

## Seminare und Workshops

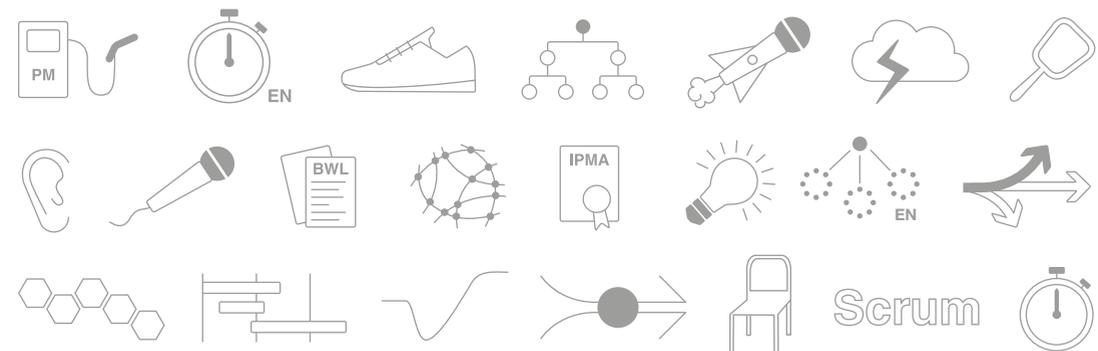
# 2019

Management Weiterbildung BWI AG  
Technoparkstrasse 1  
8005 Zürich, Schweiz

Telefon 044 277 70 40  
Telefax 044 277 70 41  
info@bwi.ch

Aktualisierter Stand aller Veranstaltungen:  
[www.bwi.ch](http://www.bwi.ch)

Seminare und Workshops 2019



## Projektmanagement

- 7 **BWI Projektmanagement-Programm**
- 9 Projektmanagement – Methodik Grundlagen
- 11 Project Management – Methodology Foundation (English)
- 13 Projektmanagement – Methodik Vertiefung
- 15 Project Management – Methodology Advanced (English)
- 17 Agiles Projektmanagement
- 19 Projektmanagement – Soft Skills Grundlagen
- 21 Project Management – Soft Skills Foundation (English)
- 23 Projektmanagement – Soft Skills Vertiefung & Führung
- 25 Project Management – Soft Skills Advanced & Leadership (English)
- 27 Selbstmanagement
- 29 Self-Management (English)
- 31 Scrum für Führungskräfte
- 33 Projektmanagement für Führungskräfte
- 35 Risikomanagement in IT-Projekten
- 37 Boxenstopp für Projektmanager
- 39 IPMA Zertifizierungsbegleitung Level B, C und D
- 41 PMI PMP® Zertifizierungsbegleitung

## Führung und Leadership

- 53 **BWI Führungsprogramm**
- 55 Mitarbeiterführung Grundlagen
- 57 Basic Leadership Training (English)
- 59 Mitarbeiterführung Aufbau
- 61 Boxenstopp für Führungskräfte
- 63 Kommunikation in Führung und Alltag
- 65 Verhandlungstechnik
- 67 Starker Auftritt mit klarer Stimme
- 69 Konflikt als Chance
- 71 Mitarbeiterpotenziale aktivieren und besser nutzen
- 73 Charisma in der Führung
- 75 Führen mehrerer Generationen
- 77 Agile Führung und intrinsische Motivation

## Vertiefungsmodule

- 81 Coaching: Erfolgsfaktor für Führung und Projektleitung
- 87 Optimieren meiner Führungskompetenz
- 89 Führen von Führungskräften
- 91 Neue Impulse für erfahrene Führungskräfte
- 93 Mindful Leadership: Führung braucht Freiheit im Kopf
- 95 Souverän führen mit dem Emotionskompass
- 97 Veränderungen im Unternehmen gestalten

## Kommunikation

- 101 Kommunikation in Führung und Alltag
- 103 Rede- und Präsentationstechnik
- 105 Rhetorik intensiv – Brush-up für Geübte
- 107 Master your talk - rhetoric and communication

## Management-Techniken

- 111 Zeit- und Energiemanagement
- 113 Networking – Kontakte aufbauen und pflegen
- 115 Betriebswirtschaft kompakt
- 117 Moderation von Sitzungen
- 119 Schlagfertig und erfolgreicher
- 121 Präsentieren Sie noch oder faszinieren Sie schon?
- 123 Presentation as infotainment

## Kreativität und Innovation

- 127 Kreativitätstechniken für innovative Ideen
- 129 Design Thinking
- 131 Einfachheit als Wettbewerbsvorteil
- 133 1x1 der Digitalisierung für Entscheidungsträger/-innen

## Marketing und Vertrieb

- 137 Scrum it! – Agile Methoden für den Projektvertrieb
- 139 Proactive Acquisition
- 141 Abschluss statt Verschiebung

# Projektmanagement

## 7 BWI Projektmanagement-Programm

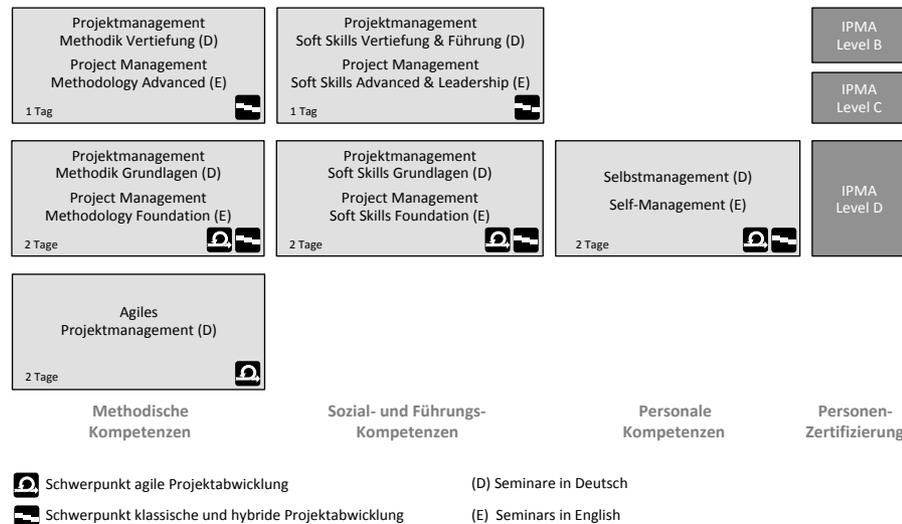
- 9 Projektmanagement – Methodik Grundlagen
- 11 Project Management – Methodology Foundation (English)
- 13 Projektmanagement – Methodik Vertiefung
- 15 Project Management – Methodology Advanced (English)
- 17 Agiles Projektmanagement
- 19 Projektmanagement – Soft Skills Grundlagen
- 21 Project Management – Soft Skills Foundation (English)
- 23 Projektmanagement – Soft Skills Vertiefung & Führung
- 25 Project Management – Soft Skills Advanced & Leadership (English)
- 27 Selbstmanagement
- 29 Self-Management (English)
- 31 Scrum für Führungskräfte
- 33 Projektmanagement für Führungskräfte
- 35 Risikomanagement in IT-Projekten
- 37 Boxenstopp für Projektmanager
- 39 IPMA Zertifizierungsbegleitung Level B, C und D
- 41 PMI PMP® Zertifizierungsbegleitung

# BWI Projektmanagement-Programm

Die Anforderungen an die Projektabwicklung im Unternehmen haben sich in den vergangenen Jahren deutlich verändert. Immer schneller müssen komplexe Vorhaben mit beschränkten Ressourcen und innert kürzester Zeit durchgeführt werden. Dabei gilt es zu entscheiden, ob dafür agile, klassische oder hybride Vorgehensweisen am besten geeignet sind.

Vor diesem Hintergrund haben unsere Projektmanagement-Trainer die 4. vollständig überarbeitete Auflage des Standardwerkes **Handbuch Projektmanagement** verfasst, welches im November 2018 im **Springerverlag** erschienen ist. Dieses Buch wird in unseren Seminaren als **Kursunterlage** eingesetzt.

Für die Entwicklung von **Projektmanagement-Kompetenz im Unternehmen** bietet das folgende modulare Konzept für Ihre Weiterbildungspläne eine hilfreiche Orientierung. Neben den primären Zielgruppen „Projektleitung“, „Teilprojektleitung“, „Projektmitarbeiter/-innen“ haben weitere Rollen im Unternehmen, wie „Auftraggeber“, „Entscheidungsträger“, „Mitglieder von Stauergremien“ usw. zunehmend Einfluss auf den Projektverlauf und müssen ebenfalls entsprechend geschult werden.



## Grund- und Vertiefungsmodule

Die Grund- und Vertiefungsmodule sind konzipiert für die Zielgruppen „Projektleitung“, „Teilprojektleitung“, „Projektmitarbeiter/-innen“ und weitere in ein Projekt eingebundene Personen. Inhaltlich sind sie unterteilt in die drei Felder „Methodische Kompetenzen“, „Sozial- und Führungskompetenzen“ sowie „Personale Kompetenzen“, welche gleichermaßen wichtig sind für eine erfolgreiche Projektabwicklung.

Beachten Sie unsere **Empfehlungen** zur Kombination einzelner Module: Seiten 9 - 29.

## Spezialmodule

Drei Spezialmodule sind konzipiert für spezifische Zielgruppen (Führungskräfte und IT-Projektleitung). Der Boxenstopp für Projektmanager unterstützt die Projektleitung bei der Reflexion von anspruchsvollen Projektsituationen. Detaillierte Beschreibungen dazu finden Sie auf den Seiten 31 - 37.



## BWI Projektmanagement-Ausweis

Mit dem «BWI Projektmanagement-Ausweis» stellen wir Ihnen eine umfassende Ausbildung zum Projektleiter bzw. zur Projektleiterin vor. Dieser Lehrgang besteht aus 6 Modulen, welche alle beschriebenen Kompetenzen vertieft und zu einem attraktiven Paketpreis gebucht werden kann.

### Zielpublikum

Das Angebot richtet sich an alle Personen, welche sich ein umfassendes Wissen im Themengebiet „Projektmanagement“ aneignen wollen und zusätzlich eine Zertifizierung nach dem internationalen Standard IPMA (International Project Management Association) anstreben.

### Module und Ablauf

Der Lehrgang umfasst 6 Module mit einer Dauer von insgesamt 10 Präsenztagen. Die beschriebene Reihenfolge ist eine Empfehlung und muss nicht zwingend eingehalten werden:

- |   |                |
|---|----------------|
| 1. Projektmanagement - Methodik Grundlagen              | siehe Seite 9  |
| 2. Projektmanagement - Soft Skills Grundlagen           | siehe Seite 19 |
| 3. Selbstmanagement                                     | siehe Seite 27 |
| 4. Agiles Projektmanagement                             | siehe Seite 17 |
| 5. Projektmanagement - Methodik Vertiefung              | siehe Seite 13 |
| 6. Projektmanagement - Soft Skills Vertiefung & Führung | siehe Seite 23 |

### Kosten

BWI Projektmanagement-Ausweis: CHF 7'500.–

Dieser Preis gilt nur bei vollständigem Absolvieren des Programmes innerhalb von 36 Monaten. Für jedes weitere Seminar aus dem BWI Gesamtangebot gewähren wir Ihnen 15% Rabatt.

### BWI Projektmanagement-Ausweis

Personen, welche alle 6 Module innerhalb von 36 Monaten besucht haben, erhalten den «BWI Projektmanagement-Ausweis». Dieses Zertifikat bestätigt detailliert alle effektiv besuchten Module.

# Neu Projektmanagement – Methodik Grundlagen

In diesem Seminar stehen die methodischen Grundlagen des modernen Projektmanagements (klassisch, agil und hybrid) im Mittelpunkt. Um Projekte erfolgreich zu meistern, benötigen Sie Sicherheit im Umgang mit methodischen Werkzeugen, in der zwischenmenschlichen Kommunikation und auch in der persönlichen Arbeitstechnik.

## Unsere Empfehlung:

Zur weiteren Vertiefung nach diesem Seminar empfehlen wir Ihnen den Besuch von „Projektmanagement – Methodik Vertiefung“ (siehe Seite 13) oder „Agiles Projektmanagement“ (siehe Seite 17).

## Zum Thema

Projektmanagement bedeutet, anspruchsvolle Ziele in begrenzter Zeit und mit definierten Kosten mit interdisziplinären Teams zu erreichen. Alle Projektbeteiligten (Projektmitarbeiter/-innen, Fachleute, Projektleiter/-innen) müssen verstehen, wie Projekte richtig initialisiert, geplant, durchgeführt und erfolgreich abgeschlossen werden. Neben der klassischen und agilen Projektabwicklung kommt vermehrt auch die hybride Mischform zum Einsatz. Sie erhalten einen Überblick über diese Vorgehensmodelle und wesentliche Methoden.

