

# Rhetorik – Auftreten, Reden, Wirken

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an:  keine Vorabandanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

- Bahn  PKW  PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....

.....

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Simon Birbacher**

**B. A.**

**Produktmanager**

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV  
 Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
 www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015



# Zeit- und Selbstmanagement

## Termine:

13.11. – 14.11.2014 oder  
15.04. – 16.04.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

## Diese Veranstaltung richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte sowie Mitgliederberater und -betreuer

## Durch gezieltes Zeitmanagement gewinnen Sie zwar nicht mehr Zeit, aber Sie lernen, Ihre zur Verfügung stehende Zeit effizienter zu nutzen!

Zeitmanagement unterstützt Sie dabei, die wirklich wichtigen Dinge Ihres Tages zu erledigen. Dadurch erreichen Sie mehr Zufriedenheit und gewinnen Lebensqualität. Und Sie haben durch ein systematisches Zeitmanagement letztlich weniger Arbeit mit Ihren Aufgaben als vorher, weil Sie durch die konsequente Ausrichtung auf das Wesentliche immer die wichtigen Dinge im Blick behalten. Das spart Energie und räumt Kopf und Schreibtisch auf. In diesem Seminar wird neben Grundlagenwissen vor allem erweitertes Wissen zum Thema Zeit- und Selbstmanagement vermittelt. Methoden der Prioritätensetzung, u. a. das Pareto-Prinzip und die ABC-Analyse zählen ebenso zu den Inhalten wie die Analyse des eigenen Arbeitsstils. Außerdem sind Verfahren zum Delegieren von Aufgaben und der realistischen Zeitplanung Inhaltsschwerpunkte des Seminars.

In diesem Seminar wird Ihnen das Handwerkszeug für ein erfolgreiches Zeit- und Selbstmanagement an die Hand gegeben. Sie schaffen es auf diese Weise auch langfristige Ziele zu erreichen und bekommen konkrete Umsetzungshilfen für Ihren beruflichen Alltag.

Der praxiserprobte Referent hilft Ihnen bei der Entwicklung Ihrer individuellen Strategie, um das Gelernte optimal umzusetzen.

## Ihr Nutzen:

- Sie lernen, sowohl im beruflichen als auch privaten Bereich Prioritäten zu setzen.
- Sie verstehen es, berufliche und private Ziele bestmöglich zu verbinden.
- Sie erhalten eindeutige Hinweise zur effizienten und effektiven Zeiteinteilung.
- Sie verstehen, dass Sie für 80% der Ergebnisse Ihrer Arbeit nur 20% der Zeit benötigen.
- Sie lernen, Ihren Arbeitsstil zu analysieren und zu optimieren.
- Sie erfahren wie Sie Ihre Aufgaben priorisieren.
- Sie verstehen wie Aufgaben sinnvoll delegiert werden.

## Inhaltsschwerpunkte:

- Selbstmanagement
  - Das Gleichgewicht der eigenen Lebensumwelten
  - Zeitdiebe im Leben identifizieren und beseitigen
  - Das Leben bewusster planen und Ziele erreichen
  - Checklisten erstellen und einsetzen
  - Vertrauen in die eigenen Stärken entwickeln
- Ziele planen und definieren
- Zeitmanagement Methoden
  - ALPEN-Methode
  - ABC-Analyse
  - Eisenhower-Prinzip
  - Pareto-Prinzip
- Aufgaben delegieren
  - „Management by“ Methoden
  - Kontrolle delegierter Aufgaben
- Planungstechniken
  - Wochenplanung
  - Tagesplanung

## ORGANISATORISCHES

### Ihr Dozent:

Rainer Heike studierte Arbeits- und Organisationspsychologie sowie Arbeitsrecht. Er war in verschiedenen Unternehmen tätig u. a. als Leiter der Personalentwicklung sowie als Leiter Organisation und Entwicklung. Seit 1996 ist er als selbständiger Trainer und Coach für Führungskräfte tätig. Herr Heike ist u. a. EFQM-Trainer und verfügt über eine Ausbildung in analytischer Psychologie sowie als INSIGHTS MDI Berater. Herr Heike ist systemischer Coach (Milton Erickson Foundation) und „Master of strategic dialogue“.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termine/Anmelde-Nr:

(Bitte kreuzen Sie Ihren bevorzugten Termin an)

- 13.11. – 14.11.2014 | SB414-0054  
 15.04. – 16.04.2015 | SB415-0063

### Preis:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
 VERBUNDES – ZGV

EUR 990,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Auch als Inhousemaßnahme buchbar.

## Zeit- und Selbstmanagement

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an:  keine Vorabendanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

- Bahn  PKW  PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV  
 Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
 www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

ADV-Thementag

# Arbeitszeiten gestalten: rechtssicher vom Tagesgeschäft bis zum Lebensarbeitszeitkonto

**Dozenten:**  
Michael Weidinger,  
Siegfried Kößler,  
Judith Röder

**Termin:**  
22.10.2014

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

## **Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Vorstände, Geschäftsführer, Personalverantwortliche und Mitarbeiter der Personalabteilung von Verbundgruppen

## **Die kluge Gestaltung von Arbeitszeiten bietet für Verbundgruppen und ihre Mitarbeiter spannende Potentiale – vom wirtschaftlichen und rechtssicheren Tagesgeschäft bis hin zu neuen Instrumenten wie Lebensarbeitszeitkonten.**

Dabei sind die typischerweise in Verbundgruppen vertretenen Mitarbeitergruppen im Alltag in unterschiedlicher Weise betroffen. Was sich in der klassischen Büroarbeit noch recht einfach darstellen lässt, wird in der Schichtplanung der Logistikmitarbeiter zur kniffligen, durch Gesetze, Verordnungen und Tarifvorgaben reglementierten Aufgabe. Zusätzliche Anforderungen werden beim Einsatz eines eigenen Fuhrparks, von Außendienstmitarbeitern oder bei der Planung von Rufbereitschaften gestellt.

Durch bedarfsgerechte Planung und Gestaltung der Arbeitszeiten lassen sich Vorteile für die Verbundgruppen und ihre Mitarbeiter generieren – teure Mehrarbeit kann vermieden, Kosten gesenkt und Zufriedenheit gesteigert werden.

Das noch wenig verbreitete Instrument der Lebensarbeitszeitkonten bietet noch weitergehende Möglichkeiten der Arbeitszeitgestaltung, die auch erfolgreich zur Mitarbeiterbindung eingesetzt werden können.

Verstöße gegen die sehr unübersichtlichen rechtlichen Vorgaben zur Arbeitszeit bergen nicht nur finanzielle Risiken, sondern auch Potenzial für unerfreulichen Kontakt mit den Ordnungsbehörden. Beim ADV-Thementag erhalten Sie einen Überblick über das Arbeitszeitrecht inklusive europäischer Regelungen und der für Verbundgruppen relevanten tariflichen Vorgaben.

Auch die Rahmenbedingungen für die Einführung von Langzeitkonten werden erläutert. Sie lernen mögliche rechtliche Fallstricke kennen, und wie Sie diese vermeiden. Sie haben die Möglichkeit, Ihre Fragestellungen in den Tagesablauf mit einzubringen.

## **Inhaltsschwerpunkte:**

### **Arbeitszeitrecht**

- Allgemeine Vorgaben zur Arbeitszeitgestaltung
- Besonderheiten für spezielle Tätigkeiten
  - Lenk- und Ruhezeiten für Kraftfahrer
  - Bereitschaftsdienst und Rufbereitschaft
  - Schichtarbeit
- Tarifliche Vorgaben für Verbundgruppen
- Einbeziehung von Betriebsräten
- Ordnungswidrigkeiten und Straftaten

### **Flexible Arbeitszeiten gestalten**

- Individualisierung der Arbeitszeit – für Generation Y, Vereinbarkeit von Beruf und Familie und unterschiedliche Lebensphasen
- Von der Gleitzeit zur Aufgaben- und Ergebnisorientierung
- Zeitverbrauchsanreize vermeiden – mit gesteuerten Zeitkonten oder durch Umstieg auf Vertrauensarbeitszeit
- Mobiles Arbeiten als Zukunftsmodell?

### **Lebensarbeitszeitkonten**

- Bedarf für Lebensarbeitszeitmodelle
- Rechtliche Rahmenbedingungen (Arbeitsrecht, Insolvenzrecht, Steuerrecht, Sozialversicherungsrecht)
- Funktionsweise eines LAZ-Modells in der Praxis (von der Beratung über die Einrichtung bis zur Entnahme)

## ORGANISATORISCHES

### Ihre Dozenten:

Michael Weidinger ist Arbeitszeitberater seit 1984. Er bringt Erfahrungen aus über 1.500 Arbeitszeitberatungs-Projekten mit.

Siegfried Kößler ist als Betriebswirt betriebliche Altersversorgung (FH) bei der R+V Versicherung langjähriger Ansprechpartner für gewerbliche Verbundgruppen und Genossenschaften sowie deren Mitgliedsunternehmen.

Judith Röder ist als Geschäftsführerin des Arbeitgeberverbandes Gewerblicher Verbundgruppen e.V. versiert in den tariflichen Regelungen der Verbundgruppen.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termin:

22.10.2014

### Anmelde-Nr.:

SB414-0280

### Preis:

EUR 375,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
VERBUNDES – ZGV

EUR 420,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten  
eine gesonderte Rabattierung.

# Arbeitszeiten gestalten: rechtssicher vom Tagesgeschäft bis zum Lebensarbeitszeitkonto

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an:  keine Vorabandanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

Bahn

PKW

PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Simon Birbacher**

**B. A.**

**Produktmanager**

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

Seminar

Dozent:  
Joachim Zeutheim

# Grundlagen systematischer Personalentwicklung

Termin:  
25.02. – 26.02.2015

NEU

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

## Diese Veranstaltung richtet sich an:

Vorstände, Geschäftsführer, Personalverantwortliche und Personalreferenten

## Zielgerichtete Personalentwicklung als Basis für den Erfolg von morgen

Personalentwicklung ist mehr als eine jährliche Fortbildung. Dieser Fachbereich gewinnt vor dem Hintergrund eines sich wandelnden Arbeitsmarktes zunehmend an Bedeutung. Mit einer systematischen und zielgerichteten Personalentwicklung befähigen Sie nicht nur Ihre Mitarbeiter, ihre Aufgaben besser zu erfüllen, sondern steigern auch die Attraktivität Ihrer Verbundgruppe als Arbeitgeber. Beispielsweise können Sie durch das Aufzeigen von Entwicklungschancen Potenzialträger an Ihr Unternehmen binden und wichtige Positionen intern besetzen.

In diesem Seminar werden Sie dazu befähigt, ein Personalentwicklungskonzept zu erarbeiten, das auf Ihre Verbundgruppe passt und die Rahmenbedingungen Ihres Unternehmens berücksichtigt.

## Ihr Nutzen:

- Sie kennen die Grundlagen der strategischen Personalentwicklung.
- Sie sind in der Lage, ein für Ihre Verbundgruppe passendes Personalentwicklungskonzept zu erstellen.
- Sie kennen Methoden und Instrumente, welche die Personalentwicklung Ihrer Verbundgruppe passgenau unterstützen.
- Sie wissen, wie Personalentwicklung in Ihrem Unternehmen zur Mitarbeitergewinnung und Mitarbeiterbindung eingesetzt werden kann.

## Inhaltsschwerpunkte:

- Ziele und Aufgaben der strategischen Personalentwicklung
- Personalentwicklung als Führungsaufgabe
- Analyse des Personalentwicklungsbedarfs
- Instrumente der Personalentwicklung
- Personalentwicklung als Instrument zur Mitarbeiterbindung
  - Aufzeigen von Karrierewegen
  - Betriebliche Aus- und Weiterbildungsconzepte
- Potenzialeinschätzung und Leistungsbeurteilung
- Erfolgskontrolle der Personalentwicklung

## ORGANISATORISCHES

### Ihr Dozent:

Joachim Zeutzheim hat durch verschiedene Leitungsfunktionen im Personalbereich umfangreiche Erfahrungen in der Personalarbeit und insbesondere in der Personalentwicklung gesammelt. Seit 2003 ist er Inhaber der Zeutzheim Personalberatung KG und unterstützt Unternehmen bei der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern sowie bei deren Entwicklung.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termin:

25.02. – 26.02.2015

### Anmelde-Nr.:

SB415-0082

### Preis:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
VERBUNDES – ZGV

EUR 990,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten  
eine gesonderte Rabattierung.

**Auch als Inhousemaßnahme buchbar.**

# Grundlagen systematischer Personalentwicklung

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabauer verfügt über drei Zimmerkategorien. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an.  Standard  Premium  Superior.

Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: [www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise](http://www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise). Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an:  keine Vorabendanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?  Bahn  PKW  PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....

.....

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

[corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de](mailto:corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de)

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

[service@verbundgruppenakademie.de](mailto:service@verbundgruppenakademie.de)

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
[www.verbundgruppenakademie.de](http://www.verbundgruppenakademie.de)

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

# Psychologie in der Personalarbeit

**Termin:**

29.04. – 30.04.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

**Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Personalleiter, Personalverantwortliche in Verbundgruppen

**Herausforderungen für Personaler mit psychologischen Grundkenntnissen erfolgreich bewältigen**

Es gibt viele unterschiedliche Aspekte der Personalarbeit: von der Führung von schwierigen Mitarbeitergesprächen über die Motivation der Mitarbeiter bis hin zur Bewerberanalyse – doch eines verbindet sie alle: Mit grundlegenden psychologischen Kenntnissen sind diese Aufgaben professioneller zu leisten. Bei fast allen wichtigen Entscheidungen und deren Kommunikation, die einzelne Mitarbeiter oder auch ganze Gruppen betreffen, sind Personaler beteiligt.

Um dieses Spektrum an Aufgaben leisten zu können, ist mehr als „nur Menschenkenntnis“ gefragt. Vielmehr ist es notwendig, psychologische Grundkenntnisse zu besitzen, um die Herausforderungen in der Arbeit als Personaler erfolgreich zu bewältigen.

Erlangen Sie in dieser Veranstaltung grundlegende Kenntnisse der Psychologie und bringen Sie diese in Ihre tägliche praktische Personalarbeit ein.

**Ihr Nutzen:**

- Sie bauen Ihre Menschenkenntnis aus, indem Sie grundlegende psychologische Kenntnisse in Ihre Arbeit einfließen lassen.
- Sie schärfen Ihre Wahrnehmungsfähigkeit und lernen, auch in schwierigen Situationen angemessen zu reagieren.
- Sie werden zielorientiert Ihre Kommunikations- und Beratungskompetenzen erweitern und leisten damit einen wesentlichen Beitrag zur Mitarbeitermotivation und -förderung.
- Sie lernen, wie Sie auch in schwierigen Konfliktsituationen angemessen reagieren.
- Sie erfahren, welche psychologischen Anforderungen es rund um das Thema Assessment Center zu beachten gibt.