## Zielpublikum

Projektleiter/-innen, Teilprojektleiter/-innen und Projektmitarbeiter/-innen aus privaten und öffentlichen Organisationen aller Branchen und Grössen, sowie Ressourcen-Verantwortliche in der Linienorganisation, unabhängig davon, ob die Projekte klassisch, agil oder hybrid abgewickelt werden.

## Ihr Nutzen

- Sie kennen die Projektmanagement-Vorgehensweisen klassisch, agil und hybrid und kennen ihre jeweiligen Anwendungsgebiete und Grenzen
- Sie optimieren die Abwicklung von innovativen, risikoreichen und bereichsübergreifenden Projekten
- Sie wissen, wie Sie Projektanträge formulieren, Projektaufträge vereinbaren, die Ausgangslage klären, und die Produktvision formulieren.
- Sie lernen wirkungsvoll zu kommunizieren
- Sie kennen die Aufgaben und Verantwortlichkeiten aller Projektbeteiligten
- Sie lernen, wie Sie die Verbindlichkeit in Ihrem Projektteam steigern können

## Nutzen für Ihr Unternehmen

- Erfolgreiches Meistern von Projekten
- Koordination und Optimierung des unternehmensweiten Ressourceneinsatzes durch

- Reduktion der Projektrisiken, z.B. durch frühzeitiges Erkennen von projektgefährdenden Situationen und rechtzeitiges Ergreifen notwendiger Massnahmen

## Inhalte

- Grundlagen Projektmanagement
- Vorgehensmodelle (klassisch, agil, hybrid) und deren richtige Auswahl
- Projektauftrag / Kick-off
- Produktvision
- Ziele und Anforderungen
- Stakeholder analysieren und bewerten
- Projektorganisation
- Übersicht Planung (klassische Vorgehensweise, Phasenplan)
- Übersicht Strukturierungsmöglichkeiten im Projekt
- Aufwandschätzung
- Risiko Management
- Change Request Management
- Projektabschluss
- Zwischenmenschliche Kommunikation

## Methoden

Um einen optimalen Praxistransfer zu erreichen, werden die Seminarthemen an aktuellen Fallbeispielen aus der Praxis der Teilnehmer/-innen angewendet und diskutiert. Die Fallarbeiten werden ergänzt durch ein ausgewogenes Verhältnis von Lehrgesprächen und kurzen Referaten. Ihre aktive Mitarbeit unter Einbezug Ihrer Praxiserfahrung wird dabei den Lernprozess und den gegenseitigen Austausch bereichern.

## Trainer

Christian Bachmann  
Mike Hubmann  
Robert Lippmann  
Patrick Schneider

Auf Anfrage geben wir Ihnen gerne bekannt, welcher Trainer das jeweilige Seminar leitet.

Administratives	
<b>Termine</b>	
28. - 29. Januar 2019	
3. - 4. April 2019	
22. - 23. Mai 2019	
12. - 13. Juni 2019	
4. - 5. September 2019	
27. - 28. November 2019	
<b>Dauer</b>	
2 Tage	
<b>Arbeitszeiten</b>	
Seminarhotels:	
1. Tag	9.30 – 18.00 Uhr
2. Tag	8.30 – 17.30 Uhr
Technopark:	
1. Tag	8.30 – 17.30 Uhr
2. Tag	8.30 – 17.30 Uhr
<b>Ort</b>	
Januar + Juni: Hotel Schützen, Rheinfelden AG	
April + Mai: SolbadHotel, Sigriswil BE	
September: Park-Hotel am Rhein AG	
November: Technopark, Zürich	
<b>Teilnehmerzahl max.</b>	
12 Personen	
<b>Unterlagen</b>	
Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen sowie das Buch «Handbuch Projektmanagement», Springerverlag.	
<b>Seminarpreis inkl. Lunch</b>	
CHF 1900.– pro Person (CHF 1750.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)	

# Neu Project Management – Methodology Foundation (English)

This seminar focuses on the methodological foundations of modern project management (classic, agile and hybrid). In order to master projects successfully, you need security in dealing with methodical tools, in interpersonal communication and also in personal work techniques.

## Our recommendation:

For further training after this seminar, we recommend you to visit "Project Management – Methodology Advanced" (see page 15).

## On the subject

Project management means reaching demanding goals in limited time and with defined costs with interdisciplinary teams. All project participants (project staff, experts, project leaders) need to understand how projects are properly initialized, planned, executed and successfully completed. In addition to the classic and agile project handling, the hybrid form is increasingly being used. You will get an overview of these process models and essential methods.

## Target audience

Project leaders, sub-project leaders and project staff from private and public organizations of all industries and sizes, as well as resource managers in the line organization, regardless of whether the projects are handled classically, agile or hybrid.

## Your benefit

- You know the classic, agile and hybrid project management procedures and know their respective areas of application and limits
- You optimize the execution of innovative, risky and cross-divisional projects
- You know how to formulate project proposals, agree project assignments, clarify the starting point, and formulate the product vision.
- You learn to communicate effectively
- You know the tasks and responsibilities of all project participants
- You will learn how to increase the commitment of your project team

## Benefits for your company

- Successful mastering of projects
- Coordination and optimization of the company-wide use of resources through an effective and efficient approach in the project
- Reduction of project risks, e.g. through early recognition of project-threatening situations and taking necessary measures

## Contents

- Basics of Project Management
- Process models (classic, agile, hybrid) and their correct selection
- Project order / kick-off
- Product vision
- Goals and requirements
- Analyze and evaluate stakeholders
- Project organization
- Overview planning (classic procedure, phase plan)
- Overview structuring options in the project
- Estimation of expenses
- Risk Management
- Change Request Management
- Project completion
- Interpersonal communication

## Methods

In order to achieve an optimal transfer of practice, the seminar topics are applied and discussed on current case studies from the practice of the participants. The case work is complemented by a balanced ratio of discussions and short presentations. Your active participation, including your practical experience, will enrich the learning process and the mutual exchange.

## Trainer

Christian Bachmann  
Patrick Schneider

On request, we will be happy to tell you which trainer is leading the respective seminar.

## Administration

### Dates

15. - 16. May 2019  
6. - 7. November 2019

### Duration

2 days

### Schedule

Day 1	8.30 – 17.30 h
Day 2	8.30 – 17.30 h

### Venue

Technopark, Zurich

### No. of participants max.

12 participants

### Documentation

Participants receive written or electronic course material as well as the book «Project Management Handbook», Springer-Verlag.

### Seminar rates incl. lunch

CHF 1900.– per person  
(CHF 1750.– for each additional employee of the same company attending the same seminar)

Please also note the terms and conditions on page 162.

# Neu Projektmanagement – Methodik Vertiefung

In diesem Seminar vertiefen Sie als Projektverantwortliche von klassisch oder hybrid abgewickelten Projekten Ihre Fähigkeiten mit den Schwerpunkten Projektplanung und Projektcontrolling.

## Unsere Empfehlung:

Zur Erweiterung Ihrer Projektmanagement-Fähigkeiten empfehlen wir Ihnen den Besuch von „Agiles Projektmanagement“ (siehe Seite 17).

## Zum Thema

Komplexe Projekte erfolgreich abzuwickeln, erfordert vertiefte methodische Kenntnisse über klassische und hybride Projektmodelle. Ein umfassendes Planungskonzept muss entwickelt werden, um Ablauf, Termine, Ressourcen und Kosten eines Projektes möglichst realistisch zu definieren. Auf dieser Basis kann mit den Instrumenten des Projektcontrollings Ihr Projekt auf Kurs gehalten werden.

## Zielpublikum

Projektleiter/-innen und Teilprojektleiter/-innen aus privaten und öffentlichen Organisationen aller Branchen und Grössen sowie Ressourcen-Verantwortliche in der Linienorganisation, die ihren Fokus auf klassische und hybride Vorgehensmodelle legen. Voraussetzung ist der Besuch des Seminars „Projektmanagement – Methodik Grundlagen“ oder eine äquivalente Ausbildung.

## Ihr Nutzen

- Sie können die in der Praxis relevanten Methoden des klassischen und hybriden Projektmanagements situationsgerecht einsetzen und anwenden
- Sie wissen, wie Sie Projektanträge auf ihre Machbarkeit überprüfen, sich relevante Informationen beschaffen, Projekte strukturieren und planen und ein effizientes und aussagekräftiges Projekt-Controlling aufbauen
- Sie erkennen welche Projektorganisationsform zu ihrer Stammorganisation im Unternehmen passt
- Sie erkennen die Zusammenhänge zwischen den einzelnen methodischen Instrumenten des erfolgreichen Projektmanagements
- Sie verstehen wie Sie das klassische Projektmanagement mit Ansätzen aus dem agilen Projektmanagement ergänzen und eine auf Ihre Situation zugeschnittene hybride Projektmanagementform entwickeln können.

## Nutzen für Ihr Unternehmen

- Durch die Kombination von klassischen und agilen Elementen ein situatives und effizientes hybrides Projektmanagement entwickeln

- Steigerung der Sicherheit in der Projektplanung und im Projektcontrolling
- Koordination und Optimierung des unternehmensweiten Ressourceneinsatzes durch effektive und effiziente Vorgehensweise im Projekt
- Optimierung der Durchlaufzeit für zeitkritische Projekte

## Inhalte

- Anbindung der Projekt-Organisation an die Stamm-Organisation
- Prüfung der Machbarkeit
- Informationsbeschaffung
- Projektstrukturplan
- Arbeitspakete / Lieferobjekte
- Ablauf- und Terminplanung
- Ressourcenplanung
- Kostenplanung
- Pflichtenheft / Lastenheft
- Projektcontrolling
- Kombination von klassischen und agilen Elementen für ein hybrides Projektmanagement

## Methoden

Um einen optimalen Praxistransfer zu erreichen, werden die Seminarthemen an aktuellen Fallbeispielen aus der Praxis der Teilnehmer/-innen angewendet und diskutiert. Die Fallarbeiten werden ergänzt durch ein ausgewogenes Verhältnis von Lehrgesprächen und kurzen Referaten. Ihre aktive Mitarbeit unter Einbezug Ihrer Praxiserfahrung wird dabei den Lernprozess und den gegenseitigen Austausch bereichern.

## Trainer

Christian Bachmann  
Mike Hubmann  
Robert Lippmann  
Patrick Schneider

Auf Anfrage geben wir Ihnen gerne bekannt, welcher Trainer das jeweilige Seminar leitet.

## Administratives

### Termine

30. Januar 2019  
5. April 2019  
24. Mai 2019  
14. Juni 2019  
6. September 2019  
29. November 2019

### Dauer

1 Tag

### Arbeitszeiten

Seminarhotels:  
9.30 – 18.00 Uhr

### Technopark

8.30 – 17.30 Uhr

### Ort

Januar + Juni: Hotel Schützen,  
Rheinfelden AG  
April + Mai: SolbadHotel,  
Sigriswil BE  
September:  
Park-Hotel am Rhein AG  
November: Technopark, Zürich

### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen sowie das Buch «Handbuch Projektmanagement», Springerverlag.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 950.– pro Person  
(CHF 900.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

# Neu Project Management – Methodology Advanced (English)

In this seminar you, as the project manager of classic or hybrid projects, deepen your skills with a focus on project planning and project controlling.

## On the subject

Successfully completing complex projects requires in-depth methodological knowledge of classic and hybrid project models. A comprehensive planning concept has to be developed in order to define the process, deadlines, resources and costs of a project as realistically as possible. On this basis, the project controlling tools can keep your project on course.

## Target audience

Project managers and sub-project managers from private and public organizations of all sectors and sizes as well as resource managers in the line organization who focus on classic and hybrid process models. Prerequisite is the visit of the seminar „Project Management – Methodology Foundation“ or an equivalent training.

## Your benefit

- You can apply the practice-relevant methods of classic and hybrid project management as required
- You know how to check project requests for their feasibility, obtain relevant information, structure and plan projects and build up efficient and meaningful project controlling
- You recognize which project organization form fits your line organization in the company
- You recognize the connections between the individual methodological instruments of successful project management
- You understand how you can enhance classic project management with approaches from agile project management and develop a hybrid project management tailored to your situation.

## Benefits for your company

- Develop a situational and efficient hybrid project management by combining classic and agile elements
- Increased security in project planning and project controlling
- Coordination and optimization of the company wide use of resources through effective and efficient approach in the project
- Optimization of the lead time for time-critical projects

## Contents

- Connection of the project organization to the line organization
- Checking the feasibility
- Information gathering
- Project structure plan
- Work packages / deliverables
- Time planning
- Resource planning
- Cost planning
- Requirements / Specification
- Project controlling
- Combination of classic and agile elements for a hybrid project management

## Methods

In order to achieve an optimal transfer of practice, the seminar topics are applied and discussed on current case studies from the practice of the participants. The case work is complemented by a balanced ratio of discussions and short presentations. Your active participation, including your practical experience, will enrich the learning process and the mutual exchange.