**Inhaltsschwerpunkte:**

- Psychologische Anforderungen an die Personalarbeit (Erweiterung der Menschenkenntnis)
- Schärfung der Wahrnehmung von Personen und Situationen
- Psychologische Gesprächsführung – Ausbau von Kommunikations- und Beratungskompetenzen
- Führen von emotional geladenen Gesprächen
- Feedbackregeln und angemessene Vermittlung schlechter Botschaften im Rahmen der Personalarbeit
- Angemessenes Reagieren bei Konflikten und Widerständen
- Früherkennung von psychischen Auffälligkeiten bei Mitarbeitern (z. B. Burnout, Suchterkrankungen)
- Psychologische Hilfestellungen für Mitarbeiter in schwierigen Situationen geben
- Motivationsfaktoren von Mitarbeitern erkennen und nutzen
- Assessment Center – Herausforderungen an die Personaler
- Analyse von Bewerbern im Rahmen des Assessment Centers auf Basis von psychologischen Grundkenntnissen

**Methodik:**

Sie profitieren von einem direkten Bezug zu Ihrem Berufsalltag im Personalbereich, in dem Sie eigene Beispiele aus der Praxis in das Seminar mit einbringen können.

## ORGANISATORISCHES

### Ihr Dozent:

Rainer Heike studierte Arbeits- und Organisationspsychologie sowie Arbeitsrecht. Er war in verschiedenen Unternehmen tätig u. a. als Leiter der Personalentwicklung sowie als Leiter Organisation und Entwicklung. Seit 1996 ist er als selbständiger Trainer und Coach für Führungskräfte tätig. Herr Heike ist u. a. EFQM-Trainer und verfügt über eine Ausbildung in analytischer Psychologie sowie als INSIGHTS MDI Berater. Herr Heike ist systemischer Coach (Milton Erickson Foundation) und „Master of strategic dialogue“.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termin:

29.04. – 30.04.2015

### Anmelde-Nr:

SB415-0072

### Preis:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
VERBUNDES – ZGV

EUR 990,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten  
eine gesonderte Rabattierung.

**Auch als Inhousemaßnahme buchbar.**

# Psychologie in der Personalarbeit

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabauer verfügt über drei Zimmerkategorien. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an.  Standard  Premium  Superior.

Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: [www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise](http://www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise). Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an:  keine Vorabendanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?  Bahn  PKW  PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

[corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de](mailto:corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de)

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

[service@verbundgruppenakademie.de](mailto:service@verbundgruppenakademie.de)

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
[www.verbundgruppenakademie.de](http://www.verbundgruppenakademie.de)

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

# Personalbereich als strategischer Partner der Führung

**Termin:**

06.07. – 07.07.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.***Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Personalleiter, Personalreferenten

**So etablieren Sie das Personalwesen als unverzichtbaren Partner in Ihrem Unternehmen!**

Das Aufgabenspektrum einer Personalabteilung wird immer noch von den anderen Unternehmensbereichen auf eher administrative Aspekte reduziert – so auch in Verbundgruppen. Personaler werden als Erfüllungsgehilfen für bereits an anderer Stelle entschiedene Ziele gesehen. Diese eingeschränkte Sichtweise ist jedoch in einer sich stark wandelnden Arbeitswelt nicht mehr tragfähig.

Denn die Themen der Zukunft unterscheiden sich erheblich von den heutigen Aufgabenstellungen. Personaler können dabei einen wesentlich größeren Beitrag zur Wertschöpfung des Unternehmens leisten. Dazu sind andere Methoden und Sichtweisen, aber auch ein verändertes Selbst- und Rollenverständnis der Personalverantwortlichen und Führungskräfte erforderlich.

Diesen Anforderungen gewachsen zu sein und sich der Herausforderung zu stellen, die Personalpolitik als unverzichtbaren Teil der Unternehmenspolitik in Verbundgruppen zu etablieren, ist die Herausforderung für alle verantwortungsbewussten Personalleiter und -referenten.

Entwickeln Sie in unserem Seminar die notwendigen Kompetenzen, um künftig Geschäftsführung und Führungskräften als etablierter Partner auf Augenhöhe zu begegnen. Zudem lernen Sie, Ihre strategische Rolle als Verantwortlicher für alle Personalthemen gezielt auszufüllen.

**Ihr Nutzen:**

- Sie kennen die Megatrends in der Arbeitswelt und richten Ihre Arbeit darauf aus.
- Sie wissen, wie Sie durch eine unternehmens- und strategieorientierte Personalarbeit dazu beitragen können, dass die Wertschöpfung Ihrer Verbundgruppe gesteigert wird.
- Sie erhalten einen Überblick über die relevanten Handlungsfelder in Ihrem Haus, die Sie durch eine aktive Personalarbeit mitgestalten können.
- Sie lernen, sich in der Funktion als Berater und Problemlöser als vollwertiger Partner gegenüber Mitarbeitern und Führungskräften zu positionieren.
- Sie bekommen praxiserprobte Methoden und Instrumente an die Hand, die Sie in Ihrer täglichen Personalarbeit wirkungsvoll unterstützen.

**Inhaltsschwerpunkte:**

- Ziele und Aufgaben des modernen Personal-Managements
  - Personalpolitische Ziele identifizieren
  - Aufgabenbereiche moderner Personalarbeit erörtern
- Die fünf Megatrends in der Arbeitswelt der Zukunft thematisieren
- Rolle und Selbstverständnis der Personalfunktion in Verbundgruppen klar definieren
  - Der Personalbereich als Querschnittsfunktion
  - Der Personaler als strategischer Partner der Führungskräfte
  - Der Personaler als Initiator von Entwicklungen
  - Der Personaler als Begleiter in Veränderungsprozessen
  - Der Personaler als Gesprächspartner und Coach
- Die Personalstrategie als integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie in Verbundgruppen (Konzeption und Vorgehen)
- Unterstützende Bereiche der neuen Rollendefinition
  - Interne und externe Kommunikation aktiv gestalten
  - Personal-Marketing
  - Grundregeln erfolgreicher Beratungstätigkeit
  - Basiswissen zum Coaching erlernen
  - Veränderungsprozesse gekonnt managen

## ORGANISATORISCHES

### Ihre Dozentin:

Rena Blindell, Diplom-Betriebswirtin/Marketing, Unternehmensberaterin und Coach und lange Jahre Geschäftsführerin/Bereichsleiterin in einer großen Verbundgruppe. Heute arbeitet Frau Blindell als selbstständige Unternehmensberaterin mit den Schwerpunkten Strategieberatung, Personalentwicklung und Betriebliches Gesundheitsmanagement.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termin:

06.07. – 07.07.2015

### Anmelde-Nr.:

SB415-0077

### Preis:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
VERBUNDES – ZGV

EUR 990,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten  
eine gesonderte Rabattierung.

**Auch als Inhousemaßnahme buchbar.**

# Personalbereich als strategischer Partner der Führung

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabauer verfügt über drei Zimmerkategorien. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an.  Standard  Premium  Superior.

Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: [www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise](http://www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise). Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an:  keine Vorabendanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?  Bahn  PKW  PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....

.....

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

[corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de](mailto:corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de)

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

[service@verbundgruppenakademie.de](mailto:service@verbundgruppenakademie.de)

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
[www.verbundgruppenakademie.de](http://www.verbundgruppenakademie.de)

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

## Qualifizierungsprogramm

# 32. – 33. diplomierter Systemischer Coach

Jetzt auch zertifiziert durch die „International Association of Systemic Coaching (IASC)“

### Dozenten:

Dr. phil. Klaus Biedermann  
Renate Moyer

### Programmstart:

19.01.2015 oder  
12.10.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

### Diese Veranstaltung richtet sich an:

Personen, die in Personal-, Beratungs- und Trainingsfunktionen tätig sind oder tätig werden wollen und mindestens das 27. Lebensjahr vollendet haben

### „Man kann ein Problem nicht mit der selben Art zu Denken lösen, durch die es entstanden ist.“ (Albert Einstein)

Dieser Spruch ist leichter gesagt als umgesetzt, oder? In der komplexen, arbeitsteiligen Welt fällt das manchmal schwer. Wie schön wäre es, sich da hin und wieder mit einem Menschen zu besprechen, der gut zuhören kann und mit aufmerksamem Ohr und Blick erkennt, an welchen Stellen es hakt, sowohl in der Sache als auch menschlich oder im Team?

Mit professioneller Coachingkompetenz begleiten Sie künftig die Prozesse mit dem Blick aufs Ganze und gestalten sie deutlich erfolgreicher. Als Systemischer Coach drehen Sie Gesprächssituationen und Konflikte zu „Win-win-Konstellationen“. Sie machen neue Teams arbeitsfähig, entwickeln die individuellen Potenziale Ihrer Mitarbeiter und zeigen neue Perspektiven bei der Bewältigung von individuellen und unternehmerischen Herausforderungen auf. Im Fokus steht das Denken in Lösungen, nicht in Problemen!

Permanentes Üben, kollegiale Fallbearbeitung in und zwischen den Modulen und Fachinputs durch Studienbriefe sichern den Teilnehmern maximalen Transfererfolg des Erlernten in den Arbeitsalltag!

### Ihr Nutzen als Teilnehmer:

- Sie lernen, die Kompetenzen von Mitarbeitern und Führungskräften situationsbezogen und nachhaltig zu stärken und zu entwickeln.
- Sie steigern die Motivation und Selbstverantwortung Einzelner und von Teams und somit deren Leistungsfähigkeit.
- Sie entwickeln lösungsorientierte Ansätze, um individuelle und unternehmerische Blockaden zu lösen.
- Sie wissen, wie Sie negative Glaubenssätze aufbrechen und positives Denken verankern können.
- Erfolg entsteht im Kopf – als hausinterner Coach sind Sie Experte, wenn es um die Lösung von mentalen Leistungsblockaden geht!

### Inhaltsschwerpunkte:

- Lösungsorientierte Fragetechniken und Interviewführung
- Professionelle Auftragsklärung und Fallbearbeitung (als interner wie externer Coach)
- Persönlichkeitspsychologische Kenntnisse
- Instrumente zur Begleitung und Beratung bei Veränderungsprozessen (u. a. Vasco da Gama)
- Instrumente und Verfahren der Gesprächsführung (u. a. nach Carl Rogers)
- Methoden der positiven Einflussnahme (u. a. Elemente aus dem NLP: Rapportaufbau, Reframing etc.)
- Umgang mit Menschen und Teams in Konflikt- und Krisensituationen
- Ganzheitliche Wahrnehmung und Analyse von Wertesystemen, Normen, Zielen
- Überprüfung von Glaubenssätzen in Organisationen, Teams und bei Personen
- Stress- und Selbstmanagement | Systemische Prinzipien
- Systemische Interventionsmöglichkeiten

### Hinweise:

- Mit dem erfolgreichen Abschluss des Kompetenznachweises erhalten Sie den Titel „dipl. Systemischer Coach ADG“.
- Bei der erfolgreichen Teilnahme an allen vier Modulen erhalten Sie Ihre Urkunde mit Zertifizierung durch den IASC-Coachingverband.
- Zu dieser Ausbildung können Sie eine gesonderte Broschüre bei uns anfordern.

## ORGANISATORISCHES

### Ihre Dozenten:

Dr. phil. Klaus Biedermann, ascoach

Renate Moye, ascoach

### Preis:

EUR 6.210,- für 3 Module

EUR 7.800,- für 4 Module für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

EUR 6.890,- für 3 Module

EUR 8.615,- für 4 Module für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termine/Anmelde-Nr:

**(Bitte kreuzen Sie Ihren bevorzugten Termin an)**

32. diplomierter Systemischer Coach ADG | SRB115-025  
Modul 1: 19.01. – 23.01.2015 | Modul 2: 20.04. – 24.04.2015  
Modul 3: 27.07. – 31.07.2015 | Kompetenznachweis: 02.11. –  
03.11.2015 | Vertiefungsmodul 4: 28.09. – 02.10.2015

33. diplomierter Systemischer Coach ADG | SRB115-026  
Modul 1: 12.10. – 16.10.2015 | Modul 2: 30.11. – 04.12.2015  
Modul 3: 22.02. – 26.02.2016 | Kompetenznachweis: 17.05. –  
18.05.2016 | Vertiefungsmodul 4: 11.04. – 15.04.2016

**Auch als Inhousemaßnahme buchbar.**

## 32. – 33. diplomierter Systemischer Coach

Jetzt auch zertifiziert durch die „International Association of Systemic Coaching (IASC)“

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....

.....

Datum      Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabauer verfügt über drei Zimmerkategorien. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an.  Standard       Premium       Superior.

Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: [www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise](http://www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise). Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an:  keine Vorabendanreise       keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?  Bahn       PKW       PKW-Mitfahrer

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

[corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de](mailto:corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de)

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

[service@verbundgruppenakademie.de](mailto:service@verbundgruppenakademie.de)

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
[www.verbundgruppenakademie.de](http://www.verbundgruppenakademie.de)

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

# Analysen zur Potenzialeinschätzung

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

## Die Basis für effektive Personalarbeit

Mit INSIGHTS MDI® und KODE® bietet die ADV Personalverantwortlichen zwei Instrumente, um die Personalentwicklung und auch die Personalauswahl noch präziser und effektiver zu gestalten. Bei der Einstellung sowie bei der Einschätzung von Mitarbeiterpotenzialen unterstützen die Tools Ihre Arbeit wirkungsvoll. So kann die Belegschaft entsprechend den Anforderungen des Unternehmens passgenau ausgesucht und weiterentwickelt werden.

### INSIGHTS MDI®

Dieses System zeigt Ihnen konkrete, handlungsorientierte Wege auf, wie Sie das volle Potenzial Ihrer Mitarbeiter abrufen können. Mit Hilfe diagnostischer Verfahren werden die Verhaltens- und Wertepreferenzen ermittelt, die im weiteren Verlauf das Fundament für die Weiterentwicklung von Ressourcen und Talenten bilden. Hierbei wird die Persönlichkeit des Mitarbeiters ganzheitlich berücksichtigt.

Das Modell geht von acht Verhaltenstypen aus, die in 60 Untertypen differenziert werden können. Diese Vielfalt mit entsprechenden Wechselwirkungen erlaubt eine präzise Beschreibung Ihres Mitarbeiters oder Bewerbers. Auf der Basis können gezielt Entwicklungsprozesse in der Personal- und Organisationsentwicklung abgeschlossen werden.

### KODE®

Dieses Instrument steht für Kompetenz-Diagnostik und -Entwicklung. Kompetenzen werden hierbei als Fähigkeit zu selbstorganisiertem Handeln und Lernen in komplexen, offenen Problem- und Entscheidungssituationen verstanden. KODE® orientiert sich nicht an starren Normen, sondern setzt auf Entwicklungspotenziale. Die Messung und deren Ergebnisse dienen dem Zweck, die eigenen Kompetenzen zu erkennen, zu erweitern und zu entwickeln.

Die Auswertung besteht aus einer differenzierten Betrachtung der vier menschlichen Grundkompetenzen:

#### Personale Kompetenz:

Deklariert die Fähigkeit, sich selbst gegenüber klug und kritisch zu sein, produktive Einstellungen, Wertevorstellungen und Ideale zu entwickeln.