## Trainer

Christian Bachmann  
Patrick Schneider

On request, we will be happy to tell you which trainer is leading the respective seminar.

## Administration

### Dates

17. May 2019  
8. November 2019

### Duration

1 day

### Schedule

Day 1 8.30 – 17.30 h

### Venue

Technopark, Zurich

### No. of participants max.

12 participants

### Documentation

Participants receive written or electronic course material as well as the book «Project Management Handbook», Springer-Verlag.

### Seminar rates incl. lunch

CHF 950.– per person  
(CHF 900.– for each additional employee of the same company attending the same seminar)

Please also note the terms and conditions on page 162.

# Neu Agiles Projektmanagement

In diesem Seminar stehen die methodischen Grundlagen des agilen Projektmanagements im Mittelpunkt. Anhand von agilen Prinzipien und Scrum erlernen Sie das notwendige Handwerkzeug um agile Projekte zu meistern.

## Zum Thema

Die Ansprüche an Projekte steigen. In immer kürzerer Zeit müssen bessere Resultate erzielt werden. Die agilen Methoden und Vorgehensweisen versprechen genau dies. Zuerst geht es jedoch darum herauszufinden, welche Problemstellungen und Ziele mit agilen Vorgehensweisen zu schnelleren und besseren Resultaten führen, die Erfolgsfaktoren für agile Vorgehensweisen zu kennen und zu wissen, welche Rahmenbedingungen vom Auftraggeber eingefordert werden müssen. Agile Methoden wie Scrum werden heute erfolgreich in allen Branchen (z.B. Anlagenbau, Geräteentwicklung, etc.) angewendet und beschränken sich nicht nur auf IT-Projekte.

## Zielpublikum

- Angehende Product Owners und Scrum Master
- Mitarbeiter/-innen in agilen Teams
- Projektleiter, welche sich mit agilen Methoden auseinandersetzen wollen
- Produktmanager
- Coachs und Berater von Projektleiter/-innen und Management
- Verantwortliche für Projektmanagement, Personal- und Organisationsentwicklung
- Auftraggeber, Programm- und Portfoliomanager

Sie bringen bereits Erfahrung in der Projektarbeit mit. Das Seminar „Projektmanagement – Methodik Grundlagen“ bildet eine hilfreiche Grundlage, ist aber nicht Voraussetzung für dieses Seminar.

## Ihr Nutzen

- Sie verstehen die wesentlichen Grundprinzipien und Elemente des agilen Vorgehens
- Sie wissen, wann sich ein agiles Vorgehen lohnt und wann nicht
- Sie kennen die wesentlichen Anwendungsmöglichkeiten und wissen, wann und wie Sie welche Elemente in einem Projekt einsetzen können
- Sie haben konkrete Massnahmen zur Umsetzung Ihrer Erkenntnisse für sich definiert und dokumentiert

## Nutzen für Ihr Unternehmen

- Raschere und kostengünstigere Abwicklung von Entwicklungs- und Innovationsprojekten
- Stimulierende Rückkopplung der agilen Kultur auf Ihre Organisation

## Inhalte

### Grundlagen agiles Projektmanagement

- Agile Werte und Prinzipien
- Prinzipien von Lean
- Übersicht agile Methoden
- Komplexität meistern
- Entscheidungshilfe für agiles, hybrides oder klassisches Vorgehen

### Scrum anwenden

- Product Owner, Scrum Master, Team
- Agile Projektplanung / Planungsebenen
- Produktvision und Produktkonzept
- Stakeholder analysieren und bewerten
- Product Backlog
- Priorisierung von Anforderungen
- Sprint Planung, Backlog, Review
- Aufwandsschätzung
- Transparenz: Definition of Done
- Fortschrittskontrolle, Daily Scrum
- Kontinuierliche Verbesserung / Retrospektive
- Arbeiten in parallelen Teams

### Soft Skills

- Selbststeuerung und Selbstorganisation
- Kollegiale Führung
- Vertrauen
- Leadership neu definiert

## Methoden

Um einen optimalen Praxistransfer zu erreichen, werden die Seminarthemen an aktuellen Fallbeispielen aus der Praxis der Teilnehmer/-innen angewendet und diskutiert. Die Fallarbeiten werden ergänzt durch ein ausgewogenes Verhältnis von Lehrgesprächen und kurzen Referaten. Ihre aktive Mitarbeit unter Einbezug Ihrer Praxiserfahrung wird dabei den Lernprozess und den gegenseitigen Austausch bereichern.

## Trainer

Mike Hubmann

## Administratives

### Termine

10. - 11. April 2019  
28. - 29. Oktober 2019

### Dauer

2 Tage

### Arbeitszeiten

1. Tag	08.30 – 17.30 Uhr
2. Tag	08.30 – 17.30 Uhr

### Ort

Technopark, Zürich

### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 1900.– pro Person  
(CHF 1750.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin).

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.

# Neu Projektmanagement – Soft Skills Grundlagen

In diesem Seminar steht die Weiterentwicklung Ihrer sozialen Kompetenzen im Mittelpunkt. Projekte sind eine intensive Form der interdisziplinären und interkulturellen Zusammenarbeit, die alle Beteiligten immer wieder neu herausfordern.

## Unsere Empfehlung:

Zur weiteren Vertiefung nach diesem Seminar empfehlen wir Ihnen den Besuch von „Projektmanagement – Soft Skills Vertiefung & Führung“ (siehe Seite 23).

## Zum Thema

Arbeiten Sie noch in einer Gruppe oder schon in einem Team? Können in Ihrem Projekt auch kritische Punkte angesprochen werden, oder sind alle nett zueinander? Das erfolgreiche Team kann nicht von Projektleiter oder Scrum Master «gemacht» werden. Vielmehr setzen diese auf eine hohe soziale Kompetenz aller Beteiligten, in Bezug auf die Kommunikation, die Gestaltung der (interkulturellen) Zusammenarbeit, Motivation oder Teambdynamik. Ein weiterer Fokus liegt im Konfliktmanagement. Projektarbeit ist eine konfliktexponierte Tätigkeit und ein Problem von Konflikten ist, dass diese vorschnell personalisiert werden. Über eine sorgfältige Konfliktdiagnose lernen Sie, zwischen Ursache und Symptom zu differenzieren und diese zielführend zu bearbeiten.

## Zielpublikum

Personen aus privaten und öffentlichen Organisationen aller Branchen und Grössen, die als Fachpersonen oder Projektverantwortliche in einem Projekt mitarbeiten, unabhängig davon, ob das Projekt agil, klassisch oder hybrid abgewickelt wird. Sie bringen bereits Erfahrung in der Projektarbeit mit und haben das Seminar „Projektmanagement – Methodik Grundlagen“ oder eine äquivalente Ausbildung besucht.

## Ihr Nutzen

- Sie entwickeln und gestalten eine persönliche Projektlandschaft basierend auf den Ansätzen des Stakeholder Managements
- Sie lernen, die Wirkung der zwischenmenschlichen Kommunikation zu analysieren und zu beeinflussen
- Anhand des Belbin® Teamrollen-Modells identifizieren Sie die Stärken und Schwächen Ihrer Projektorganisation
- Sie gestalten ein Arbeitsumfeld, welches Motivation, Kreativität und Selbstverantwortung ermöglicht
- Sie erkennen Widerstände und Konflikte und können diese wirkungsvoll bearbeiten

## Nutzen für Ihr Unternehmen

- Die Projektteams lernen, die Eigenverantwortung und Handlungsfähigkeit wahrzunehmen und damit weniger Probleme zu eskalieren
- Bessere Erfolgsrate bei anspruchsvollen Projekten, die besonders hinsichtlich sozialer Komplexität sehr sensitiv sind
- Besserer Umgang mit sozialen Risikofaktoren

## Inhalte

- Stakeholder Management und Kräftefeldanalyse
- Zusammenarbeit in interdisziplinären und interkulturellen Teams
- Gesprächsführung und Sitzungsleitung
- Teamentwicklung
- Wirkungsvolle Ausgestaltung von Projektrollen
- Belbin® Teamrollen
- Konfliktmanagement

## Methoden

Das Seminar vermittelt die Inhalte anhand von kurzen Referaten zu den Hintergründen sowie praxisnahen Beispielen. Die wichtigen Themen werden in Kleingruppen erarbeitet und vertieft. Dazu können Sie auch eigene Projektsituationen einbringen. Ihre Bereitschaft, sich sowohl auf der sachlichen wie auch auf der persönlichen Ebene aktiv mit dem Thema auseinanderzusetzen, wird erwartet.

## Trainer

Christian Bachmann  
Mike Hubmann  
Robert Lippmann  
Patrick Schneider

Auf Anfrage geben wir Ihnen gerne bekannt, welcher Trainer das jeweilige Seminar leitet.

## Administratives

### Termine

12. - 13. März 2019  
27. - 28. Mai 2019  
1. - 2. Juli 2019  
3. - 4. September 2019  
31. Okt - 1. Nov 2019  
28. - 29. November 2019

### Dauer

2 Tage

### Arbeitszeiten

#### Seminarhotels:

1. Tag 9.30 – 18.00 Uhr  
2. Tag 8.30 – 17.30 Uhr

#### Technopark/OBC Suisse:

1. Tag 8.30 – 17.30 Uhr  
2. Tag 8.30 – 17.30 Uhr

### Ort

März: OBC Suisse,  
Zürich Europaallee  
Mai + Sep + Okt + Nov:  
Technopark, Zürich  
Juli: Hotel Schützen,  
Rheinfelden AG

### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen sowie das Buch «Handbuch Projektmanagement», Springerverlag.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 1900.– pro Person  
(CHF 1750.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

# Neu Project Management – Soft Skills Foundation (English)

This seminar focuses on the development of your social skills. Projects are an intensive form of interdisciplinary and intercultural cooperation, constantly challenging all parties involved.

## Our recommendation:

For further training after this seminar, we recommend you to visit „Project Management – Soft Skills Advanced & Leadership“ (see page 25).

## On the subject

Are you still working in a group or already in a team? Can critical issues be addressed in your project, or are they all nice to each other? The successful team can not be "made" by project leaders or scrum masters. Much more they rely on a high social competence of all parties involved, in terms of communication, the design of (intercultural) cooperation, motivation or team dynamics. Another focus is on conflict management. Project work is a conflict-exposed activity and a problem of conflicts is that they are prematurely personalized. Through a careful conflict diagnosis, you learn to differentiate between cause and symptom and to process it purposefully.

## Target audience

Persons from private and public organizations of all industries and sizes who work as specialists or project managers in a project, regardless of whether the project is agile, classic or hybrid. You already have experience in project work and have attended the seminar „Project Management – Methodology Foundation“ or an equivalent education.

## Your benefit

- You develop and design a personal project landscape based on the approaches of stakeholder management
- You learn to analyze and influence the effect of interpersonal communication
- Use the Belbin® team role model to analyze the strengths and weaknesses of your project organization
- You create a work environment that allows motivation, creativity and self-responsibility
- You recognize resistance and conflicts and can work on them effectively

## Benefits for your company

- The project teams learn to exercise their own responsibility and ability to act, thereby escalating fewer problems
- Better success rate for challenging projects that are very sensitive to social complexity
- Better handling of social risk factors

## Contents

- Stakeholder Management and Force Field Analysis
- Collaboration in interdisciplinary and intercultural teams
- Conversation and chairing meetings
- Team Development
- Effective design of project roles
- Belbin® Team Roles
- Conflict management

## Organization and methods

The seminar conveys the content by means of short presentations as well as practical examples. The important topics are worked out and deepened in small groups. You can also contribute your own project situations. Your willingness to actively engage with the topic both on a factual and personal level is expected.

## Trainer

Christian Bachmann  
Patrick Schneider

On request, we will be happy to tell you which trainer is leading the respective seminar.

## Administration

### Dates

7. + 14. March 2019  
2. - 3. October 2019

### Duration

2 days

### Schedule

Day 1	8.30 – 17.30 h
Day 2	8.30 – 17.30 h

### Venue

March + October: OBC Suisse,  
Zürich Europaallee

### No. of participants max.

12 participants

### Documentation

Participants receive written or electronic course material as well as the book «Project Management Handbook», Springer-Verlag .

### Seminar rates incl. lunch

CHF 1900.– per person  
(CHF 1750.– for each additional employee of the same company attending the same seminar)

Please also note the terms and conditions on page 162.

# Neu Projektmanagement – Soft Skills Vertiefung & Führung

In diesem Seminar vertiefen Sie als Projektverantwortliche von klassisch oder hybrid abgewickelten Projekten Ihre Fähigkeiten mit den Schwerpunkten Führung, Delegation, Gestaltung der Zusammenarbeit und Veränderungsmanagement.