#### Aktivitäts- und Handlungskompetenz:

Entspricht der Fähigkeit, alles Wissen und Können, alle Ergebnisse sozialer Kommunikation, alle persönlichen Werte und Ideale willensstark und aktiv umsetzen zu können.

#### Fachlich-methodische Kompetenz:

Definiert die Fähigkeit, mit fachlich-methodischem Wissen auch schier unlösbare Probleme schöpferisch zu bewältigen.

#### Sozial-kommunikative Kompetenz:

Erfüllt die Fähigkeit, aus eigenem Antrieb mit anderen zusammenzuarbeiten und sich mit diesen auseinanderzusetzen, sowie dabei kreativ zu kooperieren und zu kommunizieren.

#### Der Nutzen für Ihr Unternehmen:

- Sie erhalten auf Basis wissenschaftlich fundierter Analysen eine aktuelle Standort- und Potenzialeinschätzung Ihrer Mitarbeiter.
- Sie legen den idealen Grundstein für eine strategische Personalentwicklung in Ihrem Haus, um Maßnahmen künftig noch individueller und zielgerichteter auf jeden einzelnen Mitarbeiter auszurichten und Trainingsprogramme zu entwickeln.
- Sie erhalten durch die onlinebasierten Befragungen mit geringem Zeitaufwand eine ausführliche Beschreibung zu Verhaltenspräferenzen und Kompetenzausprägungen Ihrer Mitarbeiter.
- Sie können Ihren Mitarbeitern durch ein dezidiertes Feedback von unseren zertifizierten Experten einen positiven Mehrwert bieten und diese schließlich optimal fördern, fördern und für passende Teams in Ihrem Unternehmen zusammensetzen.

#### Hinweis:

Die beiden Potenzialanalysen können sowohl kombiniert als auch einzeln eingesetzt werden. Wenden Sie sich bei Fragen gerne an unsere Ansprechpartnerin.

## ORGANISATORISCHES

FAX 02602 14 95-137

### Was ist zu tun, wenn Sie dieses Angebot nutzen wollen?

Wenn Sie weitere Informationen zum Thema „Analysen zur Potenzialeinschätzung“ wünschen, nehmen Sie einfach Kontakt zu Ihrer unten genannten Ansprechpartnerin auf oder senden Sie uns diese Seite ausgefüllt als Fax.

Gerne stellen wir Ihnen unsere Angebote auch bei Ihnen vor Ort persönlich vor!

# Analysen zur Potenzialeinschätzung

Wir interessieren uns für das Thema „Potenzialanalyse“. Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt mit uns auf.

Unternehmen/Verbundgruppe

PLZ/Ort

Name, Vorname

E-Mail

Telefon

Straße/Postfach

Datum      Unterschrift und Stempel

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

# Betriebliches Gesundheitsmanagement in Verbundgruppen

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

## Dieses Konzept richtet sich an:

Vorstände, Geschäftsführer, Personalverantwortliche, Verantwortliche im Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement

## Steigern Sie die Leistungsfähigkeit Ihrer Verbundgruppe durch gezielte Investition in die Gesunderhaltung Ihrer Mitarbeiter!

Die zunehmend flexible Arbeitswelt, technologische Neuerungen oder auch hohe Ansprüche an die Qualität in Prozessen und Dienstleistungen treiben die Anforderungen an Betriebe und deren Mitarbeiter stetig in die Höhe – nicht selten mit negativen gesundheitlichen Konsequenzen für die Mitarbeiter und daraus resultierend womöglich gravierenden Konsequenzen für Arbeitgeber.

Viele Unternehmen reagieren auf diese Situation, auf nachhaltigen Säulen stehen die Maßnahmen hingegen meistens nicht. Dabei macht sich eine Investition in ein konsequentes „Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM)“ um ein Vielfaches bezahlt: Krankheitstage können verringert, die Arbeitseffizienz und Produktivität gesteigert sowie die Produkt- und Dienstleistungsqualität verbessert werden.

Bei der Einführung eines BGM sollten sich Verbundgruppenmanager und Personalverantwortliche daher intensiv mit folgenden Fragen auseinandersetzen: Was versteht man unter BGM und was sind die wichtigsten Bestandteile? Welche Instrumente des BGM sind für meine Verbundgruppe geeignet? Welche essentiellen Bestandteile beinhaltet das BGM? Wie kann der BGM-Prozess in meiner Verbundgruppe ablaufen? Welche Fördermöglichkeiten gibt es für meine Verbundgruppe?

## Ihr Nutzen:

- Sie steigern durch gesundheitliche Präventionsmaßnahmen die Leistungsfähigkeit und die Leistungsbereitschaft.
- Sie reduzieren durch die Verbesserung des Gesundheitszustandes Ihrer Mitarbeiter die krankheitsbedingten Kosten und erhöhen damit die Produktivität und Effizienz Ihrer Verbundgruppe.
- Sie verbessern das Image und die Arbeitgeberattraktivität Ihrer Verbundgruppe.
- Sie wirken durch gezieltes Demografiemanagement den damit verbundenen Personalengpässen entgegen.

## Inhalte und Leistungen der ADV im Rahmen des Betrieblichen Gesundheitsmanagements

### 1. Informieren / Sensibilisieren / Sortieren

- Impulsvorträge von Experten und Spezialisten zur Sensibilisierung Ihrer Führungskräfte und Mitarbeiter
- Moderation von Strategieworkshops mit der Führungsebene sowie Wissensträgern und Entscheidern

### 2. Analysieren / Diagnostizieren

- Analyse und Auswertung betrieblicher Routinedaten
- Durchführung von Gesundheitszirkeln mit Mitarbeitern zur Ursachenanalyse und Diagnose
- Durchführung und Auswertung von Mitarbeiterbefragungen

### 3. Planen / Konzipieren

- Formulierung konkreter Zielsetzungen und Ableitung zielorientierter Maßnahmen
- Konzeption eines Betrieblichen Gesundheitsmanagements, das auf die Bedürfnisse Ihrer Verbundgruppe zugeschnitten ist

### 4. Kommunizieren / Einbeziehen / Motivieren

- Durchführung von Kick-Off-Veranstaltungen
- Entwicklung interner Kommunikationskampagnen

### 5. Maßnahmen durchführen / Intervenieren

- Auswahl der richtigen Partner für die jeweiligen Themenbereiche
- Resilienz-Training

### 6. Qualifizieren

- Seminar „Gesund führen“
- Qualifizierung zum Betrieblichen Gesundheitsmanager

### 7. Controllen / Evaluieren

- Moderation von Kompass-Runden mit allen Beteiligten zur Begleitung und Unterstützung der erfolgreichen BGM-Umsetzung

## ORGANISATORISCHES

FAX 02602 14 95-137

### Was ist zu tun, wenn Sie dieses Angebot nutzen wollen?

Wenn Sie weitere Informationen zum Thema „Betriebliches Gesundheitsmanagement in Verbundgruppen“ wünschen, nehmen Sie einfach Kontakt zu Ihrer unten genannten Ansprechpartnerin auf oder senden Sie uns diese Seite ausgefüllt als Fax.

Gerne stellen wir Ihnen unsere Angebote auch bei Ihnen vor Ort persönlich vor!

# Betriebliches Gesundheitsmanagement in Verbundgruppen

- Wir interessieren uns für das Thema „Betriebliches Gesundheitsmanagement in Verbundgruppen“. Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt mit uns auf.

\_\_\_\_\_  
Unternehmen/Verbundgruppe

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Straße/Postfach

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Datum      Unterschrift und Stempel

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

# Zertifizierter betrieblicher Gesundheitsmanager ADV

**Programmstart:**

27.04.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

**Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Mitarbeiter in Verbundgruppen, die in verantwortlicher Position ein betriebliches Gesundheitsmanagement im Unternehmen planen und umsetzen.

**Den BGM-Prozess konsequent begleiten**

Die nachhaltige Einführung eines betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) in Verbundgruppen gestaltet sich sehr komplex. Die passgenauen Instrumente für die eigene Verbundgruppe sind zu identifizieren, die rechtlichen und organisatorischen Rahmenbedingungen zu beachten sowie alle Zielgruppen frühzeitig einzubeziehen.

Umso wichtiger ist es bei dieser Ausgangssituation, dass die Fäden für das BGM-Projektmanagement bei einem Verantwortlichen zusammenlaufen. Dieser sollte den Einführungsprozess des betrieblichen Gesundheitsmanagements konsequent begleiten sowie über die entsprechenden Managementtechniken verfügen, um den Prozess in allen Phasen qualifiziert zu begleiten und zu steuern.

In unserem Programm mit der Qualifizierung zum betrieblichen Gesundheitsmanager in Verbundgruppen vermitteln wir Ihnen das notwendige Wissen und die Kompetenzen, um ein BGM-Konzept in Ihrer Verbundgruppe erfolgreich in allen Prozessphasen umzusetzen.

**Ihr Nutzen:**

- Sie verstehen die Notwendigkeit einer ganzheitlichen Betrachtung des Themas BGM und kennen die Bestandteile eines ganzheitlichen BGM-Konzepts.
- Sie können den Umsetzungsprozess eines BGM in Ihrer Verbundgruppe planen und koordinieren.
- Sie kennen den organisatorischen und rechtlichen Rahmen, der die Einführung eines BGM bedingt.
- Sie entwickeln erste Ansätze und Ideen zur erfolgreichen Einführung eines BGM in Ihrer Verbundgruppe.

**Inhaltsschwerpunkte:**

**Modul 1: Theoretische Grundlagen und Projektidee**

- Basis: Einführung in das Betriebliche Gesundheitsmanagement (BGM)
- Sensibilisierung: Was bedeutet Gesundheit am Arbeitsplatz?
- Gesundheits- und arbeitswissenschaftliche Grundlagen der Salutogenese
- Übersicht der Handlungsfelder für körperliche, psychische und psychosoziale Belastungen
- Rechtliche und organisatorische Rahmenbedingungen
- Prozess des betrieblichen Gesundheitsmanagements
- Einführung in BGM-relevante Management-Techniken
- Entwicklung einer BGM-Projektidee für das eigene Unternehmen

**Modul 2: Reflexion und Bearbeitung anhand praktischer Erfahrungen**

- Allgemeine Unterstützungsstrategien und Handlungsleitlinien für systematisches und langfristig ausgerichtetes BGM in Unternehmen
- Hilfreiche Denk- und Verhaltensweisen beim Umgang mit Widerständen
- Einführung in Kommunikation und Marketing zum Thema BGM im Unternehmen

**Hinweis:**

Zum Erhalt des Zertifikats entwickeln und präsentieren die Teilnehmer im Rahmen des Seminars eine BGM-Projektidee für das eigene Unternehmen und absolvieren eine Multiple-Choice-Prüfung.

## ORGANISATORISCHES

### Ihre Dozentin:

Rena Blindell, Diplom-Betriebswirtin/Marketing, Unternehmensberaterin und Coach und lange Jahre Geschäftsführerin/Bereichsleiterin in einer großen Verbundgruppe. Heute arbeitet Frau Blindell als selbstständige Unternehmensberaterin mit den Schwerpunkten Strategieberatung, Personalentwicklung und Betriebliches Gesundheitsmanagement.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termine:

Modul 1: 27.04. – 28.04.2015  
Modul 2: 18.08. – 19.08.2015

### Anmelde-Nr.:

SRB415-014

### Preis:

EUR 1.665,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
VERBUNDES – ZGV

EUR 1.850,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten  
eine gesonderte Rabattierung.

**Auch als Inhousemaßnahme buchbar.**

# Zertifizierter betrieblicher Gesundheitsmanager ADV

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabauer verfügt über drei Zimmerkategorien. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an.  Standard  Premium  Superior.

Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: [www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise](http://www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise). Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an:  keine Vorabendanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?  Bahn  PKW  PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....

.....

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

[corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de](mailto:corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de)

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

[service@verbundgruppenakademie.de](mailto:service@verbundgruppenakademie.de)

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
[www.verbundgruppenakademie.de](http://www.verbundgruppenakademie.de)

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

## Seminar

**Dozent:**  
Stefan Krämer

# Vertriebstraining kompakt

Verbessern Sie Ihre Verkaufsaktivitäten!

## Termine:

20.11. – 21.11.2014 oder  
07.05. – 08.05.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

### Diese Veranstaltung richtet sich an:

Praktiker, Fach- und Führungskräfte aus dem Vertrieb sowie Mitgliederberater und -betreuer

### Lernen Sie Ihr Verkaufspotenzial optimal auszuschöpfen!

Ein Albtraum-Szenario: Stellen Sie sich vor, Sie haben in Ihrer Produktpalette innovative Artikel, die aber überhaupt nicht gekauft werden. Ein Produkt kann noch so viele Vorzüge haben: Erst der Verkauf mit einer strukturierten Verkaufsstrategie macht das Produkt, und damit auch Sie und Ihr Unternehmen, erfolgreich.

In unserer Veranstaltung erlernen Sie, wie Sie systematisch Verkaufsgespräche vor- und nachbereiten. Im zweiten Abschnitt werden beim Vertriebstraining Methoden und Vorgehensweisen zur persönlichen Kundenansprache behandelt. Den Abschluss der Veranstaltung bildet ein intensives Training zur erfolgreichen Gestaltung von Verkaufsgesprächen.

Im Seminar wechseln sich Fachvorträge des Referenten mit Gruppenarbeiten, Rollenspielen, Einzelaufgaben mit direktem Feedback und Diskussionen in der Gruppe ab. Auf diese Weise können die Inhalte sehr praxisnah und verständlich kommuniziert werden.

### Ihr Nutzen:

- Sie lernen, mit der richtigen Strategie neue Kunden zu akquirieren.
- Sie erhalten das Rüstzeug, um Ihre Kunden-/Verkaufsgespräche und Telefonate gezielt vor- und nachzubereiten sowie einen gelungenen Einstieg in das jeweilige Gespräch zu finden.
- Sie erwerben das Wissen, Ihre Kunden nach A-, B- und C-Kunden zu strukturieren.
- Sie verstehen es, kundenorientiert zu argumentieren und Ihre eigene Leistung darzustellen.
- Sie lernen, den Kunden zur Kaufentscheidung zu führen.

### Inhaltsschwerpunkte:

#### Strukturierte und zielorientierte Kundenbearbeitung

- Analyse von Kundendaten
- A-B-C-Kundengewichtung
- Kundenorientierte Gebietsbearbeitung
- Kundengespräche effektiv und strukturiert vorbereiten
- Effiziente Routen- und Zeitplanung
- Nachbearbeitung von Kundengesprächen
- Verkaufstrichter

#### Kunden gezielt kontaktieren

- Häufige Fehler bei der Kundenakquise vermeiden
- Vorbereitung auf Telefonate
- Telefonischer Erstkontakt mit dem Kunden
- Effiziente Terminvereinbarung mit dem Kunden

#### Das Verkaufsgespräch

- Ihre Wirkung auf Andere
- Der erste Kontakt mit dem Kunden
- Einen gelungenen Einstieg in das Verkaufsgespräch finden
- Eine Beziehung zum Kunden aufbauen
- Das Gespräch durch aktives Zuhören positiv beeinflussen
- Effektiver Einsatz von Körpersprache
- Im Gespräch beim Kunden Sympathien wecken
- Einsatz verschiedenster Fragetechniken
- Herbeiführen von Win-win-Situationen
- Die eigene Leistung ins richtige Licht rücken
- Gezielte Lenkung des Verkaufsgesprächs
- Souveränes Auftreten bei schwierigen Themen und Kunden
- Der Verkaufsabschluss
- Persönliche Erfolgskontrolle

## ORGANISATORISCHES

### Ihr Dozent:

Stefan Krämer ist staatlich geprüfter Agrar-Techniker und Gesellschafter eines Veredelungsbetriebs. Er verfügt über viele Jahre Erfahrung im Vertrieb unterschiedlichster Güter und Dienstleistungen. Nach elf Jahren erfolgreichem Vertrieb gründete er das Unternehmen K-Konzepte. Sein Hauptaugenmerk bei der Gestaltung von Seminaren liegt in der optimalen Verzahnung von Theorie und Praxis.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termine/Anmelde-Nr:

(Bitte kreuzen Sie Ihren bevorzugten Termin an)

- 20.11. – 21.11.2014 | SB414-0052  
 07.05. – 08.05.2015 | SB415-0061

### Preis:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
 VERBUNDES – ZGV

EUR 990,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Auch als Inhousemaßnahme buchbar.

# Vertriebstraining kompakt

Verbessern Sie Ihre Verkaufsaktivitäten!

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an:  keine Vorabandanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

- Bahn  PKW  PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....

.....

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Simon Birbacher**

**B. A.**

**Produktmanager**

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV  
 Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
 www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

Vertrieb, Marketing, Kommunikation

# Social Media in Verbundgruppen

Der Umgang mit sozialen Netzwerken in Verbundgruppen und Mitgliedsunternehmen

**Termin:**

06.11. – 07.11.2014

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

**Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Spezialisten und Ressortverantwortliche aus den Bereichen Unternehmenskommunikation und Marketing von Verbundgruppen und Kooperationen.

**Erfahren Sie, wie Sie die sozialen Netzwerke für Ihre Verbundgruppe nutzen können**

Immer mehr Verbundgruppen erkennen, dass soziale Webplattformen wie Facebook, Twitter & Co. Chancen bieten, um schnell und wirkungsvoll mit ihren relevanten Zielgruppen in Dialog zu treten. Während einige Verbundgruppen bereits sehr weit in der Entwicklung eines stimmigen Konzeptes für die Aktivitäten auf den sozialen Plattformen sind, haben andere wiederum erheblichen Nachholbedarf bzw. stehen noch am Beginn ihrer Aktivitäten.

Unsere Veranstaltung zeigt konkrete Wege auf, wie Sie Social-Media-Aktivitäten planen und umsetzen können. Nach einer Einführung in die Grundlagen von Social Media werden Ihnen Best-Practice-Beispiele vorgestellt, wie Unternehmen bis dato Social Media erfolgreich in ihre Marketing- und PR-Strategien etabliert haben.

Integraler Bestandteil des Seminars ist es, dass Sie selbstständig Bausteine und Konzepte entwickeln, die Sie direkt in den Unternehmensalltag Ihrer Kooperation integrieren können. Dies geschieht im Rahmen von Gruppenarbeiten mit Fachkollegen und wird von einem Social-Media-Experten moderiert. Dabei stehen die Besonderheiten von Verbundgruppen sowie auch die bisherigen Erfahrungen der Teilnehmer im Mittelpunkt.

**Ihr Nutzen:**

- Sie lernen, die Bedeutung sozialer Netzwerke für Ihre Verbundgruppe richtig einzuschätzen.
- Sie entwickeln einen eigenständigen Ansatz zur Etablierung eines Social-Media-Konzeptes für Ihre Verbundgruppe.
- Sie erarbeiten sich ein umfangreiches Verständnis für die Herausforderungen auf den unterschiedlichen Ebenen der Verbundgruppen (Zentrale und Mitglieder).
- Sie profitieren vom Erfahrungsschatz der Seminarteilnehmer.
- Sie lernen unterschiedliche Modelle der Arbeitsteilung zwischen Zentrale, Mitgliedern und Dienstleistern kennen und entwickeln Strategien für Ihre Verbundgruppe.

**Inhaltsschwerpunkte:**

- Grundlagen und Praxisbeispiele von Social Media
- Zahlen, Daten, Fakten: Die Bedeutung von Social Media im Marketingmix
- Ziele, Zielgruppen und Plattformen
- Best Practice: Ein Überblick über die Verbundgruppen-Szene – wer macht was?
- Zentral vs. dezentral gesteuerte Social-Media-Konzepte: Chancen und Risiken

**Intensiv-Workshop:**

Im Rahmen von Kleingruppen diskutieren und erarbeiten die Teilnehmer Praxismodelle für die Zusammenarbeit zwischen Zentrale und Mitgliedsunternehmen:

- Entwicklung konkreter Bausteine und Konzepte für die Verbundgruppenzentrale
  - Wie können soziale Netzwerke zur Vertriebsunterstützung eingesetzt werden?
- Unterstützung der Mitgliedsunternehmen
  - Wie sieht ein Trainingskonzept für angeschlossene Unternehmen aus?
  - Wie können Starterpakete definiert werden?
  - Wie sieht ein konkreter Redaktionsplan für Social-Media-Aktivitäten aus?
- Nutzung von Agenturdienstleistungen
  - Welche Arbeitspakete können über Agenturen erbracht werden?
  - Was sollte intern gelöst werden?
- Social-Media-Monitoring
  - Wie kann die Zentrale die Anschluss Häuser beim Monitoring unterstützen?
  - Welches sind die wichtigsten Benchmarks und Key Performance Indicators (KPI)?
  - Wie sind Eskalationsprozesse in Krisensituationen zu definieren (Stichwort „Shitstorm“)?
  - Wie kann die Zentrale die Einhaltung von CI-Richtlinien und Guidelines sicherstellen?

## ORGANISATORISCHES

### Ihr Dozent:

Dipl.-Kfm. Michael Heipel ist Geschäftsführer bei spring Messe Management GmbH. Er verfügt über langjährige Erfahrung auf Unternehmens- und Agenturseite im Offline- und Online-Marketing, Social Media und Events.

Unter <http://michaelheipel.wordpress.com> bloggt er über Eventinnovationen, Technologie und Social Media und ist auf Twitter unter @michaelheipel zu finden.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termin:

06.11. – 07.11.2014

### Anmelde-Nr.:

SB414-0034

### Preis:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
VERBUNDES – ZGV

EUR 990,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten  
eine gesonderte Rabattierung.

**Auch als Inhousemaßnahme buchbar.**

## Social Media in Verbundgruppen

Der Umgang mit sozialen Netzwerken in Verbundgruppen und Mitgliedsunternehmen

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an:  keine Vorabendanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

Bahn

PKW

PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Simon Birbacher**

**B. A.**

**Produktmanager**

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

[simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de](mailto:simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de)

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

[service@verbundgruppenakademie.de](mailto:service@verbundgruppenakademie.de)

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
[www.verbundgruppenakademie.de](http://www.verbundgruppenakademie.de)

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

Vertrieb, Marketing, Kommunikation

ADV-Thementag

# Effizientes Online-Marketing für Verbundgruppen

**Dozenten:**

Professor Dr. Dirk Morschett  
RAin Bettina Backes  
Uwe Hasenbeck  
Herbert Hartung  
Ingmar Wolf

**Termin:**

20.11.2014

NEU

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

**Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Verantwortliche von Verbundgruppen/Kooperationen aus den Bereichen Marketing und Kommunikation, Verantwortliche für den Bereich Online-Handel, Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte.

**Nur Mut zum professionellen Online-Marketing**

Die Dynamik der Märkte fordert Verbundgruppenmanager immer stärker heraus. Gerade für das Marketing eröffnet es täglich neue Perspektiven. Zugleich wirken Fehlentscheidungen immer verheerender.

Große Investitionssummen für zentrale oder dezentrale Investitionen stehen auf dem Spiel. Oft begeben Sie sich zudem auf rechtlich heikles Terrain. Die Herausforderung für Sie zugleich: sinnvolle Entwicklungen und aufgebauchten Hype auseinanderzuhalten.

Dieser Thementag vermittelt Ihnen die wirksamsten Strategien und Instrumente für ein effizientes Online-Marketing. So erfahren Sie auch wie Planung und Durchführung von Online-Aktionen optimal abgestimmt, rechtlich sicher und am Ende erfolgreich sind.

**Ihr Nutzen:**

- Sie verstehen, wie effizientes Online-Marketing betrieben werden kann.
- Sie lernen, alle Vertriebskanäle optimal zu vermarkten.
- Sie partizipieren durch gemeinsame Diskussionen von den Erfahrungen der anderen Teilnehmer.
- Sie erhalten ein besseres Verständnis für den Einsatz von Webseiten in Verbundgruppen, Suchmaschinen und E-Mails zum effizienten Marketing.

**Tagesablauf:**

- 10.00 – 10.45 Uhr: Relevanz des Internet und Instrumente des Online-Marketing – Ein Überblick  
*Professor Dr. Dirk Morschett, Universität Fribourg*
- 10.45 – 11.30 Uhr: Rechtliche Aspekte des Online-Marketings  
*RAin Bettina Backes, Diem & Partner Rechtsanwälte*
- 11.30 – 11.45 Uhr: Kaffeepause
- 11.45 – 12.45 Uhr: Suchmaschinen-Marketing: Grundlagen und Möglichkeiten zur Optimierung  
*Herbert Hartung, Geschäftsführender Gesellschafter, isa-media GmbH*
- 12.45 – 13.30 Uhr: Mittagspause
- 13.30 – 14.00 Uhr: Gruppendiskussion: Derzeitiges Online-Marketing in den Unternehmen der Teilnehmer
- 14.00 – 15.00 Uhr: Gestaltung des Webauftritts für Verbundgruppen und ihre Mitglieder  
*Uwe Hasenbeck, Geschäftsführender Gesellschafter, konzepthaus Medien & Marketing GmbH*
- 15.00 – 15.30 Uhr: Kaffeepause
- 15.30 – 16.30 Uhr: E-Mail-Marketing: Grundlagen und Instrumente  
*Ingmar Wolf, Director, Marketing Applications, Teradata eCircle GmbH*
- 16.30 – 17.00 Uhr: Abschluss und Zusammenfassung  
*Professor Dr. Dirk Morschett, Universität Fribourg*

## ORGANISATORISCHES

### Ihre Dozenten:

Professor Dr. Dirk Morschett, Universität Fribourg, Schweiz

RAin Bettina Backes, Diem & Partner Rechtsanwälte

Uwe Hasenbeck, Geschäftsführender Gesellschafter,  
konzepthaus Medien & Marketing GmbH

Herbert Hartung, Geschäftsführender Gesellschafter,  
isa-media GmbH

Ingmar Wolf, Director, Marketing Applications,  
Teradata eCircle GmbH

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termin:

20.11.2014

### Anmelde-Nr.:

SB414-0240

### Preis:

EUR 690,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

EUR 770,- für Nicht-Mitglieder\*

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Auch als Inhousemaßnahme buchbar.

# Effizientes Online-Marketing für Verbundgruppen

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an:  keine Vorabandanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

Bahn

PKW

PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Simon Birbacher**

**B. A.**

**Produktmanager**

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2014

Vertrieb, Marketing, Kommunikation

Seminar

Dozent:  
Dr. Jens Rothenstein

# Digitalisierung am Point of Sale ... lokal im Trend!

Stationär am Puls der Zeit ... Digitalisierung der Betriebstypenpolitik im kooperierenden Handel

Termin:  
28.10.2014

NEU

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

## Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungs- und Fachkräfte aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, Kundenmanagement/-service aus kooperierendem Handel und Verbundgruppen.

## Neue Services, die die Digitalisierung am PoS nutzen, werden die Antwort des stationären Handels sein

Es ist mittlerweile eine Tatsache, dass der Kunde gelernt hat, kanalübergreifend zu agieren. Kanalwechsel finden dabei nicht mehr in Abfolge statt, sondern parallel.

Auch am Point of Sale – dem traditionellen Spielfeld des stationären Handels – erwartet der Endkunde die Möglichkeit des Kanalwechsels und die Nutzung der mit dem mobilen Internet verbundenen Services.

Im Wettbewerb um Kunden bedeutet Technologie-Einsatz einen klaren Vorteil. Nachdem vor allem Internet-Händler bis dato davon profitierten, ist nun der stationäre Händler gefordert, die lokale Komponente des stationären Geschäfts als Mehrwert einzubringen.

Perspektivisch wird der Händler zu den erfolgreichen zählen, der es versteht, die neuen mobilen Applikationen erfolgreich in seine Vertriebsstrategie zu übernehmen. Den Verbundgruppen des Handels kommt die Rolle des Konzeptgebers und der Serviceplattform zu, damit der angeschlossene Händler möglichst effizient auf die neuen Markterfordernisse reagieren kann. Hier setzt das Seminar „Digitalisierung am Point of Sale“ an.

## Ihr Nutzen:

- Sie wissen, mit Hilfe welcher Technologien der Erfolg am PoS gesteigert werden kann.
- Sie verstehen, wie auf Basis der Kundenerwartung die Zukunft im Handel aussehen wird.
- Sie lernen, welche Applikationen relevant sind und auf welche im ersten Schritt verzichtet werden kann.
- Sie machen sich ein Bild davon, welche Services und Konzepte Ihre Verbundgruppe dafür liefern könnte.
- Nutzen Sie dieses Wissen, um Ihre Mitglieder zukunftsfest zu machen und um in der Pure-Play-Welt zu bestehen.

## Inhaltsschwerpunkte:

- Aktuelle Erkenntnisse aus der Forschung
- Konkrete Best-Practice-Beispiele zur Veranschaulichung, wie Digitalisierung am Point of Sale den Verkauf unterstützen kann
- Handlungsempfehlungen für eine kanalübergreifende Betriebstypenstrategie für Verbundgruppen
- Handlungsempfehlungen für eine zukunftsgerichtete Vertriebsstrategie im stationären Handel
- Erkenntnisse und Anleitungen zur Unterstützung Ihrer Mitglieder im Verbundumfeld

## Methoden:

- Präsentation und Fachvortrag
- Best-Practice-Beispiele
- Diskussion der Ergebnisse
- Handlungsempfehlungen und Praxistipps speziell für Verbundgruppen

**ORGANISATORISCHES**

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

**Ihr Dozent:**

Dr. Jens Rothenstein ist Projektmanager an der IFH Institut für Handelsforschung GmbH und dem dort angesiedelten ECC Köln. Auch aus vorhergehenden beruflichen Stationen sowie seiner Promotion bringt er Erfahrungen in den Bereichen Online-Marketing, Konsumentenverhalten und Marktforschung mit. Herr Dr. Rothenstein beschäftigt sich am ECC Köln schwerpunktmäßig mit den Bereichen Consumer Electronics & Elektro, Webanalyse & Social Media-Monitoring, Online-Marketing sowie Zielgruppen- & Konsumentenverhalten.