## Unsere Empfehlung:

Zur weiteren Vertiefung nach diesem Seminar empfehlen wir Ihnen den Besuch von „Selbstmanagement“ (siehe Seite 27).

## Zum Thema

In vielen Organisationen ist die Projekt- oder Teilprojektleitung keine formelle, sondern eine informelle Führungsaufgabe. Oft besteht eine Diskrepanz zwischen der Verantwortung und den Kompetenzen von Projektverantwortlichen. Die Führungsrolle muss daher gestärkt werden und es gilt, in Projektteams die Gestaltung der Zusammenarbeit zu optimieren, z.B. mit dem Ansatz von „Radical Collaboration“. Viele Projekte bewirken komplexe Veränderungen in ihrem Umfeld. Der Projektmanager braucht darum vertiefte Kenntnisse zur Dynamik von Veränderungsprozessen.

## Zielpublikum

Personen aus privaten und öffentlichen Organisationen aller Branchen und Grössen, die als (Teil-) Projektleiter/-innen ihre Führungsrollen wirkungsvoll gestalten möchten. Sie haben die Seminare „Projektmanagement – Methodik Grundlagen“ sowie „Projektmanagement – Soft Skills Grundlagen“ oder äquivalente Ausbildungen besucht.

## Ihr Nutzen

- Sie lernen, Ihre Führungsrolle optimal zu definieren und durchzusetzen
- Sie verschaffen sich mittels Delegation Freiräume für Ihre Führungsverantwortung
- Sie erkennen, wieweit Ihre Führung auf die Motivation ihrer Mitarbeiter/-innen wirkt
- Sie kennen die Erfolgsfaktoren für die Gestaltung von Veränderungsprozessen

## Nutzen für Ihr Unternehmen

- Ihre Projektverantwortlichen nehmen die Führungsrollen aktiv wahr
- Veränderungsprozesse die aus Projekten entstehen, werden ganzheitlich gestaltet
- Besserer Umgang mit sozialen Risikofaktoren

## Inhalte

- Mitarbeiter/-innen situativ richtig führen
- Teamentwicklung und Rollenklärung
- Wirkungsvolle Zusammenarbeit und „Radical Collaboration“
- Logik und Psychologie von Veränderungsprozessen

## Methoden

Das Seminar vermittelt die Inhalte anhand von kurzen Referaten zu den Hintergründen sowie praxisnahen Beispielen. Die wichtigen Projektprozesse werden in Kleingruppen erarbeitet und vertieft. Dazu können Sie auch eigene Projektsituationen einbringen. Ihre Bereitschaft, sich sowohl auf der sachlichen wie auch auf der persönlichen Ebene aktiv mit dem Thema auseinanderzusetzen, wird erwartet.

## Trainer

Christian Bachmann  
Mike Hubmann  
Robert Lippmann  
Patrick Schneider

Auf Anfrage geben wir Ihnen gerne bekannt, welcher Trainer das jeweilige Seminar leitet.

## Administratives

### Termine

19. März 2019  
17. Juni 2019  
3. Juli 2019  
24. September 2019  
8. November 2019  
13. Dezember 2019

### Dauer

1 Tag

### Arbeitszeiten

Seminarhotels:  
9.30 – 18.00 Uhr

Technopark/OBC Suisse:  
8.30 – 17.30 Uhr

### Ort

März: OBC Suisse,  
Zürich Euopraallee  
Juni + Sep + Nov + Dez:  
Technopark Zürich  
Juli: Hotel Schützen,  
Rheinfelden AG

### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen sowie das Buch «Handbuch Projektmanagement», Springerverlag.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 950.– pro Person  
(CHF 900.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

# Neu Project Management – Soft Skills Advanced & Leadership (English)

In this seminar you, as project manager of classic or hybrid projects, deepen your skills with a focus on leadership, delegation, cooperation and change management.

## Our recommendation:

For further training after this seminar, we recommend you to visit „Self-Management“ (see page 29).

## On the subject

In many organizations, managing projects or subprojects is not a formal, but an informal management task. There is often a discrepancy between responsibility and competence of project managers. Leadership must therefore be strengthened and it is important to optimize the cooperation in project teams, e.g. with the approach of "Radical Collaboration". Many projects cause complex changes in their environment. The project manager therefore needs in-depth knowledge of the dynamics of change processes.

## Target audience

Persons from private and public organizations of all industries and sizes, who want to effectively shape their leadership roles as (partial) project managers. You have already attended the seminars „Project Management – Methodology Foundation" and „Project Management – Soft Skills Foundation" or an equivalent education.

## Your benefit

- You learn to optimally define and enforce your leadership role
- You gain free space for your leadership responsibility by means of delegation
- You realize how well your leadership affects the motivation of your employees
- You know the success factors for the design of change processes

## Benefits for your company

- Your project managers actively take on the leadership roles
- Change processes resulting from projects are designed holistically
- Better handling of social risk factors

## Contents

- Optimal situational leadership of employees
- Team development and role clarification
- Effective cooperation and "Radical Collaboration"
- Logic and psychology of change processes

## Organization and methods

The seminar conveys the content by means of short presentations as well as practical examples. The important project processes are developed and deepened in small groups. You can also contribute your own project situations. Your willingness to actively engage with the topic both on a factual and personal level is expected.

## Trainer

Christian Bachmann  
Patrick Schneider

On request, we will be happy to tell you which trainer is leading the respective seminar.

## Administration

### Dates

21. March 2019  
29. October 2019

### Duration

1 day

### Schedule

8.30 – 17.30 h

### Venue

March + October: OBC Suisse,  
Zürich Euopraallee

### No. of participants max.

12 participants

### Documentation

Participants receive written or electronic course material as well as the book «Project Management Handbook», Springer-Verlag .

### Seminar rates incl. lunch

CHF 950.– per person  
(CHF 900.– for each additional employee of the same company attending the same seminar)

Please also note the terms and conditions on page 162.



# Selbstmanagement

In diesem Seminar liegt der Fokus auf Ihren personalen Kompetenzen: Projekt- und Führungsarbeit fordert Sie immer heraus in Ihrer Arbeitstechnik, in Ihrem Zeitmanagement, in Ihrem Umgang mit Stress oder schwierigen Entscheidungssituationen.

## Zum Thema

Projekt- und Führungsarbeit stellen hohe Ansprüche an die personalen Kompetenzen. Auf der methodischen Ebene geht es darum, die persönliche Arbeitstechnik und das Zeitmanagement zu optimieren und die Fähigkeiten im Umgang mit Priorisierungen, Störungen oder Entscheidungsfindungen zu erweitern. Auf der persönlichen Ebene geht es um Themen, die direkt oder indirekt die Resilienz fördern: Umgang mit Stress und Scheitern, Weiterentwicklung der Handlungsfähigkeit und Schutz der Grenzen. Die Selbstreflexion wird erweitert und damit auch die Fähigkeit, die persönliche Wahrnehmung und Bewertung aus einer Meta-Ebene zu reflektieren und weiter zu entwickeln.

## Zielpublikum

Personen aus privaten und öffentlichen Organisationen aller Branchen und Grössen, die als Fachperson, in der Projektarbeit oder als Führungskraft ihre eigene persönliche und berufliche Entwicklung weitgehend unabhängig von äusseren Einflüssen gestalten möchten. Sie bringen bereits Erfahrung in der Projekt- oder Führungsarbeit mit.

## Ihr Nutzen

- Sie optimieren Ihre persönliche Arbeitstechnik
- Sie leiten Ihre Prioritäten aus Ihren persönlichen Zielen ab
- Sie gestalten Ihre Kommunikationsprozesse wirkungsvoll
- Sie verbessern den Umgang mit Widersprüchen und Spannungen
- Sie erkennen und schützen die eigenen Grenzen
- Sie entwickeln dazu passende Entscheidungstechniken
- Sie erkennen die Einflussfaktoren auf Ihre persönliche Resilienz und entwickeln diese weiter
- Sie erkennen die positiven Eigenschaften von Stress und machen diese für Sie nutzbar
- Sie lernen aus dem Scheitern

## Nutzen für Ihr Unternehmen

Wenn die Energiebilanz der Mitarbeiter/-innen im Lot ist, ist dies eine wichtige Voraussetzung für den Projekt- und Führungserfolg. Ihre Mitarbeiter/-innen kennen ihre persönlichen Prioritäten und verfügen durch eine optimierte Arbeitstechnik über einen effektiven Umgang mit ihrer Arbeitszeit. Sie können Dilemmata und Widersprüche in Ihrer Arbeit an der Quelle erkennen, transparent machen und konstruktive Lösungen entwickeln.

## Inhalte

- Persönliche Resilienz
- Zeitmanagement-Matrix: Unterscheidung zwischen Dringlichkeit und Wichtigkeit
- Energiekompetenz: Erkennen und einsetzen der produktivsten Zeit
- Persönliche Ziele und Prioritäten
- Selbstreflexionsfähigkeit
- Erstellen eines persönlichen Arbeitsplanes
- Umgang mit Informationsflut
- Umgang mit Zeitdieben und „Aufschieberitis“
- Entscheidungstechniken

## Organisation und Methoden

Das Seminar vermittelt die Inhalte anhand von kurzen Referaten zu den Hintergründen sowie praxisnahen Beispielen. Die wichtigen Themen werden in Einzelreflexionen oder Kleingruppen erarbeitet und vertieft. Dazu können Sie auch persönliche Erfahrungen und Herausforderungen einbringen. Ihre Bereitschaft, sich sowohl auf der sachlichen wie auch auf der persönlichen Ebene aktiv mit dem Thema auseinanderzusetzen, wird erwartet.

## Trainer

Christian Bachmann  
Robert Lippmann

Auf Anfrage geben wir Ihnen gerne bekannt, welcher Trainer das jeweilige Seminar leitet.

## Administratives

### Termine

5. - 6. März 2019  
5. - 6. September 2019

### Dauer

2 Tage

### Arbeitszeiten

1. Tag 8.30 – 17.30 Uhr  
2. Tag 8.30 – 17.30 Uhr

### Ort

März: OBC Suisse,  
Zürich Europaallee  
September: Technopark,  
Zürich

### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 1900.– pro Person  
(CHF 1750.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Self-Management (English)

In this seminar, the focus is on your personal competences: Project and leadership work always challenge you in your work technique, in your time management, in dealing with stress or difficult decision-making.

## On the subject

Project management and leadership work place high demands on personal competences. At the methodological level, it is about optimizing personal work techniques and time management and broadening skills in dealing with prioritization, disruption or decision making. On the personal level, it is about issues that directly or indirectly promote resilience: dealing with stress and failure, developing the ability to act and protect limits. Self-reflection is increased and with it the ability to reflect and develop personal perception and evaluation from a meta-level.

## Target audience

Individuals from private and public organizations of all sectors and sizes who, as specialists, in project work or as leaders, would like to shape their own personal and professional development largely independent from external influences. You already have experience in project or leadership work.

## Your benefit

- You optimize your personal working technique
- You derive your priorities from your personal goals
- You design your communication processes effectively
- You improve the handling of contradictions and tensions
- You recognize and protect your own boundaries
- You develop appropriate decision-making techniques
- You recognize the factors influencing your personal resilience and develop them further
- You recognize the positive qualities of stress and make them applicable for you
- You learn from failure

## Benefits for your company

If the energy of the employees is in balance, this is an important prerequisite for the project and leadership success. Your employees know their personal priorities and have an effective way of working with their working time. You can identify dilemmas and contradictions in your work at the source, make it transparent and develop constructive solutions.

## Contents

- Personal resilience  
Time Management Matrix: distinction between urgency and importance
- Energy skills: recognize and use the most productive time
- Personal goals and priorities
- Self-reflection ability
- Create a personal work plan
- Dealing with information overload
- Dealing with time thieves and "procrastination"
- Decision-making techniques

## Organization and methods

The seminar conveys the content by means of short presentations as well as practical examples. The important topics are developed and deepened in single reflections or small groups. You can also contribute personal experiences and challenges. Your willingness to actively engage with the topic both on a factual and personal level is expected.

## Trainer

Christian Bachmann

On request, we will be happy to tell you which trainer is leading the respective seminar.

## Administration

### Dates

9. - 10. January 2019  
20. - 21. August 2019

### Duration

2 days

### Schedule

Day 1 8.30 – 17.30 h  
Day 2 8.30 – 17.30 h

### Venue

Technopark, Zurich

### No. of participants max.

12 participants

### Documentation

Participants receive written or electronic course material.

### Seminar rates incl. lunch

CHF 1900.– per person  
(CHF 1750.– for each additional employee of the same company attending the same seminar)

Please also note the terms and conditions on page 162.