**Termin:**

28.10.2014

**Anmelde-Nr.:**

SB414-0024

**Beginn:**

10:00 Uhr

**Preis:**

EUR 460,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
VERBUNDES – ZGV

EUR 520,- für Nicht-Mitglieder\*

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten  
eine gesonderte Rabattierung.

# Digitalisierung am Point of Sale ... lokal im Trend!

Stationär am Puls der Zeit ... Digitalisierung der Betriebstypenpolitik im kooperierenden Handel

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....

.....

Datum      Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an:  keine Vorabendanreise     keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?     Bahn     PKW     PKW-Mitfahrer

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2014



Seminar

Dozent:  
Dr. Jens Rothenstein

# Erfolgreiches Verkaufsgespräch mit dem informierten Internet-Smartshopper

E-Commerce auf der Fläche – wie begegne ich dem Kunden mit Smartphone im Laden?

Termin:  
03.12.2014

NEU

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

## Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungs- und Fachkräfte aus den Bereichen Mitgliederberatung und -betreuung, Marketing, Vertrieb, Kundenmanagement/-service und den Weiterbildungsakademien des kooperierenden Handels und der Verbundgruppen.

## Die Digitalisierung verändert das Kaufverhalten – und damit auch das Kundenverhalten auf der Handelsfläche

Immer mehr Händler sehen sich stationär einem Kunden gegenüber, der sie mit Preisen oder Informationen aus dem Internet konfrontiert. Eine moderne Kundenbetreuung im Handel weiß, wie man Kunden „abholt“, die das Internet für Preisvergleiche und Rabattforderungen einsetzen (möchten).

Ob nun über einen Ausdruck oder sichtbar auf dem Smartphone, Händler müssen heute Strategien entwickeln, um mit einem aufgeklärten und fordernden Kunden umzugehen. Den Verbundgruppen-Zentralen kommt dabei die Aufgabe zu, die dafür nötigen Services und Weiterbildungsangebote in den Erfahrungsaustauschgruppen und Mitgliederakademien bereit zu stellen.

Im Zentrum steht dabei die Frage: Wie stelle ich sicher, dass ein Kaufprozess, der mein Geschäft durchläuft oder tangiert, auch in meinem Geschäft mit einem Abschluss endet? Das Motto lautet: „den Interessenten verstehen und ihn zu einem Kunden machen – also eine bessere Conversion auch auf der Fläche zu erreichen.“

## Ihr Nutzen:

- Sie wissen, wie Sie den durch das Internet aufgeklärten Kunden auf der Fläche begegnen können.
- Sie verstehen, was Kunden heute erwarten und wie Sie in einer Multichannel-Welt die Besucherzahl im Geschäft erhöhen können.
- Sie lernen, wie Strategien aussehen, um aufgeklärten Kunden zu begegnen ohne den Umsatz an Wettbewerber im Internet zu verlieren.
- Sie erkennen, welche Service-, Beratungs- und Schulungsangebote dafür in Ihrer Verbundgruppe nötig sind.
- Sie sind in der Lage, das Wissen zu nutzen, um Ihre Mitglieder bei einem immer schwieriger werdenden Thema zu unterstützen.

## Inhaltsschwerpunkte:

- Aktuelle Erkenntnisse aus der Forschung
- Wissen um Erfolgsfaktoren und -barrieren
- Konkrete Best-Practice-Beispiele zur Veranschaulichung, wie Sie potenzielle Käufer in Ihrem Geschäft mit Hilfe des Smartphones zum Kauf anregen können.
- Handlungsempfehlungen für die Mitgliederberatung und -betreuung
- Checklisten und Leitfäden zur Unterstützung Ihrer Mitglieder im Verbundumfeld

## Methoden:

- Präsentation und Fachvortrag
- Best-Practice-Beispiele
- Diskussion der Ergebnisse
- Handlungsempfehlungen und Praxistipps speziell für Verbundgruppen

**ORGANISATORISCHES**

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

**Ihr Dozent:**

Dr. Jens Rothenstein ist Projektmanager an der IFH Institut für Handelsforschung GmbH und dem dort angesiedelten ECC Köln. Auch aus vorhergehenden beruflichen Stationen sowie seiner Promotion bringt er Erfahrungen in den Bereichen Online-Marketing, Konsumentenverhalten und Marktforschung mit. Herr Dr. Rothenstein beschäftigt sich am ECC Köln schwerpunktmäßig mit den Bereichen Consumer Electronics & Elektro, Webanalyse & Social Media-Monitoring, Online-Marketing sowie Zielgruppen- & Konsumentenverhalten.

**Termin:**

03.12.2014

**Beginn:**

10:00 Uhr

**Anmelde-Nr.:**

SB414-0035

**Preis:**

EUR 460,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

EUR 520,- für Nicht-Mitglieder\*

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

# Erfolgreiches Verkaufsgespräch mit dem informierten Internet-Smartshopper

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....

.....

Datum      Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an:  keine Vorabendanreise     keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?     Bahn     PKW     PKW-Mitfahrer

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Corinna Ruske**

**MBA**

**Produktmanagerin**

T: 02602 14-137

F: 02602 1495-137

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2014



# Nachhaltige Markenkommunikation umsetzen

**Termin:**

27.01.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.***Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Verantwortliche aus dem Bereich Marketing/Kommunikation

**Von den Besten lernen!**

Der Gesamtverband Kommunikationsagenturen GWA zeichnet mit dem „GWA Effie“ seit über 30 Jahren erfolgreiche Marketing-Kommunikation und die effizientesten und effektivsten Kampagnen des Jahres aus. Nach dem Prinzip „Lernen von den Besten“ stellen wir Ihnen in unserem Seminar aktuelle Preisträger mit ihren richtungsweisenden Markenkampagnen vor. Wir beleuchten gemeinsam mit Ihnen, was die Erfolgsfaktoren wegweisender Markenkommunikation sind.

Lernen Sie in unserer Veranstaltung, wie Sie das Profil Ihres Hauses auch nach außen hin darstellen und schärfen können. Dies hat heute höchste Priorität in der Markenkommunikation. Denn etliche „Ganz-okay-Kampagnen“ im Markt, die in Anzeigen, hochglänzenden Prospekten oder nervenden TV-Spots zu sehen sind, beweisen aktuell das Gegenteil.

**Ihr Nutzen:**

- Sie erkennen, wie zeitgemäße Kommunikation Werte schafft und wie die Kraft der Kommunikation als Treiber für Ihren Geschäftserfolg aufgebaut werden kann.
- Sie lernen die Denk- und Verhaltensmuster derjenigen kennen, die werteschaftende Kommunikation ermöglichen.
- Sie wissen von der Notwendigkeit eines zielführenden Briefings, der Offenheit gegenüber neuen Methoden der Agenturauswahl und spüren die Lust auf Grenzüberschreitung.
- Sie werden sensibler für den Erfolgsbeitrag von Markenkommunikation.
- Sie nehmen neue Impulse mit und erkennen neue Möglichkeiten, wie Sie Ihre Markenkommunikation optimieren können.
- Sie erfahren, wie langfristiger Erfolg erzielt werden kann und warum nachhaltige Markenkommunikation nicht als Kosten-, sondern als ein Erfolgsfaktor bewertet werden sollte.

**Inhaltsschwerpunkte:****Was macht heute Markenkommunikation erfolgreich, wegbereitend, zukunftsweisend?**

- Wegbereitende Markenkommunikation ist eine Haltung, keine Funktion – getrieben von dem unbedingten Willen, eine Marktsituation mit Kommunikation nachhaltig zu verändern.

- Ausgezeichnete Markenkommunikation ist mehr als gutes Handwerk, es ist ein guter Gedanke, der Zeit braucht um zu wachsen. Kampagnen, die allen gut gefallen, sind wirkungslos und langweilig. Das meint: Die kommunikative Lücke identifizieren und Kernbotschaften fixieren.
- Erfolgreiche Markenkommunikation erkennt man an ihren Ecken und Kanten.
- Wegweisende Markenkommunikation lehrt uns, Marken zu lieben, sie lässt uns Momente mit anderen Augen sehen.
- Zukunftsweisende Markenkommunikation wendet nicht Regeln fehlerfrei an, weil eine Kampagne dann zwar ordentlich, aber nie außerordentlich sein wird.

**Welche Haltung nehmen die ein, die nachhaltige Markenkommunikation betreiben?**

- Bedeutende Markenkommunikation hat absoluten Qualitätsanspruch. Vom Herzblut des Chief Marketing Officer durchtränkt, ist es sichtbarer Ausdruck seiner Willenskraft, Produkt seines unerbittlichen Kampfes mit der Idee, der Agentur und mit sich selbst.
- Aufsehenerregende Markenkommunikation entsteht, wenn gängige Glaubensgrundsätze klug in Frage gestellt und ausgetrampelte Pfade verlassen werden – nur so können echte Unterschiede in der Kommunikation herausgearbeitet werden.
- Außergewöhnliche Markenkommunikation arbeitet nicht auf Basis von Blaupausen, sondern bringt die individuellen Stärken einer Marke zum Strahlen.

**Dozent:**

Wolfgang Pachali ist seit über 30 Jahren in der Markenkommunikation tätig, auf Agenturseite wie auf Kundenseite. Er kennt die Besonderheiten der Verbundunternehmen – sowohl der genossenschaftlichen als auch der inhabergeführten. Er kennt sie aus den unterschiedlichsten Perspektiven: Als Mitglied eines Beirats, als Berater von Vorständen, als Geschäftsführer. Heute betrachtet er die Entwicklung der Markenkommunikation der Verbundunternehmen aus der Vogelperspektive – also mit neutralitätsstiftendem Abstand. Wolfgang Pachali ist Mitglied des Vorstandes des GWA, Gesamtverband der führenden Kommunikationsagenturen in Deutschland.

## ORGANISATORISCHES

### Ort:

Soennecken eG  
Soennecken-Platz  
51491 Overath  
www.soennecken.de

### Navigationssysteme:

„Zur Kaule“ als Ziel eingeben

### Hinweis Unterkunft:

Falls Sie eine Übernachtungsmöglichkeit benötigen, rufen Sie uns gerne an. Wir stellen Ihnen gerne eine Übersicht an Übernachtungsmöglichkeiten zur Verfügung.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termin:

27.01.2015

### Anmelde-Nr.:

SB415-0160

### Beginn:

10:00 Uhr

### Preis:

EUR 375,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

EUR 420,- für Nicht-Mitglieder\*  
inkl. Mittagssnack

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

# Nachhaltige Markenkommunikation umsetzen

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

Datum

Unterschrift und Stempel

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Simon Birbacher**

**B. A.**

**Produktmanager**

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

Vertrieb, Marketing, Kommunikation

Seminar

Dozentin:  
Annett Oeding

# Krisenkommunikation lernen

Termin:  
11.05. – 12.05.2015

NEU

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

## Diese Veranstaltung richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte in der Unternehmenskommunikation von Verbundgruppen

## Im Ernstfall: Ruhe bewahren und Sicherheit ausstrahlen!

Öffentlich werdende Krisen können mittelständische Firmen sowie Familienunternehmen so schwer treffen, dass sie in ihrer Existenz bedroht werden. Erst in Krisensituationen ist zu erkennen, wie gut durchdacht die Verantwortlichen eines Unternehmens Krisen vorbereitet haben. Um Schaden von der Firma abzuwenden, sollte es einen Verantwortlichen für die externe Kommunikation des Unternehmens geben. Deutlich komplexer stellt sich aber die Situation für die Kommunikationsabteilung einer Verbundgruppe dar.

Sie ist federführend in der Kommunikation für die Zentrale der Verbundgruppe und sie steht zudem den selbstständigen Unternehmern in den Anschlusshäusern beratend und unterstützend zur Seite. Beide Situationen setzen ein gutes internes Netzwerk sowie eine gute Vorbereitung sowohl in der Zentrale als auch in den Anschlusshäusern voraus. Auch sollten definierte Informationswege der Kommunikationsabteilung innerhalb des Unternehmens und zu den Anschlusshäusern in „friedlichen“ Zeiten existieren.

Diese wechselseitigen Beziehungen haben zur Folge, dass das Image eines Unternehmens inklusive der Mitglieder weniger Schaden nimmt, je erfolgreicher die Zentrale eine nationale Krisensituation meistert. Umgekehrt gilt: Je erfolgreicher das Mitglied etwa eine lokale Krise meistert, desto schadloser halten sich unbeteiligte Anschlusshäuser und die Zentrale.

Lernen Sie in unserem Seminar Chancen und Risiken von Krisensituationen kennen – insbesondere aus der Perspektive einer Verbundgruppe. Nach dem Besuch unserer Veranstaltung wissen Sie genau, wie Sie sich kommunikativ auf Krisen vorbereiten können und wie Sie Ihre Gruppe, Mitglieder sowie Anschlusshäuser erfolgreich durch die Krise bringen.

## Ihr Nutzen:

- Sie lernen das Handwerkszeug für Krisenkommunikation kennen und anwenden.
- Sie lernen alle notwendigen Vorbereitungsmaßnahmen kennen.
- Sie üben anhand von Situationen mit Checklisten und Sprachregelungen den sicheren Umgang mit unangenehmen Themen und Medien.
- Sie sind in der Lage, Ihr Unternehmen sicher und souverän auf den Fall einer Krise vorzubereiten und durch die Krise zu steuern.

## Inhaltsschwerpunkte:

- Grundlagen
  - Krisenpsychologie, Krisensymptome
  - Krisenwirkung, Krisentrends und -arten
- Rolle und Verhalten der Medien und Öffentlichkeit
  - Besonderheit: Verbundgruppe in der Krise (Zentrale/Mitglied)
- Wie bereite ich mich vor?
  - Riskmap: Risikobewertung aus kommunikativer Sicht
  - Frühwarnsysteme/Monitoring, Krisenstab
  - Sprecherrolle
- Krisenanalyse (Situation, Medien, Internet)
  - Verhalten in der Krise
  - Verstärker, Entschärfer
- Krise 2.0
  - Neues Verhalten der Medien und mit den Medien
  - Krisenkanäle, Meinungsmacher, Neue Regeln, Guidelines
  - Reaktionszeit = Auswirkungen
  - Monitoring, Krisenhandbuch
  - Sprachregelungen, Umgang mit Journalisten
  - Checklisten
  - Aus der Krise lernen: Krise = Chance

## ORGANISATORISCHES

### Ihre Dozentin:

Annett Oeding

Die unabhängige Kommunikationsberaterin ist Betriebswirtin mit Kommunikationstalent. Nach 16 Jahren Erfahrung in leitenden Kommunikations- und Presse-sprecherfunktionen berät sie seit 2013 mittelständische Unternehmen und Verbundgruppen. Sie entwickelt Kommunikationsstrategien für einen souveränen Umgang mit jeder Situation.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termin:

11.05. – 12.05.2015

### Anmelde-Nr.:

SB415-0080

### Preis:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
VERBUNDES – ZGV

EUR 990,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten  
eine gesonderte Rabattierung.

**Auch als Inhousemaßnahme buchbar.**

# Krisenkommunikation lernen

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabauer verfügt über drei Zimmerkategorien. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an.  Standard  Premium  Superior.

Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: [www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise](http://www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise). Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an:  keine Vorabendanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?  Bahn  PKW  PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....

.....

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Simon Birbacher**

**B. A.**

**Produktmanager**

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

[simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de](mailto:simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de)

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

[service@verbundgruppenakademie.de](mailto:service@verbundgruppenakademie.de)

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
[www.verbundgruppenakademie.de](http://www.verbundgruppenakademie.de)

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

Vertrieb, Marketing, Kommunikation

# Mitglieder beraten und betreuen

NEU

*Mehrwert für Verbundgruppen.***Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Mitgliederberater und -betreuer in Verbundgruppen und Kooperationen

**Mitgliederberatung und -betreuung als eines der wichtigsten Unternehmensbereiche in Verbundgruppen und Kooperationen**

Eine nachhaltig erfolgreiche Qualifizierung im Geschäftsbereich „Mitgliederberatung und -betreuung“ ist wichtig, um insbesondere die Anschlusshäuser ziel- und sachgerecht zu bewerten. Dafür wird nicht nur fundiertes betriebswirtschaftliches und juristisches Wissen benötigt, sondern auch tiefe Kenntnisse über das besondere Beziehungsmanagement der Verbundgruppen sind notwendig.

Bedingt durch die besonderen Strukturen der Verbundgruppen und Kooperationen zeichnet sich das Konzept durch einen hohen Grad an Individualisierung aus. So können die speziellen Anforderungen jeder Verbundgruppe und Kooperation berücksichtigt werden.

Das Konzept schafft somit diverse Vorteile für Ihr Haus, Ihre Mitglieder und Mitarbeiter.

**Ihr Nutzen:**

- Sie steigern die Beratungsqualität für Ihre Mitglieder.
- Sie positionieren Ihr Haus als ersten Ansprechpartner für Ihre Mitglieder.
- Sie generieren ein strukturiertes Programm, um Ihre Mitarbeiter persönlich zu entwickeln.
- Sie erhöhen die Mitarbeiterbindung.
- Sie nutzen den dokumentierten Nachweis als Mittel für die Mitgliederbindung.

Das Konzept der ADV ist sehr variabel und kann schnell und einfach an die speziellen Bedürfnisse Ihres Hauses angepasst werden. Dazu wählen Sie die für Ihr Unternehmen passenden Module aus und bestimmen die individuellen Inhaltsschwerpunkte sowie die Dauer für jedes Modul. Außerdem können Sie selbst über die für Ihr Unternehmen passenden Prüfungsmodule entscheiden.

**Mögliche Module und Inhaltsschwerpunkte:**

- Modul: Analyse des Anschlusshauses/Kooperationspartners
  - Standortanalyse des Anschlusshauses/Kooperationspartners
  - Bewertung der Marketing- und Vertriebsaktivitäten
- Modul: Arbeitsrecht
  - Rechtsquellen des Arbeitsrechts
  - Arbeitsrechtliche Gestaltungsfaktoren
- Modul: Betriebswirtschaftliches Grundlagenwissen
  - Jahresabschluss und Kennzahlen
  - Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)
- Modul: Gesprächsführung
  - Die richtige Vorbereitung für ein überzeugendes Gespräch
  - Steigerung der persönlichen Ausstrahlung
  - Sprach- und Redetechniken
- Modul: Personalcontrolling
  - Personalmanagement als strategische Aufgabe
  - Personalpolitik
- Modul: Projektmanagement
  - Grundlagen in der Projektplanung
  - Projektdurchführung und Steuerung
- Optionale Prüfungen:
  - Projektarbeit
  - Präsentation mit Fachgespräch
  - Multiple-Choice-Klausur
  - Mündliche Prüfung

**Hinweis:**

Es handelt sich hierbei um ein reines Individual-Angebot, welches genau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten wird. Bei Interesse sprechen Sie uns bitte an.

Die ADV unterstützt Sie bei jedem Punkt sehr gerne und erstellt Ihnen anschließend ein individuelles Angebot.

## ORGANISATORISCHES

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-263

### Was ist zu tun, wenn Sie dieses Angebot nutzen wollen?

Wenn Sie weitere Informationen zum Thema „Mitgliederberatung und -betreuung“ wünschen, nehmen Sie einfach Kontakt zu Ihrem unten genannten Ansprechpartner auf oder senden Sie uns diese Seite ausgefüllt als Fax.

Gerne stellen wir Ihnen unsere Angebote auch bei Ihnen vor Ort persönlich vor!

## Mitglieder beraten und betreuen

- Wir haben Interesse an weitergehenden Informationen zum Thema „Mitgliederberatung und -betreuung“. Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt zu uns auf.

Unternehmen/Verbundgruppe

PLZ/Ort

Name, Vorname

E-Mail

Telefon

Straße/Postfach

Datum      Unterschrift und Stempel

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Simon Birbacher**

**B. A.**

**Produktmanager**

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

# Grundlagen der Betriebswirtschaft für Praktiker

**Termine:**

17.11. – 19.11.2014 oder  
10.03. – 12.03.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

**Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte sowie Mitglie-derberater und -betreuer aus Handel, Handwerk und Kooperationen

**Betriebswirtschaftliches Wissen wird immer wichtiger für den beruflichen Alltag**

Unternehmen, welche die wirtschaftlichen Zusammenhänge und Konsequenzen ihres Handelns verstehen und durch fundiertes Wissen unternehmerische Entscheidungen einschätzen können, sind finanziell signifikant erfolgreicher und wettbewerbsfähiger.

Frischen Sie Ihr Wissen in unserem Seminar umfangreich auf! Sie erhalten einen intensiven Einblick in betriebswirtschaftliche Methoden und Instrumente und außerdem, wie ein Unternehmen als Gesamtkonstrukt auf den Unternehmenserfolg ausgerichtet werden kann. Im Seminar erarbeiten Sie sich ein solides betriebswirtschaftliches Fundament, welches zukünftig bessere Entscheidungen ermöglicht und die Kommunikation mit Controlling- und Finanzmitarbeitern erleichtert.

**Ihr Nutzen:**

- Sie lernen und verstehen häufig verwendete Grundbegriffe der Betriebswirtschaftslehre.
- Sie wissen, wie ein Unternehmen funktioniert und mit welchen Stellhebeln Sie den Unternehmenserfolg steuern.
- Sie entwickeln ein Verständnis, wie unternehmerische Entscheidungen im Tagesgeschäft zustande kommen.
- Sie bekommen vermittelt, wie Sie trotz Unsicherheiten die langfristige Existenzsicherung eines Unternehmens planen und aktiv beeinflussen können.

**Inhaltsschwerpunkte:**

- GuV und Bilanz
- Jahresabschluss und -analyse
- Cash Flow und Free Cash Flow
- Liquiditätsplanung
- Kennzahlen / Key Performance Indicators (KPIs)
- Instrumente des strategischen Managements
- Kosten- und Leistungsrechnung
- Strategische und operative Planung
- Finanzierung
- Marketing und Produktlebenszyklus
- Kostenmanagement
- Investitionsrechnung
- Working Capital Management

**Methodik:**

Die Lerninhalte werden in praktischen Übungen angewendet und geübt. Die realitätsnahe Abbildung der Wirklichkeit wird mit einer General Management-Simulation (Planspiel) sichergestellt.

## ORGANISATORISCHES

### Ihr Dozent:

Marc Aschmann arbeitet seit 15 Jahren im Bereich Unternehmensberatung, Geschäftsführung und Managementtraining. Seit 2001 ist er Partner und Trainer der BTI Business Training International GmbH. Er ist Autor zahlreicher Fachpublikationen im Bereich Betriebswirtschaft und Projektmanagement.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termine/Anmelde-Nr:

(Bitte kreuzen Sie Ihren bevorzugten Termin an)

- 17.11. – 19.11.2014 | SB414-0046  
 10.03. – 12.03.2015 | SB415-0053

### Preis:

EUR 1.240,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
 VERBUNDES – ZGV

EUR 1.380,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Auch als Inhousemaßnahme buchbar.

# Grundlagen der Betriebswirtschaft für Praktiker

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an:  keine Vorabandanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

- Bahn  PKW  PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....

.....

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Simon Birbacher**

**B. A.**

**Produktmanager**

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV  
 Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
 www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

Seminar

Dozent:  
Uwe Thiel

# Jahresabschlussanalyse

## Termine:

13.04. – 14.04.2015 oder  
14.09. – 15.09.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

## Diese Veranstaltung richtet sich an:

Vorstände, Geschäftsführer und Führungskräfte sowie Mitgliederberater und -betreuer aus Handel, Handwerk und Kooperationen

## Bilanzen richtig lesen und auswerten

Die richtige Bewertung von Jahresabschlüssen zählt zu den wichtigen Schlüsselqualifikationen von Vorständen, Geschäftsführern und Führungskräften und bedarf einer ständigen Auffrischung. Für die erfolgreiche, wertorientierte Steuerung Ihres Unternehmens ist es erforderlich, dass Sie mehr können, als Vermögens- und Ertragslage auf einen Blick zu erkennen und die Liquidität richtig einzuschätzen.

Das Seminar „Jahresabschlussanalyse“ vermittelt Ihnen fundiertes und praxisrelevantes Wissen zur richtigen Bewertung von Jahresabschlüssen. Besonderen Wert wird dabei auf griffige Beispiele aus der mittelständischen Unternehmenspraxis in Handel, Handwerk und Kooperationen gelegt, um schrittweise altes Wissen aufzufrischen bzw. neue Erkenntnisse zu vermitteln.

## Ihr Nutzen:

- Sie erweitern Ihre Schlüsselqualifikationen im Hinblick auf die richtige Bewertung von Jahresabschlüssen.
- Sie lernen, Ihr Unternehmen anhand von spezifischen Kennzahlen zu analysieren und Schwachpunkte zu erkennen.
- Sie erwerben fundierte Kenntnisse über die Jahresabschlussanalyse. Diese sind essentiell im Dialog mit Steuerberatern, Wirtschafts- und Verbandsprüfern, aber auch zur Einschätzung der eigenen Situation im Rahmen der Risikostreuung.
- Sie profitieren von den praktischen Übungen im Workshop und erhalten Informationen über die aktuellen Methoden und Instrumente der Bilanzanalyse und -politik.

## Inhaltsschwerpunkte:

- Bedeutung der Bilanzanalyse
- Grundsätze der Bilanzierung und Bewertung
- Risikobetrachtung
- Finanzierungsgrundsätze
- Betriebswirtschaftliche Kennziffern
- Analysebereiche
  - Vermögenslage
  - Finanzlage
  - Liquiditätslage
  - Ertragslage
- Rentabilitätsüberlegungen
- Fallstudien zur Jahresabschlussanalyse
- Kreditrating

## ORGANISATORISCHES

### Ihr Dozent:

Uwe Thiel ist selbständiger Unternehmensberater, Coach und Supervisor. Durch seine langjährige Erfahrung als Firmenkundenbetreuer, Marktbereichsleiter sowie als Unternehmensberater kleiner und mittlerer Unternehmen verfügt Herr Thiel über ein hohes Maß an praktischer Erfahrung und Branchenkenntnissen.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termine/Anmelde-Nr:

**(Bitte kreuzen Sie Ihren bevorzugten Termin an)**

- 13.04. – 14.04.2015 | SB415-0038  
 14.09. – 15.09.2015 | SB415-0045

### Preis:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
 VERBUNDES – ZGV

EUR 990,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

**Auch als Inhousemaßnahme buchbar.**

# Jahresabschlussanalyse

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**  
 Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Datum      Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabauer verfügt über drei Zimmerkategorien. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an.  Standard       Premium       Superior.  
 Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: [www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise](http://www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise). Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an:  keine Vorabendanreise       keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?  Bahn       PKW       PKW-Mitfahrer

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Simon Birbacher**

**B. A.**

**Produktmanager**

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

[simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de](mailto:simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de)

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

[service@verbundgruppenakademie.de](mailto:service@verbundgruppenakademie.de)

Akademie der Verbundgruppen ADV  
 Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
[www.verbundgruppenakademie.de](http://www.verbundgruppenakademie.de)

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

Seminar

Dozent:  
Hans- Günther Lemke

# Inventurdifferenzen vermeiden

Termin:

11.05. – 12.05.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

## Diese Veranstaltung richtet sich an:

Fach- und Führungskräfte sowie Funktionsträger aus dem Handel, die Inventurdifferenzen sowohl in der Zentrale als auch im Anschlusshaus vermeiden wollen.

## Differenzen im Ist- und Sollbestand von Waren wirksam bekämpfen

Sicherheit ist heute wichtiger denn je. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten lässt sich die Rendite durch Maßnahmen gegen Inventurverluste steigern. Der Schaden durch Inventurdifferenzen im deutschen Handel beläuft sich jährlich auf etwa vier Milliarden Euro. Täglich entstehen hohe Inventurverluste durch Diebstahl und Warenschwund, aber auch durch eigene Mitarbeiter oder fehlerhafte Warensicherungsmaßnahmen.

Im Rahmen unseres Seminars beleuchten wir diese Thematik und zeigen Ihnen dabei auf, dass nicht immer große Investitionen erforderlich sind, um Inventurverluste zu verhindern.

## Ihr Nutzen:

- Sie lernen, wie Sie nicht nur Inventurdifferenzen reduzieren können, sondern gleichzeitig Prozesse und Kosten optimieren.
- Sie verstehen es, frühzeitig Verluste zu erkennen. Das hilft Schäden zu begrenzen und die Täter zu überführen.
- Sie werden durch Fallbeispiele interaktiv und praxisnah in das Seminar mit einbezogen.

## Inhaltsschwerpunkte:

- Z-D-F – Zahlen-Daten-Fakten zum Thema
- Inventurdifferenzen im Handel
- Ladendiebstahl erkennen und vorbeugen
- Richtiges Verhalten bei Aufgriff
- Das Gespräch mit dem Tatverdächtigen
- Die Tricks der Diebe kennen und erkennen
- Vorbeugung von Mitarbeiterdiebstahl – Grundsätzliches zur Vorbeugung
- Einsatz von Testkäufen
- Einsatz von Warensicherung und Videoüberwachung
- Juristische Grundlagen

## Interaktive Workshops:

Ausgehend von den Inhaltsschwerpunkten werden durch Dozent und Teilnehmer alle relevanten Themen erarbeitet, die dann im Seminar durch Gruppenarbeiten unterstützt werden.

## ORGANISATORISCHES

### Ihr Dozent:

Hans- Günther Lemke ist seit 1998 als selbständiger Trainer, Buchautor und Handelsberater tätig. Zu seinen Kunden gehören namhafte Unternehmen im Einzelhandel, wie auch aus der Industrie. Seine Schwerpunktthemen sind: „Erfolgreiche Kundenbindungsmaßnahmen“, „Inventursicherungsmaßnahmen“ und „Umsatzsteigerung mit optimaler Warenpräsentation“. Für die ADV hat er bereits mehrere Jahre Handelsrevisoren in verschiedenen Seminaren erfolgreich ausgebildet.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termin:

11.05. – 12.05.2015

### Anmelde-Nr.:

SB415-0051

### Preis:

EUR 890,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
VERBUNDES – ZGV

EUR 990,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten  
eine gesonderte Rabattierung.