## Zum Thema

Scrum ist der wohl bekannteste Vertreter agiler Frameworks. Ein Einsatz von Scrum ist dann von Vorteil, wenn Projekte nicht mehr hinreichend gut planbar und Veränderungen im Projekt schon von Beginn weg zu erwarten sind. Der Komplexität in Projekten begegnet Scrum mit den Prinzipien Transparenz, Überprüfung und Anpassung. Sie erfahren in diesem Seminar, was Scrum ist und wie Sie diese agile Methode erfolgreich für Projekte in Ihrem Unternehmen nutzen können.

## Zielpublikum

Führungskräfte aus privaten und öffentlichen Organisationen aller Branchen und Grössen, die Verantwortung tragen für Innovations- oder Entwicklungsprojekte oder sich mit agilem Projektmanagement auseinandersetzen wollen.

## Ihr Nutzen

- Sie kennen die Grundprinzipien und die Anwendungsmöglichkeiten von Scrum
- Sie wissen, für welche Projekte und Situationen sich Scrum eignet
- Sie kennen die Vorteile einer agilen Transformation für Ihr Unternehmen

## Nutzen für Ihr Unternehmen

- Scrum bietet Vorteile in Bezug auf Wettbewerb, Budgetierung und Risikominimierung
- Raschere und kostengünstigere Abwicklung von Innovations- und Entwicklungsprojekten
- Stimulierende Rückkopplung der agilen Kultur auf die umgebende Organisation

## Inhalte

Grundlagen:

- Agile Werte und Prinzipien
- Prinzipien von Scrum

Einführung in das Scrum-Framework:

- Rollen in Scrum: Product Owner, Scrum Master, Team
- Scrum Ereignisse: Der Sprint, Sprint Planung, Daily Scrum, Sprint Review, Sprint Retrospektive
- Scrum Artefakte: Produkt Backlog, Sprint Backlog, Inkrement
- Transparenz: Definition of Done
- Metriken und KPIs

Scrum erfolgreich nutzen und einsetzen:

- Selbststeuerung und Selbstorganisation
- Leadership neu definiert
- Komplexität meistern
- Entscheidungshilfe für agiles, hybrides oder klassisches Vorgehen

## Methoden

Um einen optimalen Praxistransfer zu erreichen, werden die Seminarthemen an aktuellen Fallbeispielen aus der Praxis der Teilnehmer/-innen angewendet und diskutiert. Die Fallarbeiten werden ergänzt durch ein ausgewogenes Verhältnis von Lehrgesprächen und kurzen Referaten. Ihre aktive Mitarbeit unter Einbezug Ihrer Praxiserfahrung wird dabei den Lernprozess und den gegenseitigen Austausch bereichern.

## Trainer

Mike Hubmann

## Administratives

### Termine

11. Juni 2019

5. November 2019

### Dauer

1 Tag

### Arbeitszeiten

08.30 – 17.30 Uhr

### Ort

Juni:

Technopark, Zürich

November:

OBC Suisse,

Zürich Europaallee

### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 950.– pro Person

(CHF 900.– für jede weitere

Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin).

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.

# Neu Projektmanagement für Führungskräfte

Projekte benötigen Support und Führung durch Auftraggeber und Linienvorgesetzte. Dieses Seminar legt den Fokus auf die Unterstützung, welche ein Projektleiter von der Linie braucht um ein Projektkonzept aufsetzen zu können.

## Zum Thema

Der Projekterfolg stellt sich nicht alleine durch die Arbeit des Projektmanagers ein. Viel entscheidender ist die Zusammenarbeit mit dem unmittelbaren Projektumfeld (Auftraggeber, Führungskräfte, Mitglieder von Steuerungsgremien, usw.). Die Erreichung von Scope, Terminen und Budget trotz des unvermeidlichen Veränderungspotentials in vielen Projekten kann nur durch eine gezielte Abstimmung und gegenseitige Unterstützung dieser Stakeholder sichergestellt werden.

## Zielpublikum

Führungskräfte, Auftraggeber, Entscheidungsträger, Ressourcenverantwortliche, Mitglieder von Steuerungsgremien

## Ihr Nutzen

- Sie entwickeln ein vertieftes Verständnis für die Führungsaufgaben im Projektmanagement
- Sie erkennen, wie Sie Ihre eigene Rolle im Projektumfeld besser wahrnehmen können
- Sie verbessern Ihre Kompetenz, Projektbeteiligte im Speziellen den Projektmanager in der Abwicklung des Vorhabens zielgerichtet zu unterstützen
- Sie erkennen die unterschiedlichen Sichtweisen auf Projekte im Unternehmen und können entsprechend Einfluss nehmen
- Sie können die zur Verfügung stehenden Ressourcen nach beschlossenen Prioritäten einsetzen und für diese Projekte optimale Rahmenbedingungen schaffen
- Sie schaffen fruchtbaren Boden für eine wirkungsorientierte Projektkultur

## Nutzen für Ihr Unternehmen

- Führungskräfte, Auftraggeber und Steuerungsgremien beeinflussen den Projekterfolg wesentlich, und erhalten hier die fundamentalen Grundlagen dazu
- Ein projektübergeordnetes Ressourcen-Management ermöglicht eine bessere Priorisierung der bewilligten Vorhaben

## Inhalte

- Der Projektauftrag als zentrales Führungsinstrument
- Aufgaben und Verantwortung in Steuerungsgremien
- Projektmanager hilfreich unterstützen
- Umgang mit Veränderungen in Projekten
- Multiprojekt-Management
- Priorisierung & Programm-Management
- Kommunikation zwischen Stakeholdern
- Systematisches Lernen aus Projekten
- Projektmanagement-Kultur entwickeln
- Fragen und Anliegen der Teilnehmer/-innen

## Methoden

Eine Mischung zwischen Kurzreferaten, Lehrgesprächen und Plenumsdiskussionen gestaltet das Seminar abwechslungsreich und verankert das Gelernte.

## Trainer

Patrick Schneider

## Administratives

### Termine

8. März 2019  
4. Juli 2019

### Dauer

1 Tag

### Arbeitszeiten

8.30 – 17.30 Uhr

### Ort

März: OBC Suisse,  
Zürich Europaallee  
Juli: Technopark, Zürich

### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 950.– pro Person  
(CHF 900.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Risikomanagement in IT-Projekten

Wie Sie durch effektives Risikomanagement den Erfolg Ihrer Projekte sichern.

## Zum Thema

Risikomanagement ist eines der effektivsten Mittel, um IT-Projekte auf Erfolgskurs zu steuern. Voraussetzung ist die frühzeitige Risikoerkennung, Erfolgsfaktor für die Ausrichtung der Beteiligten auf eine gemeinsame Risikostrategie.

## Zielpublikum

Projektauftraggeber und Mitglieder von Steuerungsausschüssen, Programm- und Projektleiter, Risikomanager

## Ihr Nutzen

- Sie erwerben eine einfache, praktikable und doch wirkungsvolle Methode für das Risikomanagement und dessen Steuerung in IT-Vorhaben
- Sie erkennen, welche Risikostrategien für welche Projekttypen geeignet sind
- Sie lernen, wie eine gemeinsame Sicht der Risiken erreicht wird und worauf es bei der Kommunikation von Risiken ankommt
- Sie werden Risikoquellen in IT-Projekten sowie deren Umfeld besser erkennen
- Sie erleben, wie Risikoeinschätzungen durch die Position und Rolle des Beurteilenden beeinflusst werden

## Nutzen für Ihr Unternehmen

Ein erfolgreicher Risikomanager diskutiert auf Augenhöhe mit allen Beteiligten (Sponsor, Akteure, Betroffene) eines Projektes. Ein proaktives Risikomanagement erhöht die Erfolgsquote Ihrer Projekte. Es einigt verschiedene Parteien auf eine gemeinsame Sicht, wie den Risiken zu begegnen ist. Das gibt mehr Spielraum für Chancen und sorgt für eine risikobasierte Entscheidungskultur.

## Inhalte

- Rund um Risiken
- Wirkungsmodelle und Risikostrategien für komplexe IT-Projekte
- iRisk – ein einfacher, effektiver Risikomanagementansatz für IT-Projekte
- Methoden der rechtzeitigen Risikoerkennung in IT-Projekten sowie in ihrem Umfeld
- Entwicklung von Risikostrategien und Risikobehandlungsoptionen
- Rolle der Governance (Steuerung) für ein erfolgreiches Risikomanagement
- Erfolgsfaktoren für die Umsetzung von Risikobewältigungsmassnahmen
- Wirkungsorientierte Kommunikation von Risiken

## Methoden

Eine Mischung zwischen Kurzreferaten und aktivem Entwickeln und Anwenden von Risikobewältigungsstrategien und Massnahmen in Fallbeispielen. Sie erleben, in welchen Szenarien Risikostrategien und Massnahmen (nicht) wirken und erwerben ein Repertoire für den erfolgreichen Umgang mit Risiken.

## Trainer/-in

Cécile Aschwanden  
René Stierli

## Administratives

### Termine

25. April 2019  
3. September 2019

### Dauer

1 Tag

### Arbeitszeiten

08.30 – 17.00 Uhr

### Ort

Technopark, Zürich

### Teilnehmerzahl max.

16 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 950.– pro Person  
(CHF 900.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Boxenstopp für Projektmanager

Reflexion Ihrer Herausforderungen in Projekten.

## Zum Thema

Projekte sind innovationgetrieben und darauf ausgelegt, bestehende Grenzen zu überschreiten. Somit sind auch die Projektleiter/-innen immer wieder mit neuen Herausforderungen konfrontiert, in denen die Erfolgsstrategien aus der Vergangenheit für neue Situationen nicht hilfreich genug sind. Der Boxenstopp soll Projektverantwortlichen helfen, ihre Projektsituationen aus der Distanz zu betrachten, zu reflektieren und aus den eigenen Erfahrungen und den Erfahrungen anderer zu lernen. Dieses Angebot bietet eine Reflexionsplattform basierend auf der kollegialen Beratung. Bei Bedarf werden auch im Sinne einer Expertenberatung hilfreiche Modelle und Methoden vermittelt.

## Zielpublikum

Alle in Projekte involvierten Personen aus Privatwirtschaft, Non-Profit-Organisationen und Verwaltungen. Sie haben die Seminare „Projektmanagement – Methodik Grundlagen“ sowie „Projektmanagement – Soft Skills Grundlagen“ oder äquivalente Ausbildungen besucht.

## Ihr Nutzen

- In einem moderierten, neutralen Rahmen werden Ihre Herausforderungen und Fragen bearbeitet, und daraus Lösungsansätze und neue Erkenntnisse gewonnen
- Die Situation von Projektverantwortlichen aus anderen Bereichen kennenlernen und so Ihr Wissen und Ihren Erfahrungshorizont erweitern
- Durch die Arbeit an den Fragen Ihrer Kolleginnen und Kollegen Ihre Problemlösungskompetenz stärken
- Sich mit anderen Projektverantwortlichen vernetzen und so Ihren Ressourcenpool in fachlicher und sozialer Hinsicht erweitern

## Nutzen für Ihr Unternehmen

Die Kompetenz aller in Projekte involvierten Personen, fachliche und soziale Probleme rasch und gut zu lösen, ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für jedes Unternehmen. Wenn diese Personen gelernt haben, sich Räume der Reflexion zu schaffen und diese produktiv zu nutzen, sinkt die Gefahr von Demotivation und Burn-out.

## Inhalte

In dieser Veranstaltungsreihe kommen Ansätze der kollegialen Beratung wie auch der Expertenberatung zur Anwendung: Einerseits soll im Sinne einer kollegialen Beratung das eigene Tun und Verhalten geplant, reflektiert sowie der persönliche Handlungsspielraum erweitert werden. Andererseits werden bei spezifischen Fragestellungen praktische Tools und Methoden vermittelt. Als Basis hierfür dienen die beiden Seminare «Projektmanagement – Methodik und Instrumente» sowie «Projektmanagement – Projektleitung und Teamführung».

## Organisation und Methoden

Boxenstopp läuft in drei Schritten ab:

- Orientierung und Planung: ½ Tag
- Kursleitung und Teilnehmer/-innen lernen sich gegenseitig kennen
  - Kennenlernen der Arbeitsweise
  - Lernkontrakt
  - Weitere Termine vereinbaren

Arbeit in der Gruppe:

- 3 Trainingssequenzen à je 3½ Stunden
- Kursleitung und Teilnehmer/-innen vereinbaren Termine

Abschluss in der letzten Trainingssequenz:

- Auswertung der gemeinsamen Arbeit
- Planung von Massnahmen, um die gewonnenen Erkenntnisse festhalten und im Alltag umsetzen zu können
- Allenfalls Planung von Anschlussaktivitäten

## Trainer

Christian Bachmann  
Robert Lippmann

Auf Anfrage geben wir Ihnen gerne bekannt, welcher Trainer das Seminar leitet.

## Administratives

### Termine

Start: 22. Januar 2019  
weitere Termine nach Absprache

Start: 29. August 2019  
weitere Termine nach Absprache

### Dauer

4 Halbtage

### Arbeitszeiten

13.30 – 17.00 Uhr

### Ort

Technopark, Zürich

### Teilnehmerzahl max.

6 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

### Seminarpreis

CHF 1800.– pro Person  
(CHF 1700.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin).

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



## IPMA Zertifizierungsbegleitung Level B, C und D (nach swiss. ICB4)

### Projektmanagement und IPMA Zertifizierung

Unternehmen verfolgen ihre Ziele vermehrt über Projektarbeit. Projektmanagement ist deshalb eine unerlässliche Schlüsselkompetenz. Für eine erfolgreiche, bereichs- oder unternehmensübergreifende Kooperation sind das Beherrschen und Anwenden anerkannter, einheitlicher Instrumente und Methoden Voraussetzung.

Seit 2017 werden in der Schweiz die IPMA Zertifizierungen in Projekt-, Programm- und Portfolio-Management anhand des Standards „Individual Competence Baseline“ (ICB) Version 4.0 abgewickelt.

Die vier Zertifizierungsebenen A, B, C, D sind neu in drei Domänen unterteilt:

### IPMA Zertifizierungsmodell

		Domain		
		Project	Programme	Portfolio
Level	A	Certified Project Director	Certified Programme Director	Certified Portfolio Director
	B	Certified Senior Project Manager	Certified Senior Programme Manager	Certified Senior Portfolio Manager
	C	Certified Project Manager		
	D	Certified Project Management Associate		

Die vollständig überarbeitete Version 4 der ICB ist der globale Standard für individuelle Kompetenzen im Projekt-, Programm- und Portfoliomanagement. Die neue ICB ist aufgeteilt in die drei Kompetenzbereiche „Perspective“, „People“ und „Practice“. 29 Kompetenzelemente beschreiben, welches Wissen und welche entsprechenden Fähigkeiten für die erfolgreiche Abwicklung projektorientierter Vorhaben notwendig sind.

In der Schweiz werden IPMA Zertifizierungen durch den VZPM durchgeführt: [www.vzpm.ch](http://www.vzpm.ch)

Die BWI Management Weiterbildung ermöglicht Ihnen mit einer ganzen Palette von Seminaren, Workshops und Coachings, das um Ihrer Kompetenz- und Erfahrungsebene entsprechende IPMA Zertifikat zu erlangen.

### BWI Zertifizierungsbegleitung

Wir bieten den nachfolgend beschriebenen Weg zur IPMA-Zertifizierung der Ebenen B, C und D in der Domäne Projektmanagement öffentlich und auch firmenintern an. Für die oberste Ebene A und für Zertifizierungen in den Domänen Programm- und Portfoliomanagement können wir Ihnen ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Programm zusammenstellen.

### Persönliches Coaching im Zertifizierungsprozess

Sie erhöhen Ihre persönlichen Erfolgchancen durch eine qualifizierte und auf Sie persönlich zugeschnittene Unterstützung unserer Trainer/-innen auf dem Weg zum IPMA Zertifikat. Wir bieten Ihnen parallel zum Zertifizierungsprozess beim VZPM eine individuelle Begleitung und vermitteln Ihnen in Einzel- und Gruppen-Coachings alle wichtigen Grundlagen für eine optimale Vorbereitung der einzelnen Zertifizierungsschritte. Das persönliche Coaching beinhaltet folgende Schwerpunkte:

- individuelle Standortbestimmung für eine IPMA Zertifizierung hinsichtlich Anforderungsprofil (Erfahrung, Wissen) und gewünschtem Zertifizierungslevel sowie für Level B/C hinsichtlich Projekttrolle und Komplexität in Referenzvorhaben
- Vermittlung von Grundlagen für den Zertifizierungsprozess und zur persönlichen Vorbereitung der einzelnen Zertifizierungsschritte
- Level-spezifische Unterstützung und individuelle Feedbacks bei der Vorbereitung der Zertifizierungsprodukte wie Antrag, Prüfung und für Level B/C Executive Summary Report sowie Bericht
- Interviewtraining (nur Level B/C)

### Voraussetzungen für persönliches Coaching

Für IPMA Level B und C erfüllen Sie alle persönlichen Voraussetzungen zur Zertifizierung des VZPM, insbesondere den Nachweis von mind. 36 Monaten (Nettozeit!) Projektleitungserfahrung auf dem jeweiligen IPMA Level (für Level B zusätzlich 24 Monate Nettozeit Projekterfahrung). Für Level D sind keine besonderen Voraussetzungen vorhanden.

### Zielpublikum

Personen, welche ein international anerkanntes IPMA Zertifikat erwerben und ihre diesbezüglichen Kompetenzen weiterentwickeln wollen. Unternehmen, die Personen im Projekt-, Programm- und Portfolio-Umfeld entwickeln wollen (z.B. Karrieremodelle).



# IPMA Zertifizierungsbegleitung Level B, C und D (nach swiss. ICB4)

## Ebene IPMA B & C

**Coaching:** CHF 3200.–

- |   |   |
|---|---|
| <b>8. Februar 2019</b>  | – Dossiereinreichung an BWI   |
| <b>12. Februar 2019</b><br><b>Zertifizierungsprozess, ICB 4.0</b><br><b>Executive Summary Report</b><br>Gruppen-Coaching (1 Halbtage) | – IPMA Zertifizierungsprozess<br>– Beurteilung Komplexität Zertifizierungsprojekt<br>– Vorbereitung VZPM Antrag, Selbstbeurteilung<br>– ICB 4.0, Themenübersicht<br>– Information zu Executive Summary Report<br>– Empfehlungen für die nächsten Schritte |
| <b>Individuell nach Absprache</b><br><b>Standortbestimmung</b><br>Coaching per Telefon und Mail                                       | – Standortbestimmung<br>– Indiv. Prüfen der IPMA Kriterien Level B / C<br>– Empfehlung für die LevelEinstufung<br>– Prüfung VZPM Antrag   |
| <b>Individuell nach Absprache</b><br><b>Executive Summary Report</b><br>Coaching per Telefon und Mail                                 | – Individuelles Feedback zu Executive Summary Report  |
| <b>20. Mai 2019</b><br><b>Vorbereitung Prüfung und</b><br><b>Projektbericht</b><br>Gruppen-Coaching (1 Halbtage)                      | – Informationen zu Prüfung<br>– Prüfungssimulation und -vorbereitung<br>– Information zu Projektbericht<br>– Empfehlungen für die nächsten Schritte   |
| <b>Individuell nach Absprache</b><br><b>Projektbericht</b><br>Coaching per Telefon und Mail   | – Individuelles Feedback zu Projektbericht  |
| <b>30. Oktober 2019</b><br><b>Vorbereitung Interview</b><br>Gruppen-Coaching  | – Informationen zum Interview<br>– Interviewsimulation, -vorbereitung   |

## Ebene IPMA B & C

**VZPM Termine** (öffentlich)

Antrag: 1. März 2019 (Poststempel)  
Executive Summary Report: 26. April 2019  
Prüfung: 28. Juni 2019  
Projektbericht: 20. September 2019  
Interview: November 2019  
Diplomfeier: 3. Dezember 2019

### Ort

Technopark, Zürich

### Coach

Mike Hubmann

### Spezielle Bedingungen bei Abbruch eines Coachings

Bei Abbruch eines Coachings nach der Standortbestimmung zahlt der Teilnehmende für das Überprüfen seines Dossiers sowie die Durchführung des Standortgespräches einen Unkostenbeitrag von CHF 500.

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.

Die Herbsttermine finden Sie auf unserer Website: [www.bwi.ch](http://www.bwi.ch)



# IPMA Zertifizierungsbegleitung Level B, C und D (nach swiss. ICB4)

## Ebene IPMA D

**Coaching:** CHF 1800.–

- 5. März 2019** – Dossiereinreichung an Coach
- 15. März 2019** – Terminvereinbarung Gespräch zwischen Coach und Teilnehmenden
- Individuell nach Absprache** – Standortgespräch mit Zielsetzung und Planung  
**18. bis 29. März 2019**
- 17. April 2019** – Vorbereitung VZPM Prüfung (Gruppencoaching)  
9:00 - 17:00 Uhr

### VZPM Termine (öffentlich)

Antrag: 18. April 2019 (Posteingang)

Prüfung: 25. Mai 2019, 13.30 – 17.30 (Ort gem. VZPM Prüfungseinladung)

### Ort

Technopark Zürich

### Coach

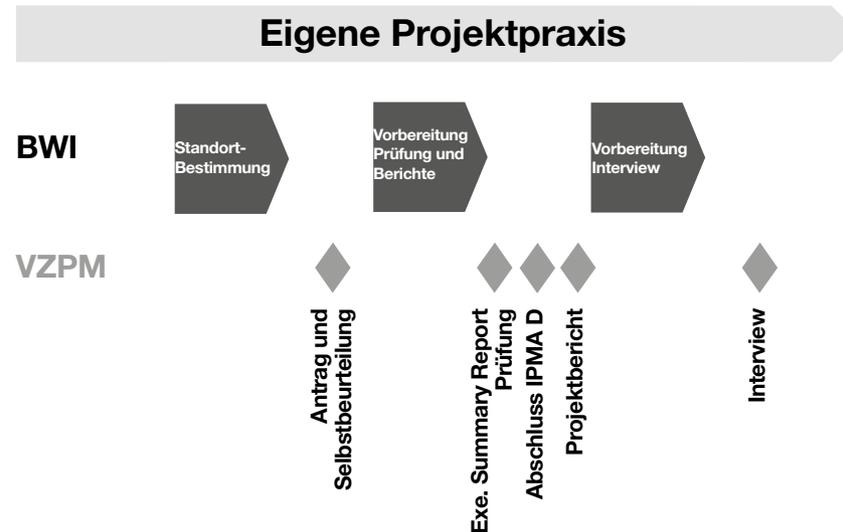
Sama Bose Thoma

### Spezielle Bedingungen bei Abbruch eines Coachings

Bei Abbruch eines Coachings nach der Standortbestimmung zahlt der Teilnehmende für das Überprüfen seines Dossiers sowie die Durchführung des Standortgespräches einen Unkostenbeitrag von CHF 500.

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.

## Ablauf des IPMA Zertifizierungsprozesses Level B, C und D



Die Herbsttermine finden Sie auf unserer Website: [www.bwi.ch](http://www.bwi.ch)



## Projektmanagement PMP® Zertifizierung

Im nationalen und internationalen Umfeld ist professionelles Projektmanagement nicht mehr wegzudenken. Viele Unternehmen legen höchsten Wert auf eine PMP® Zertifizierung. Vielfach setzen sie die PMP® Zertifizierung unabhängig vom akademischen Hintergrund, sowohl für Ausschreibungen als auch Festanstellungen voraus. Die PMP® Zertifizierung ist die international am weitesten verbreitete Zertifizierung im Projektmanagement. Der international gültige Titel PMP® weist Sie als Fachperson und erfahrenen Projektmanager aus. Das PMP® Examen wird von PMI als Computertest durchgeführt. Innerhalb von vier Stunden beantworten die Teilnehmer/-innen 200 Multiple-Choice Fragen. Die Prüfung erfolgt im Prometric Testing Center in Genf und soll 4-8 Wochen nach Kursende absolviert werden.

## PMP® Zertifizierung

Unser Vorbereitungskurs zur PMP® Zertifizierung vermittelt Ihnen das notwendige Wissen, das Sie für Ihre PMP® Zertifizierung benötigen. Der Lehrgang verbindet praktische Übungen mit audiovisueller Lernmethodik und erlaubt Ihnen, ein tiefes Verständnis der Materie in kurzer Zeit zu erlangen.

Im Durchschnitt studieren Absolventinnen und Absolventen zwischen 120 und 170 Stunden für ihre PMP® Prüfung. Unsere Lehrmethodik erlaubt Ihnen, Ihr Selbststudium optimal an Ihr Vorwissen anzupassen. Die Workshops dienen der Festigung der Lerninhalte, der Behandlung von speziellen Themen, Probepfahrungen und Austausch von «best practices». Damit Sie in Ihrem Selbststudium am Ball bleiben, begleiten wir Sie während Ihrer Ausbildung. Wöchentlich erhalten Sie Aufgaben, Tipps und Testfragen. Ihr Trainer steht Ihnen jederzeit beratend zur Seite. Auf diese Weise sind Sie immer über Ihren Fortschritt auf dem Laufenden.