**Auch als Inhousemaßnahme buchbar.**

# Inventurdifferenzen vermeiden

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabauer verfügt über drei Zimmerkategorien. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an.  Standard  Premium  Superior.

Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: [www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise](http://www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise). Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an:  keine Vorabendanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?  Bahn  PKW  PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....

.....

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Simon Birbacher**

**B. A.**

**Produktmanager**

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

[simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de](mailto:simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de)

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

[service@verbundgruppenakademie.de](mailto:service@verbundgruppenakademie.de)

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
[www.verbundgruppenakademie.de](http://www.verbundgruppenakademie.de)

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

# Strategisches Lieferantenmanagement als Erfolgsfaktor

**Termin:**

26.11.2014

*Mehrwert für Verbundgruppen.***Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem Einkauf in Verbundgruppen

**Der erfolgreiche Einstieg in das strategische Lieferantenmanagement in Verbundgruppen**

Nur wer die Beschaffungskonditionen in Verbundgruppen optimiert, ist in der Lage, günstige Verkaufspreise anzubieten und trotzdem genügend Ertragsspanne zu erwirtschaften. Vom Geschick der Einkäufer hängt damit der Unternehmenserfolg ab. Doch diese Einkaufsoptimierung erfolgt nicht auf dem Rücken der Lieferanten. Die fortschreitende Vernetzung macht einen Lieferantenwechsel kostspielig und zeitintensiv. Damit rücken stabile Partnerschaften in der Wertschöpfung in den Vordergrund und der Mehrwert einer langfristigen Lieferantenentwicklung wird zum strategischen Erfolgsfaktor.

Doch wie sieht ein strategisches Lieferantenmanagement in Verbundgruppen aus? Weil die Beschaffungskonditionen und das -volumen oftmals dezentral vereinbart werden, ist das von der Zentrale zu leistende Lieferantenmanagement nur bedingt möglich. Deshalb kommt es darauf an, neue Ideen im Vorfeld von Lieferantengesprächen zu entwickeln und zu vereinbaren. Dabei sollten die unterschiedlichen Einkaufsstrukturen in den Verbundgruppen berücksichtigt werden.

In diesem Seminar lernen Sie, welche Möglichkeiten bestehen, die Lieferantenbeziehung in Verbundgruppen zu optimieren und Sie erfahren, wie Sie diese verbessern und strategisch steuern können.

**Ihr Nutzen:**

- Sie erhalten einen Überblick über Instrumente des Lieferantenmanagements und der -entwicklung, um Ihre Verbundgruppe zukünftig besser positionieren zu können und bessere Konditionen zu erzielen.
- Sie lernen, welche unterschiedlichen Varianten in der Kombination von dezentralem und zentralem Einkauf in Verbundgruppen bestehen und welche Auswirkungen dies auf das Lieferantenmanagement hat.
- Sie erfahren, wie Sie neue Lieferanten finden, bewerten und auswählen.
- Sie erhalten das Handwerkszeug, bestehende Lieferanten erfolgsorientiert zu führen, zu steuern und zu entwickeln.

- Sie wissen, wie zwischen dem Fortbestand der Lieferantenbeziehung und einem -wechsel abzuwägen ist.
- Sie heben die Einzigartigkeit Ihrer Verbundgruppe im Gegensatz zur Konkurrenz in Lieferanten- und Mitgliedergesprächen hervor.

**Inhaltsschwerpunkte:**

- Was ist strategisches Lieferantenmanagement?
- Welche Varianten und Instrumente des strategischen Lieferantenmanagements in Verbundgruppen gibt es?
- Arten der Lieferantenentwicklung
- Besonderheiten und Stärken der eigenen Verbundgruppe im strategischen Lieferantenmanagement herausarbeiten
- Zentrale Elemente in einer Präsentation des Einkaufs beim Lieferanten, in der Zentrale und beim Mitglied
- Wie kann ich neue Wege im Lieferantenmanagement intern und extern verkaufen?
- Welche Trends und Entwicklungen gibt es im strategischen Lieferantenmanagement in Verbundgruppen?
- Was kann man von Filialsystemen und Großbetriebsformen lernen, was ist übertragbar?
- Welche Möglichkeiten und Grenzen bestehen in Abhängigkeit der aktuellen Struktur des Einkaufs?

**Aus der Praxis:**

Vortrag/Diskussion: Lieferantenbewertung  
*Olaf Rützel, Geschäftsführer, DER HOLZRING GmbH*

**Dozent:**

Peter Schäfer arbeitet für den MITTELSTANDSVERBUND und als freier Unternehmensberater und Trainer. Er hat 21 Jahre in Handels- und Industrieverbänden in jeweils leitenden Positionen gearbeitet und sich bereits als langjähriger Geschäftsführer im MITTELSTANDSVERBUND intensiv mit den Möglichkeiten und Grenzen des strategischen Einkaufs in Verbundgruppen auseinandergesetzt, und unter anderem einen entsprechenden Arbeitskreis initiiert und geleitet.

## ORGANISATORISCHES

### Ort:

A2 Forum Management GmbH  
Gütersloher Straße 100  
D-33378 Rheda-Wiedenbrück

### Hinweis Unterkunft:

Falls Sie eine Übernachtungsmöglichkeit benötigen, rufen Sie uns gerne an.  
Wir stellen Ihnen gerne eine Übersicht an Übernachtungsmöglichkeiten zur Verfügung.

## FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Preis:

EUR 450,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV  
EUR 495,- für Nichtmitglieder\*  
inkl. Mittagssnack

### Termin:

26.11.2014

### Uhrzeit:

10:00 – 17:00 Uhr

### Anmelde-Nr.:

SB414-0286

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

**Auch als Inhousemaßnahme buchbar.**

# Strategisches Lieferantenmanagement als Erfolgsfaktor

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

Datum      Unterschrift und Stempel

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Simon Birbacher**

**B. A.**

**Produktmanager**

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2014

# Zertifizierter Einkaufsmanager ADV

**Programmstart:**

13.07.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.***Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Fach- und Führungskräfte im Einkauf mit ersten praktischen Erfahrungen und Mitarbeiter, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen wollen.

**Optimieren Sie Ihre Einkaufsstruktur**

Obwohl sowohl Einkauf als auch Vertrieb maßgeblich zur Erfolgssteigerung des Unternehmens beitragen können, verläuft die Zusammenarbeit und Kommunikation gerade hier oft unzureichend. Sind Beschaffung und Absatz nicht optimal aufeinander abgestimmt, schlägt sich dies zwangsläufig negativ im Betriebsergebnis nieder.

Neben dem Optimierungsbedarf in der Kooperation mit dem Vertrieb sieht sich der Einkauf in Handelsunternehmen und Verbundgruppen heute mit zahlreichen neuen globalen Herausforderungen konfrontiert: Wie können Risiken und Abhängigkeiten in der Wertschöpfungskette kontrolliert und minimiert werden? Wie wirkt sich die wachsende Volatilität der Beschaffungsmärkte aus? Schaffen (vertikale) Kooperationen mehr Versorgungssicherheit? Vor diesem Hintergrund spielt die Beschäftigung mit strategischen Themen eine immer wichtigere Rolle. Moderne Planungsinstrumente, elektronische Beschaffungssysteme aber auch operative Instrumente des Lieferantenmanagements und Verhandlungstrainings rücken in den Vordergrund.

In unserem Programm qualifizieren wir Sie optimal für die Identifizierung und Umsetzung strategischer und operativer Aspekte, die eine erfolgreiche Optimierung Ihrer Einkaufsstruktur möglich machen.

**Ihr Nutzen:**

- Sie entwickeln unter professioneller Anleitung ein auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes Beschaffungskonzept.
- In einem intensiven Training erlernen Sie effiziente Verhandlungstechniken und schulen Ihr Verhandlungsgeschick.
- Praxis und Theorie werden optimal vereint durch die enge Verzahnung von realistischen Beispielen mit theoretischen Elementen.
- Sie erkennen Optimierungspotenziale in der Beschaffungsstruktur und können innovative Maßnahmen umsetzen.
- Sie sind in der Lage, brachliegende Potenziale zu erkennen und zu erschließen.

**Inhaltsschwerpunkte:****Modul 1:**

- Unternehmensprozesse und interne Kommunikation
  - Positionierung des Einkaufs im Unternehmen
  - Zusammenhang Beschaffungsplanung/Vertriebsplanung und Budgetierung
  - Zusammenarbeit mit Fachbereichen
- Vertragsrecht
  - Zustandekommen von Verträgen
  - Vertragsstörungen, Lieferverzugs-mahnungen und Mängelrügen
- Strategischer und operativer Einkauf
  - Aufgaben und Ziele des operativen und strategischen Einkaufs
  - Analyse des Einkaufsvolumens und Potenzialfindung, Einkaufsstrategien
  - Lieferantenmanagement und Anwendung von Einkaufshebeln

**Modul 2:**

- Effizienzsteigerung im Einkauf
  - Prozessoptimierung im Einkauf, Kostenreduktion
  - Einkaufsteuerung und Einkaufsplanung
  - Target Costing & Total Cost of Ownership
- Elektronische Beschaffung
  - eProcurement
  - eSourcing
  - Elektronische Ausschreibungen und Auktionen
- Controlling
  - Berechnungen von Einsparungen und Erfolgen
  - Einkaufskennzahlen, Methoden und Instrumente
  - Projektsteuerung von Einkaufsaktivitäten

**Modul 3:**

- Verhandlungstraining
  - Kriterien einer Verhandlungssituation
  - Umgang mit unfairen Verhandlungspraktiken
  - Strategischer Verhandlungsaufbau

**Leistungsnachweise:**

- Präsentation zu Beginn des 2. Moduls (25 % der Abschlussnote)  
Thema: Analyse des aktuellen Einkaufskonzepts
- Präsentation zu Beginn des 3. Moduls (75 % der Abschlussnote)  
Thema: Strategische Weiterentwicklung des Einkaufskonzepts

## ORGANISATORISCHES

### Ihre Dozenten:

Rainer Heike studierte Arbeits- und Organisationspsychologie sowie Arbeitsrecht. Er war in verschiedenen Unternehmen tätig u. a. als Leiter der Personalentwicklung sowie als Leiter Organisation und Entwicklung. Seit 1996 ist er als selbständiger Trainer und Coach für Führungskräfte tätig. Herr Heike ist u. a. EFQM-Trainer und verfügt über eine Ausbildung in analytischer Psychologie sowie als INSIGHTS MDI Berater. Herr Heike ist systemischer Coach (Milton Erickson Foundation) und „Master of strategic dialogue“.

Norbert Sonntag ist seit über 21 Jahren in Management Positionen im Einkauf, Projektmanagement und der Unternehmensleitung tätig und war darüber hinaus über 2 Jahre Geschäftsführer eines mittleren Unternehmens. Während seiner Laufbahn absolvierte Norbert Sonntag eine Zusatzausbildung zum Diplm. systemischen Coach sowie zum Diplm. Mental Coach. Seit 2006 ist Norbert Sonntag ehrenamtlich im Vorstand der Deutschen Gesellschaft für Ganzheitliches Coaching tätig.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termine:

Modul 1: 13.07. – 15.07.2015  
 Modul 2: 08.09. – 10.09.2015  
 Modul 3 : 09.11. – 11.11.2015

### Anmelde-Nr.:

SRB415-010

### Preis:

EUR 3.590,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
 VERBUNDES – ZGV

EUR 3.990,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten  
 eine gesonderte Rabattierung.

**Auch als Inhousemaßnahme buchbar.**

# Zertifizierter Einkaufsmanager ADV

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

\_\_\_\_\_  
 Unternehmen/Verbundgruppe

\_\_\_\_\_  
 Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
 Straße/Postfach

\_\_\_\_\_  
 PLZ/Ort

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
 E-Mail

\_\_\_\_\_  
 Telefon

\_\_\_\_\_  
 Datum

\_\_\_\_\_  
 Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabauer verfügt über drei Zimmerkategorien. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an.  Standard  Premium  Superior.  
 Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: [www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise](http://www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise). Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an:  keine Vorabendanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?  Bahn  PKW  PKW-Mitfahrer

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Simon Birbacher**  
 B. A.

### Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

[simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de](mailto:simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de)

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

### Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

[service@verbundgruppenakademie.de](mailto:service@verbundgruppenakademie.de)

Akademie der Verbundgruppen ADV  
 Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
[www.verbundgruppenakademie.de](http://www.verbundgruppenakademie.de)

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

# Zertifizierter Lagerleiter ADV

**Dozenten:**  
Andreas Schmidt  
Michael Jansing  
Peter Artelt

**Programmstart:**

07.09.2015

*Mehrwert für Verbundgruppen.***Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Führungskräfte in Lägern und Logistikzentren, sowie Fachkräfte, die zukünftig Führungsverantwortung in Lägern und Logistikzentren übernehmen sollen.

**Lieferungen für den Kunden optimal abwickeln**

Die Position des Lagerleiters in Handelsunternehmen und Verbundgruppen bringt heute eine Fülle an Aufgaben und Pflichten mit sich. Neben den alltäglichen Tätigkeiten - angefangen bei der Wareneinlagerung über die Kommissionierung bis hin zum Warenausgang -, müssen Organisationsstrukturen angepasst sowie Suchvorgänge optimiert werden. Das alles mit dem Ziel, dem Kunden die Ware zur richtigen Zeit, in der richtigen Menge und der richtigen Qualität zu liefern.

Darüber hinaus zählen ganz besonders auch Führungskompetenzen zum unverzichtbaren Repertoire eines Lagerleiters.

Unsere Referenten vermitteln Ihnen Wissen aus der Unternehmenspraxis zu allen entscheidenden Facetten eines erfolgreichen Lagerleiters.

**Ihr Nutzen:**

- Sie lernen die unterschiedlichen Lagertypen und technischen Lösungsmöglichkeiten kennen.
- Sie bekommen Einblicke in die unterschiedlichen Kommissioniersysteme sowie Lagerstrategien.
- Sie werden über aktuelle Entwicklungen und unterschiedliche EDV-Lösungen zur Organisation und Führung eines Lagers/Logistikzentrums informiert.
- Sie beschäftigen sich mit den Hauptkosten in der Intralogistik, verbunden mit Maßnahmen zur Reduzierung der Lagerkosten.
- Sie wissen, wie Sie Ihre Mitarbeiter führen und motivieren können.
- Sie wissen, wie Sie Ihr Mitarbeiterteam effizient einsetzen, die Arbeitsleistung im Lager messbar machen und Leistungsschwankungen ausgleichen können.
- Sie lernen, Qualitätsmanagementsysteme in Ihrem Unternehmen erfolgreich zu implementieren.
- Maßnahmen zur Analyse und Optimierung von Lagerprozessen sowie Kosten- und Zeitersparnissen werden Ihnen vertraut sein.