## Lernziele

Nach Abschluss des PMP® Zertifizierungskurses

- Kennen Sie alle Prozesse und Wissensgebiete, welche das PMBOK® (Project Management Body of Knowledge) für das Abwickeln von Projekten als «best practices» ausweist und können diese in Ihrer Praxis anwenden
- Kennen Sie das Format der Prüfungsfragen
- Haben Sie die 35 «contact hours of project management education» für die Zulassung zur Prüfung erreicht
- Bestehen Sie die Prüfung und sind PMP®

## Leistungen

Der Zertifizierungslehrgang dauert 13 Wochen und besteht aus:

- 3 Tage Workshops verteilt auf 13 Wochen
- 60 Stunden Video-Lektionen (Videocast) und 6 Stunden Audio-Lektionen
- Hilfestellung für die Anmeldung zur Prüfung
- Simulationen und Testfragen
- Laufende Begleitung durch erfahrenen Trainer während des Lehrgangs

Das Kursmaterial ist Englisch. Die Kurssprache ist Deutsch. Die schriftliche Prüfung wird in Englisch und bei Bedarf mit deutscher Übersetzung absolviert.

## Voraussetzung zur Prüfung

Dieser intensive Lehrgang basiert auf verschiedenen Lernmethoden (Workshops, Webinar, Selbststudium sowie Video- und Audiolektionen). Aus diesem Grund sind während der gesamten Dauer mit etwa 10 Stunden Aufwand pro Woche zu rechnen! Für die Zulassung zur PMP® Prüfung müssen folgende Voraussetzungen erfüllt sein:

Kandidatinnen und Kandidaten mit mindestens einem Bachelor-Abschluss oder gleichwertigem Ausweis. (Hochschulabschluss, eidg. Diplom, eidg. Fachausweis):

- 4500 Stunden Projektmanagement-Erfahrung (Leading and Directing – Führen und Leiten), verteilt über einen Zeitraum von mindestens 36 Monaten (ohne Überschneidung) während der letzten 8 Jahre
- 35 Stunden Projektmanagement-Ausbildung (Contact hours of project management education). Diese muss alle 10 Wissensgebiete des PMBOK® Guides umfassen

Kandidatinnen und Kandidaten mit mindestens einem Mittelschul-Abschluss oder gleichwertigem Ausweis. (Berufsmatur, eidg. Fähigkeitsausweis):

- 7500 Stunden Projektmanagement Erfahrung (Leading and Directing – Führen und Leiten), verteilt über einen Zeitraum von mindestens 60 Monaten (ohne Überschneidung) während der letzten 8 Jahre
- 35 Stunden Projektmanagement-Ausbildung (Contact hours of project management education). Diese muss alle 10 Wissensgebiete des PMBOK® Guides umfassen

Weitere verbindliche Voraussetzungen und detaillierte Informationen entnehmen Sie bitte dem offiziellen PMP® Handbuch: [www.pmi.org](http://www.pmi.org)



## Inhalte

Der PMP® Zertifizierungslehrgang gibt einen Überblick über das Projektmanagement und deckt alle Wissensgebiete des PMBOK® Guides und weitere, für die Prüfung erforderlichen Fachgebiete ab:

- Integrationsmanagement in Projekten
- Inhalts- und Umfangsmanagement in Projekten
- Terminmanagement in Projekten
- Kostenmanagement in Projekten
- Qualitätsmanagement in Projekten
- Personalmanagement in Projekten
- Kommunikationsmanagement in Projekten
- Risikomanagement in Projekten
- Beschaffungsmanagement in Projekten
- Management der Projektstakeholder

## Lehrgang und Fahrplan

Start	<b>Workshop 1. Tag</b>		
	- Einführung, Ziele und Lehrmethode		
	- Anforderungen/Prüfungsverfahren		
	- Überblick PMBOK® Guide – 6th Edition		
	- Introduction & Project Management Basics		
	- Project Influences and Life Cycle		
	- Processes, Process Groups & Knowledge Areas		
Woche 1	Selbststudium Audiovisuell und Coaching		Woche 6
	- Introduction, Influence and Life Cycle Processes		- Selbststudium Audiovisuell und Coaching
	- Erfahrungsaustausch und Test		- Project Quality Management
Woche 2	Selbststudium Audiovisuell und Coaching		- Erfahrungsaustausch und Test
	- Project Integration Management		<b>Workshop 2. Tag</b>
	- Erfahrungsaustausch und Test		- Intensives Behandeln und Vertiefen der erworbenen Kenntnisse
Woche 3	Selbststudium Audiovisuell und Coaching		- Einzel- und Gruppenübungen
	- Project Scope Management		- Vorbereiten Prüfungsregistrierung
	- Erfahrungsaustausch und Test		Woche 7
Woche 4	Selbststudium Audiovisuell und Coaching		Selbststudium Audiovisuell und Coaching
	- Project Schedule Management		- Buffer
	- Erfahrungsaustausch und Test		Woche 8
Woche 5	Selbststudium Audiovisuell und Coaching		Selbststudium Audiovisuell und Coaching
	- Project Cost Management		- Project Resource Management
	- Erfahrungsaustausch und Test		- Erfahrungsaustausch und Test
			Woche 9
			Selbststudium Audiovisuell und Coaching
			- Project Communication Management
			- Erfahrungsaustausch und Test
			Woche 10
			Selbststudium Audiovisuell und Coaching
			- Project Risk Management
			- Erfahrungsaustausch und Test
			Woche 11
			Selbststudium Audiovisuell und Coaching
			- Project Procurement Management
			- Erfahrungsaustausch und Test
			Woche 12
			Selbststudium Audiovisuell und Coaching
			- Project Stakeholder Management
			- Erfahrungsaustausch und Test
			Woche 13
			Selbststudium Audiovisuell und Coaching
			- PMP® Examination Content Outline
			- Erfahrungsaustausch und Test
			Woche 13
			<b>Workshop 3. Tag</b>
			- Gesamtüberblick / Best Practices
			- Intensives Behandeln der erworbenen Kenntnisse
			- Einzel- und Gruppenübungen
			- Prüfungsvorbereitung
			Woche 14+
			Selbststudium Audiovisuell und Coaching
			- Je nach persönlicher Einschätzung



# PMI PMP® Zertifizierungsbegleitung

## Trademarks

PMI®, PMP® und PMBOK® sind eingetragene Marken von Project Management Institute, Inc., registriert in USA und anderen Ländern.

## Kursmaterial

- Video- und Podcast (60 Stunden Video und 6 Std. Podcasts)
- Zugriff auf BWI PMP® Kurs-Intranet (Onlinebasierte Kommunikationsplattform)
- PM Exam Simulator™ – 1800 Exam Questions detailed explanation for all answers / Simulated exam environment
- PM Formulas™ Exam Formula Study Guide
- Kursunterlagen: PMBOK® 6th Edition, zusätzliches Lehrbuch und Workshop-Unterlagen

## Trainer

Beat Dietziker, PMP®

## Termine Workshops

### Frühling

- 1. Tag: 27. Februar 2019
- 2. Tag: 10. April 2019
- 3. Tag: 5. Juni 2019

### Herbst

- 1. Tag: 21. August 2019
- 2. Tag: 2. September 2019
- 3. Tag: 27. November 2019

## Arbeitszeiten

8.30 – 16.30 Uhr

## Ort

Technopark, Zürich

## Kosten

CHF 3900.– pro Person inkl. Kursmaterial und Lunch  
Prüfungsgebühr nicht inbegriffen

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.

# Führung und Leadership

## 53 **BWI Führungsprogramm**

- 55 Mitarbeiterführung Grundlagen
- 57 Basic Leadership Training (English)
- 59 Mitarbeiterführung Aufbau
- 61 Boxenstopp für Führungskräfte
- 63 Kommunikation in Führung und Alltag
- 65 Verhandlungstechnik
- 67 Starker Auftritt mit klarer Stimme
- 69 Konflikt als Chance
- 71 Mitarbeiterpotenziale aktivieren und besser nutzen
- 73 Charisma in der Führung
- 75 Führen mehrerer Generationen
- 77 Agile Führung und intrinsische Motivation

## **Vertiefungsmodule**

- 81 Coaching: Erfolgsfaktor für Führung und Projektleitung
- 87 Optimieren meiner Führungskompetenz
- 89 Führen von Führungskräften
- 91 Neue Impulse für erfahrene Führungskräfte
- 93 Mindful Leadership: Führung braucht Freiheit im Kopf
- 95 Souverän führen mit dem Emotionskompass
- 97 Veränderungen im Unternehmen gestalten

# BWI Führungsprogramm

Führen können ist selten eine angeborene Fähigkeit, und selbst die wenigen Glücklichen kommen nicht ohne solides Fachwissen aus. Zeitgemässe Instrumente schaffen dabei Sicherheit und erleichtern die Führungsarbeit.

## BWI Führungsprogramm

In einem klaren Aufbau haben wir unsere Trainings neu aufeinander abgestimmt und so gruppiert, dass Sie die Module nach Ihrem persönlichen Bedarf zusammenstellen können. Dennoch haben Sie einerseits die Gewähr, über das wesentliche Rüstzeug der Führung zu verfügen und andererseits die Chance, verschiedene Trainer/-innen mit ihren unterschiedlichen Erfahrungen, aber einer «unité de doctrine» kennenzulernen. Kleinere Redundanzen werden bewusst zugelassen. Sie erleichtern in der modularen Struktur die Bezüge und sind als kleine Repetition in anderem Kontext sinnvoll.

## Zielpublikum

Sie leiten bereits ein Team oder bereiten sich unmittelbar darauf vor. Mit diesem Programm erwerben Sie das notwendige Wissen, konsolidieren bereits gemachte praktische Erfahrungen und gewinnen Sicherheit.

## Struktur (vgl. nebenstehende Grafik)

Drei **Kernthemen** bilden die Basis des BWI Führungsausweises. Diese ergänzen Sie durch den Besuch von mindestens zwei **Wahlthemen** aus den vorgegebenen fünf Titeln. Zudem haben Sie die Möglichkeit, Ihre Kompetenzen durch **Vertiefungsmodule** auszubauen.

## Ablauf, Inhalte, Methoden

Sie beginnen mit dem Modul «Mitarbeiterführung Grundlagen». Im idealerweise nachfolgenden Modul «Boxenstopp für Führungskräfte» reflektieren und vertiefen Sie, begleitet von einer Trainerin oder einem Trainer, an sieben Halbtagen Ihre Erfahrungen. Während oder im Anschluss an den Boxenstopp absolvieren Sie das Modul «Mitarbeiterführung Aufbau». Aus den fünf Wahlthemen suchen Sie sich anschliessend mindestens zwei Seminare aus (Seiten 63, 65, 69, 71, 77 und 95).

## Kosten

BWI Führungsprogramm (3 Kernthemen und 2 Wahlthemen): CHF 9900.–

Dieser Preis gilt nur bei vollständigem Absolvieren des Programmes innerhalb von 36 Monaten. Für jedes weitere Seminar aus den fünf Wahlthemen sowie den sieben Vertiefungsmodulen gewähren wir Ihnen 15% Rabatt. Alle Rabatte werden jeweils in der Rechnung für das letzte erforderliche Modul verrechnet.

## BWI Führungsausweis

Absolventinnen und Absolventen, welche die drei Kernthemen und mindestens zwei der fünf Wahlthemen innerhalb von 36 Monaten besuchen, erhalten den «BWI Führungsausweis», welcher die effektiv besuchten Module bestätigt. Die Kernthemen sind wenn möglich in der unten dargestellten Reihenfolge, nicht aber unbedingt zwingend zum nächsten angebotenen Termin zu besuchen. Ideal ist ein Besuch von «Boxenstopp für Führungskräfte» in einem Team von Kolleginnen und Kollegen aus dem gleichen Startmodul «Mitarbeiterführung Grundlagen».





# Mitarbeiterführung Grundlagen

## Unsere Empfehlung:

Zur Erweiterung Ihrer Führungsfähigkeiten empfehlen wir das Seminar "Mitarbeiterführung Aufbau" (s. Seite 59)

## Zum Thema

Die Führung von Mitarbeiter/-innen ist eine Kompetenz, die gelernt werden muss wie ein Handwerk. Das Seminar liefert grundlegende Instrumente und Vorgehensweisen. Es schafft Klarheit über Aufgaben und Kompetenzen in der neuen Rolle als Führungsperson.

## Zielpublikum

Führungspersonen aus privaten und öffentlichen Organisationen aller Branchen und Grössen, die zum ersten Mal eine Führungsrolle übernehmen oder nach ersten Erfahrungen ihre Führungskompetenz professionell entwickeln und festigen wollen.