**Inhaltsschwerpunkte:****Modul 1:**

- Grundlagen
- Prozessanalyse und Kostensenkungsansätze
  - Mitwirkung am kontinuierlichen, betrieblichen Optimierungsprozess
  - Kostensenkung durch Optimierung der Bestellmengen und Lagervorräte
- Steigerung der Kundenzufriedenheit/Servicequalität
  - Reklamationsbearbeitung und Fehlteilmanagement
  - Kontrollen des Warenein- und ausgangs
  - Qualitätsmanagement

**Modul 2:**

- Steuerung der Lagerprozesse
  - Lagerverwaltungssysteme
  - Lagerorganisation
- Lager-Controlling
  - Auswertungen anhand von Lagerkennzahlen
  - Erstellen und Bearbeiten von Statistiken
  - Ausschreibung von Lagerdienstleistungen

**Modul 3:**

- Personalführung und Personalcontrolling
  - Führung und Motivation des Lagerpersonals
  - Personaleinsatzplanung, Urlaubsplanung, Schulungsplanung und Führung von Mitarbeitergesprächen
- Arbeitsschutzrichtlinien
  - Einführung in die praxisrelevanten Arbeitsschutzrichtlinien
  - Einhaltung der Arbeitsschutzrichtlinien und weiterer gesetzlicher Vorgaben
  - Überwachung des gesamten Lagers in Bezug auf Ordnung/Sauberkeit und Arbeitssicherheit

**Leistungsnachweise:**

- 60-minütige Klausur zu den Inhalten der Module
- Präsentation eines Praxisprojektes – inklusive mündlicher Prüfung unter Einbeziehung der gelernten Inhalte

## ORGANISATORISCHES

### Ihre Dozenten:

Andreas Schmidt ist Projektleiter Kontraktlogistik bei der RWZ Rhein-Main eG. Zu seinen Hauptaufgaben zählen insbesondere: Logistik-Dienstleistung, Logistiksysteme und Lagerlogistik.

Michael Jansing ist hauptberuflicher Unternehmensberater mit der Spezialisierung auf organisatorische und prozessorientierte Aufgabengebiete mit logistischen Inhalten wie Supply Chain Management, Managementberatung, Interim-Management.

Peter Artelt ist Geschäftsführer der Qualitäts- und Gütegesellschaft Mittelrhein mbH, die als Institut für Arbeitssicherheit, Arbeitsmedizin und Baustellenkoordination bundesweit in über 600 Unternehmen verschiedenster Branchen im Bereich der Prävention tätig ist.

**Auch als Inhousemaßnahme buchbar.**

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

### Termine:

Modul 1: 07.09. – 09.09.2015

Modul 2: 12.10. – 14.10.2015

Modul 3: 23.11. – 24.11.2015

Leistungsnachweis: 25.11.2015

### Anmelde-Nr.:

SRB415-011

### Preis:

EUR 3.590,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-  
VERBUNDES – ZGV

EUR 3.990,- für Nicht-Mitglieder\*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

\* Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

# Zertifizierter Lagerleiter ADV

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabauer verfügt über drei Zimmerkategorien. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an.  Standard  Premium  Superior.

Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: [www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise](http://www.adg-online.de/ADG-Hotelpreise). Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an:  keine Vorabendanreise  keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?  Bahn  PKW  PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....

.....

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Simon Birbacher**

**B. A.**

**Produktmanager**

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

[simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de](mailto:simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de)

## ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

**Servicecenter Seminare**

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

[service@verbundgruppenakademie.de](mailto:service@verbundgruppenakademie.de)

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
[www.verbundgruppenakademie.de](http://www.verbundgruppenakademie.de)

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

# Ehrenamtsqualifikation für Verbundgruppen

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

## **Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Aufsichtsräte und Beiräte von Verbundgruppen und Kooperationen sowie potenzielle Kandidaten für diese Gremien.

## **Entscheiden kann nur, wer informiert ist. Richtig entscheiden kann nur, wer gut informiert ist!**

Der Aufsichtsrat kontrolliert und überwacht die Tätigkeit des Vorstands respektive der Geschäftsführung. Mit dieser Aufgabe ist einerseits Ansehen verbunden, andererseits bringt sie ein hohes Maß an Verantwortung mit sich. Die Herausforderung kann aber nur derjenige ausfüllen, der neben persönlichen Voraussetzungen, wie beispielsweise Integrität und Gewissenhaftigkeit, auch über die erforderlichen fachlichen Kompetenzen verfügt.

Mit unserem Qualifizierungsangebot verschaffen Sie sich einen kompakten Überblick über die Anforderungen an Mandatsträger in Verbundgruppen und Kooperationen. Sie erhalten unzählige Praxistipps und lernen die Struktur und Arbeitsweise eines Aufsichtsrats und/oder Beirats, seine Aufgaben, Rechte und Pflichten sowie die rechtlichen Leitplanken der Gremienarbeit kennen. Zahlreiche Empfehlungen zur erfolgreichen praktischen Mandatswahrnehmung und nicht zuletzt die Möglichkeit des intensiven Netzwerkens mit Ihren Kollegen runden dieses Angebot ab.

## **Ihr Nutzen:**

- Sie erhalten einen praxisnahen Überblick über zentrale Fragen der Aufsichtsratsarbeit und bekommen aktuelle Trends und Herausforderungen in der Verbundgruppenlandschaft und deren Auswirkungen auf Ihr Haus aufgezeigt.
- Sie lernen die gesetzlichen und satzungsmäßigen Anforderungen an die Aufsichtsratsarbeit kennen und besprechen Rechte und Pflichten des Aufsichtsrats.
- Sie diskutieren Ihre Fragen aus der Praxis und erhalten eine ideale Plattform zum Erfahrungsaustausch.
- Sie wissen, wie Sie die besprochenen Themen auf Ihr Unternehmen übertragen und wie Ihnen der direkte Transfer in Ihre Aufsichtsratspraxis gelingt.

## **Inhaltsschwerpunkte:**

- Rechte und Pflichten des Ehrenamts:
  - Kontrollfunktion
  - Beratungsfunktion
  - Satzungsgemäße Aufgaben
  - Zusammensetzung
- Bilanzanalyse: Prüfungsberichte effizient lesen
  - Grundlagen gem. HGB
  - Struktur des Bilanzaufbaus
  - Betriebswirtschaftliche Kennziffern
  - Erfolgsgrößen der Verbundgruppen
- Compliance, Corporate Governance Kodex:
  - Reputationsschutz des Unternehmens
  - Rechtsgrundlagen und Ziele
  - Aktuelle Entwicklungen
  - Konsequenzen für Ihr Unternehmen
- Social Media versus Genossenschaft:
  - Zahlen, Daten, Fakten
  - Ziele, Zielgruppen, wichtige Web-Plattformen
  - Social-Media-Guidelines
  - Erfolgsmessung
- Quo Vadis Handel?
  - Globale Trends
  - Staat und Gesellschaft
  - Wirtschaftstrend
  - Konsum und Konsumenten

## ORGANISATORISCHES

FAX 02602 14 95-263

### Was ist zu tun, wenn Sie dieses Angebot nutzen wollen?

Wenn Sie weitere Informationen zum Thema „Ehrenamtsqualifikation für Verbundgruppen“ wünschen, nehmen Sie einfach Kontakt zu dem unten genannten Ansprechpartner auf oder senden Sie uns diese Seite ausgefüllt als Fax.

Gerne stellen wir Ihnen unsere Angebote auch bei Ihnen vor Ort persönlich vor!

# Ehrenamtsqualifikation für Verbundgruppen

- Wir haben Interesse an weitergehenden Informationen zum Thema „Ehrenamtsqualifikation für Verbundgruppen“. Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt zu uns auf.
- Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

\_\_\_\_\_  
Unternehmen/Verbundgruppe

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Straße/Postfach

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Datum      Unterschrift und Stempel

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Simon Birbacher**

**B. A.**

**Produktmanager**

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015

## ADV-Individual

# ADV-Individual

Wir richten uns nach Ihren individuellen Bedürfnissen

*Mehrwert für Verbundgruppen.*

Sie haben eine Gruppe von Mitarbeitern, die Sie zu einem unternehmensspezifischen Thema weiterbilden möchten? Sie möchten die Kompetenzen Ihrer Führungskräfte unter Berücksichtigung Ihres Unternehmensleitbildes schulen? Sie möchten durch ein Teamcoaching die Zusammenarbeit der Mitarbeiter fördern? Sie möchten standardisierte Mitarbeitergespräche in Ihrer Verbundgruppe etablieren? Sie möchten, dass diese Maßnahmen speziell für Ihr Unternehmen konzipiert und organisiert werden? Sie suchen einen Partner, der das System einer Verbundgruppe versteht?

Wir unterstützen Sie dabei!

### Was umfasst ADV-Individual?

- Fachkräfteentwicklungen
- Führungskräfteentwicklungen
- Potenzial- und Kompetenzanalysen
- Coachings und Mentoring
- Einführung von Führungsinstrumenten
- Teamentwicklungen und Prozessbegleitungen
- Tagungen, Kongresse und alles, was Ihrem Erfolg dient.

### Was bedeutet ADV-Individual?

- Auf Basis Ihres Bedarfs legen wir gemeinsam mit Ihnen die Inhalte der Maßnahmen fest.
- Die Angebote werden somit ganz konkret an Ihrem individuellen Bedarf ausgerichtet und berücksichtigen die Strategie, die Kultur und die Besonderheiten Ihres Unternehmens.
- Neue Erkenntnisse können von den Teilnehmern durch diesen starken Praxisbezug umgehend in den Arbeitsalltag integriert werden.
- Das erfahrene Team der ADV bietet Ihnen einen umfassenden Service. Von der Konzeption über die Planung bis hin zur Umsetzung und Qualitätssicherung der Maßnahmen haben Sie einen zuverlässigen Ansprechpartner.
- Alle Maßnahmen können vor Ort in Ihrem Haus oder in Ihrer Region durchgeführt werden.

### Unsere Grundsätze für die Qualität Ihrer Individualmaßnahme:

- Sie erhalten passgenaue Konzepte statt Wissenserwerb „von der Stange“.
- Höchste Qualität und Innovation kennzeichnen alle unsere Dienstleistungen.
- Sie profitieren von exzellenten Dozenten aus Wissenschaft, Unternehmensberatung und Praxis.
- Transferunterstützung und hohe Umsetzungsorientierung kennzeichnen unsere Angebote.
- Unsere Angebote werden in die bestehenden Strukturen und Prozesse Ihres Hauses integriert.

### Von der Bedarfsanalyse bis zur Transferunterstützung

Wir unterstützen Sie mit unserem Wissen, unserer Erfahrung und unseren Methoden in 3 Schritten:

#### 1. Bedarfsanalyse

Die ADV verfügt über erprobte Instrumente, um Ihre individuellen Qualifizierungsbedarfe zu klären. Diese reichen von offenen Bedarfserörterungen bis hin zum Einsatz von Kompetenz- und Potenzialanalysen. Basierend auf der individuellen Unternehmensstrategie werden so z. B. die notwendigen Kompetenzanforderungen der Führungskräfte erarbeitet.

#### 2. Professionelle Qualifizierungsmaßnahmen bzw. Veranstaltungen

Selbstverständlich ist jede unserer Qualifizierungen als unternehmenseigene, individualisierte Veranstaltung buchbar. Bei Bedarf passen wir Seminare und Programme aus dem offenen ADV-Angebot an Ihre spezifischen Anforderungen an. Oder wir konzipieren gemeinsam etwas Neues. So fließen Ihre Vorstellungen direkt in die inhaltliche Gestaltung ein.

#### 3. Nachhaltige Transferunterstützung

Der Transfer von Lerninhalten in die berufliche Praxis ist die Herausforderung in der Personalentwicklung. Ohne Transfersicherungsprozesse verpuffen leider viele Qualifizierungsmaßnahmen wirkungslos. Wir unterstützen Sie durch unterschiedliche Methoden, die von Wissenschecks über Zertifizierungen und verbindlichen Prüfungen bis hin zu Coachings reichen.

## ORGANISATORISCHES

FAX 02602 14 95-278

### Was ist zu tun, wenn Sie ADV-Individual nutzen wollen?

Wenn Sie weitere Informationen zu ADV-Individual wünschen, nehmen Sie einfach Kontakt zu dem unten genannten Ansprechpartner auf oder senden Sie uns diese Seite ausgefüllt als Fax.

Gerne stellen wir Ihnen unsere Angebote auch bei Ihnen vor Ort persönlich vor!

## ADV-Individual

Wir richten uns nach Ihren individuellen Bedürfnissen

- Wir interessieren uns für das Thema „ADV-Individual“. Bitte nehmen Sie unverbindlich Kontakt mit uns auf.
- Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

\_\_\_\_\_  
Unternehmen/Verbundgruppe

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Straße/Postfach

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
Datum      Unterschrift und Stempel

## ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

**Dipl.-Kaufmann (FH)**

**Robert Heyendael**

**Key-Account-Manager**

T: 0151 142 504 59

F: 02602 1495-278

robert.heyendael@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV  
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur  
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015



**Dipl.-Ing. agr.**  
**René Borresch**  
T: 02602 14-221  
F: 02602 1495-221  
rene.borresch@  
verbundgruppenakademie.de



**Dr. Ludwig Veltmann**  
T: 030 590099-618  
F: 030 590099-617  
ludwig.veltman@  
verbundgruppenakademie.de



**Dipl.-Kfm. (FH)**  
**Robert Heyendael**  
T: 0151 142 504 59  
F: 02602 1495-278  
robert.heyendael@  
verbundgruppenakademie.de



**Dipl.-Kfm.**  
**Jörg Glaser**  
T: 0221 35 53 71 30  
F: 0221 35 53 71 50  
joerg.glaser@  
verbundgruppenakademie.de



**Simon Birbacher**  
**B. A.**  
T: 02602 14-263  
F: 02602 1495-263  
simon.birbacher@  
verbundgruppenakademie.de



**Dipl.-Kfm. (FH)**  
**Armin Wölbeling**  
T: 0221 35 53 71 40  
F: 0221 35 53 71 50  
armin.woelbeling@  
verbundgruppenakademie.de



**Corinna Ruske**  
**MBA**  
T: 02602 14-137  
F: 02602 1495-137  
corinna.ruske@  
verbundgruppenakademie.de



**Dipl.-Journ./Dipl.-Jur.**  
**Michaela Helmrich**  
T: 030 590099-661  
F: 030 590099-617  
michaela.helmrich@  
verbundgruppenakademie.de



**Handelsfachwirtin (IHK)**  
**Anja Schardt**  
T: 02602 14-156  
F: 02602 1495-156  
anja.schardt@  
verbundgruppenakademie.de



**Matthias Perne**  
T: 02602 14-264  
F: 02602 1495-264  
matthias.perne@  
verbundgruppenakademie.de

**Akademie der Verbundgruppen ADV –  
eine Gemeinschaftsinitiative des MITTEL-  
STANDSVERBUNDES – ZGV und der ADG**  
Schloss Montabaur  
56410 Montabaur

**Zentrale:**

Telefon: 02602 14-0  
Telefax: 02602 14-121

**Servicecenter Seminare:**

Telefon: 02602 14-500  
Telefax: 02602 1495-500

E-Mail: [service@verbundgruppenakademie.de](mailto:service@verbundgruppenakademie.de)  
Internet: [www.verbundgruppenakademie.de](http://www.verbundgruppenakademie.de)

**Programmübersicht Akademie der Verbundgruppen ADV**  
Stand: September 2014  
Angebote im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2015