## Ihr Nutzen

- Sie setzen sich mit der Rolle als Führungsperson auseinander und entwickeln ein Bewusstsein für die damit verbundene Erwartung und Verantwortung
- Sie lernen, Führungsmethoden und Führungstechniken praktisch anzuwenden, um die Führungsaufgaben in der Praxis erfolgreich wahrzunehmen
- Im Austausch mit Trainer/-in sowie Teilnehmer/-innen lernen Sie eigene Verhaltensmuster kennen und diese zu optimieren
- Sie lernen, Ihr Führungsverhalten situativ an die Anforderungen und die Mitarbeiter/-innen anzupassen
- Sie gewinnen Sicherheit in Ihrer Führungsarbeit

## Nutzen für Ihr Unternehmen

Die Führungspersonen lernen, wie sie die Leistung und die Ergebnisse ihrer Mitarbeiter/-innen massgebend beeinflussen. So werden die Potenziale zielgerichtet für Ihre Unternehmensziele freigesetzt. Die Führungskräfte sind in der Lage, ihre Rolle bezüglich Planung, Steuerung, Kontrolle und Kommunikation auszufüllen und dadurch das Klima und die Leistung ihrer Teams positiv zu beeinflussen.

## Inhalte

Grundlagen der Führung

- Führungsverständnis und Führungsaufgaben
- Rolle der/des Vorgesetzten

Wichtige Führungstätigkeiten

- Zielsetzung, Planung, Entscheidung
- Steuerung und Kontrolle der Zielerreichung
- Problemlösungsmethodik
- Selbstmanagement

Wesentliche Elemente des Führungsverhaltens

- Kommunikation
- Arbeiten im Team
- Grundlagen der Konfliktbearbeitung

Bearbeitung konkreter Situationen aus dem Führungsalltag der Teilnehmer/-innen

## Methoden

- Lehrgespräche und Diskussionen
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Übungen und Rollenspiel
- Fallbearbeitung und Praxistransfer

Das Seminar basiert auf gemeinsamer Arbeit von Kursleitung und Teilnehmer/-innen. Dies setzt Ihre Bereitschaft voraus, die eigene Situation ins Seminar einzubringen und zu reflektieren.

## Trainer

Robert Lippmann  
Axel Müllender

Auf Anfrage geben wir Ihnen gerne bekannt, wer als Trainer/-in am jeweiligen Seminar mitwirkt.

## Administratives

### Termine

16. – 18. Januar 2019  
 27. – 29. März 2019  
 6. + 13. + 20. Mai 2019  
 26. – 28. Juni 2019  
 25. – 27. September 2019  
 7. + 14. + 21. November 2019

### Dauer

3 Tage

### Arbeitszeiten

#### Seminarhotels:

1. Tag	9.30 – 17.30 Uhr
2. Tag	8.30 – 18.00 Uhr
3. Tag	8.30 – 16.30 Uhr

#### Technopark/OBC Suisse

1. Tag	8.30 – 17.00 Uhr
2. Tag	8.30 – 17.00 Uhr
3. Tag	8.30 – 16.30 Uhr

### Ort

Januar, März und Juni:  
Hotel Schützen, Rheinfelden AG  
 Mai: OBC Suisse, Zürich Europaallee  
 September:  
SolbadHotel, Sigriswil BE  
 November:  
Technopark, Zürich

### Teilnehmerzahl max.

16 Personen

### Unterlagen

Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Kursunterlagen.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 2850.– pro Person  
(CHF 2600.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.

# Neu Basic Leadership Training (English)

## On the subject

Managing employees is a competence that can be learned as a craft. The seminar provides basic tools and procedures. It creates clarity about tasks and competences in the new role as a leader.

## Target audience

Persons from private and public organizations of all industries and sizes who are taking on a leadership role for the first time or who want to develop and consolidate their leadership skills professionally after initial experience.

## Your benefit

- You deal with the role of a leader and develop awareness of the associated expectation and responsibility
- You will learn how to use management and leadership techniques to successfully carry out management tasks in practice
- In exchange with the trainer and participants, you will learn how to recognize your own behaviour patterns and optimize them
- You will learn how to adapt your leadership behaviour to the requirements of your employees
- You gain confidence in your leadership work

## Benefits for your company

The participants learn how to influence performance and the results of their employees. In this way, potentials are set free for your company objectives. Leaders are able to fill their role in planning, monitoring, control and communication, thereby positively influencing the climate and performance of their teams.

## Contents

- Principles of leadership
- Management and leadership
  - Role of the supervisor

- Important management activities
- Setting targets, planning, decision-making
  - Monitoring and control of target achievement
  - Problem solving methodology
  - Self-management

- Essential elements of leadership behaviour
- Communication
  - Teamwork
  - Conflict management

Working on specific situations from the participants' day of leadership

## Methods

- Theory inputs, teaching and discussion
- Individual and group work
- Exercises and training sequences
- Working on cases and learning transfer

The seminar is based on the joint work of trainer and participants. This requires your willingness to bring your own situation into the seminar and reflect it.

## Trainer

Jürg Kuster

## Administration

### Dates

4. + 11. + 18. March 2019  
6. + 13. + 20. September 2019

### Duration

3 days

### Schedule

1st day	8.30 – 17.30 h
2nd day	8.30 – 17.30 h
3rd day	8.30 – 17.00 h

### Venue

March:  
Technopark, Zurich  
September: OBC Suisse,  
Zurich Europaallee

### No. of participants max.

12 participants

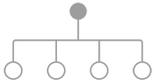
### Documentation

Participants receive written or electronic course material.

### Seminar rates incl. lunch

CHF 2850.– per person  
(CHF 2600.– for each additional employee of the same company attending the same seminar)

Please also note the terms and conditions on page 162.



# Mitarbeiterführung Aufbau

## Zum Thema

Mit zunehmender Sicherheit in der Mitarbeiterführung tauchen häufig spezielle Fragen und Herausforderungen auf. Im Seminar werden diese aufgegriffen, und deren Bewältigung wird mit vertiefenden Methoden und Instrumenten unterstützt.

## Zielpublikum

Führungspersonen aus privaten und öffentlichen Organisationen aller Branchen und Grössen mit Führungserfahrung und Grundkenntnissen in der Personalführung, die ihre Führungskompetenz professionell weiterentwickeln und festigen wollen.

## Ihr Nutzen

- Ihre Rolle und Ihre Verantwortung in Fragen des Personal- und Ressourcenmanagements zum aktiven und dynamischen Führen werden Ihnen bewusst
- Sie befassen sich mit Ihrer Persönlichkeitsstruktur und daraus resultierenden Stärken, aber auch Schwächen und leiten Konsequenzen für Ihr Führungshandeln ab
- Sie sind in der Lage, Ziele verbindlich mit Ihren Mitarbeiter/-innen zu vereinbaren
- Sie können schwierige Gespräche mit Ihren Mitarbeiter/-innen erfolgreich führen
- Sie lernen, Veränderungsprozesse wirkungsvoll und ergebnisorientiert in Ihrem Verantwortungsbereich umzusetzen

## Nutzen für Ihr Unternehmen

Die Führungskompetenz wird gefördert und zur Erreichung der Unternehmensziele eingesetzt. Die Beherrschung des methodischen Rüstzeugs führt zu einem positiven Einfluss auf die Leistungsbereitschaft der Führungskräfte und den von Ihnen geführten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. So können anspruchsvolle Herausforderungen erfolgreich bewältigt werden.

## Inhalte

Grundlagen von Führen mit Zielen nach MbO (Management by Objectives)

- Umsetzung von strategischen Zielen
- Personal- und Ressourcenmanagement
- Führen mit Zielen/Zielvereinbarungen

Gestalten von Veränderungsprozessen

- Macht und Hierarchie
- Teambildung, Gruppenbildung

Wesentliche Elemente des Führungsverhaltens

- Persönlichkeitsstruktur und Verhaltenspräferenzen
- Schwierige und kritische Führungsgespräche

Bearbeitung konkreter Situationen aus dem Führungsalltag der Teilnehmer/-innen.

## Methoden

- Kurzreferate und Diskussionen
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Übungen und Gesprächstraining
- Fallbearbeitung und Praxistransfer

Das Seminar basiert auf gemeinsamer Arbeit von Kursleitung und Teilnehmer/-innen. Dies setzt Ihre Bereitschaft voraus, die eigene Situation ins Seminar einzubringen und zu reflektieren.

## Trainer

Robert Lippmann  
Axel Müllender

Auf Anfrage geben wir Ihnen gerne bekannt, wer als Trainer/-in am jeweiligen Seminar mitwirkt.

## Administratives

### Termine

27. Februar - 1. März 2019  
11. + 18. + 25. Juni 2019  
5. + 12. + 19. September 2019

### Dauer

3 Tage

### Arbeitszeiten

#### Seminarhotels:

1. Tag	9.30 – 18.00 Uhr
2. Tag	8.30 – 18.00 Uhr
3. Tag	8.30 – 17.00 Uhr

#### Technopark/OBC Suisse

1. Tag	8.30 – 17.30 Uhr
2. Tag	8.30 – 17.30 Uhr
3. Tag	8.30 – 17.00 Uhr

### Ort

Februar/März:  
SolbadHotel, Sigriswil BE  
Juni:  
Technopark Zürich  
September:  
OBC Suisse,  
Zürich Europaallee

### Teilnehmerzahl max.

16 Personen

### Unterlagen

Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Kursunterlagen.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 2850.- pro Person  
(CHF 2600.- für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Boxenstopp für Führungskräfte

Reflexion Ihres Führungsverhaltens: Perspektiven, Ressourcen und Handlungsoptionen

## Zum Thema

Das Lösen von oft widersprüchlichen Herausforderungen erfordert von Führungskräften ein hohes Mass an Aufmerksamkeit und Klarheit. Im hektischen Alltag werden Lösungen aufgeschoben oder oft automatisch und gewohnheitsmässig eingesetzt. Für wirklich innovative Herangehensweisen brauchen Führungskräfte einen Ort, um aufzutanken, durchzuatmen, verschiedene Perspektiven zu reflektieren, aus den eigenen Erfahrungen und den Erfahrungen anderer zu lernen. Boxenstopp bietet diesen kreativen Zwischenhalt in der Führungsarbeit an.

## Zielpublikum

Führungskräfte aller Hierarchieebenen sowie Personen mit anspruchsvollen Fachfunktionen aus Privatwirtschaft, Nonprofitorganisationen und Verwaltungen.

## Ihr Nutzen

Boxenstopp gibt Ihnen die Möglichkeit:

- An einem neutralen Ort und in Ruhe Ihre Probleme und Fragen zu schildern und mithilfe von Trainer/-innen sowie Kolleginnen und Kollegen Einsicht in gewohnte Bewertungs- und Verhaltensmuster, neue Perspektiven, Ressourcen und Lösungshinweise zu gewinnen
- Die Situation von Führungskräften aus anderen Bereichen kennenzulernen und Ihr Wissen und Ihren Erfahrungshorizont zu erweitern
- Durch die strukturierte Mitarbeit an den Fragen Ihrer Kolleginnen und Kollegen Ihre Problemlösungs- und Coaching-Kompetenz zu stärken
- Sich mit anderen Führungskräften zu vernetzen und Ihren Ressourcenpool in fachlicher und sozialer Hinsicht zu vergrössern

## Nutzen für Ihr Unternehmen

Die Kompetenz der Führungskräfte, innezuhalten und Herausforderungen ressourcenorientiert, kooperativ und kreativ zu reflektieren, ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für jedes Unternehmen. Bei Führungskräften, die gelernt haben, sich Räume der Reflexion zu schaffen und diese produktiv zu nutzen, erhöht sich die weitsichtige Entscheidungs- und Handlungskompetenz.

## Inhalte

Die Inhalte der Coachings ergeben sich aus den Situationen und Bedürfnissen der Teilnehmer/-innen. Von der Praxis für die Praxis.

## Organisation und Methoden

Boxenstopp läuft in drei Schritten ab:

Orientierung und Planung: ½ Tag

- Gegenseitiges Kennenlernen von Kursleitung und Teilnehmer/-innen
- Kennenlernen der Arbeitsweise
- Lernkontrakt
- Abmachung von Terminen

Arbeit in den Gruppen

- 6 Gruppencoachings à je 3 Stunden
- 1 Trainer/-in pro Gruppe
- Termine werden zwischen Teilnehmer/-innen und Kursleitung vereinbart

Abschluss am letzten Coaching-Halbtage

- Auswertung der gemeinsamen Arbeit
- Planung von Massnahmen, um die gewonnenen Erkenntnisse festhalten und im Alltag umsetzen zu können
- Allenfalls Planung von Anschlussaktivitäten

## Trainer/-in

Barbara Pamment  
Thomas Frauenknecht

## Administratives

Termine/Arbeitszeiten

Orientierung und Planung:  
30. August 2019

6 Coaching-Halbtage nach  
Absprache

Dauer

7 Halbtage

Arbeitszeiten

14.00 – 17.00 Uhr

Ort

Technopark, Zürich

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Seminarpreis

CHF 3300.– pro Person  
(CHF 3000.– für jede weitere  
Person aus der gleichen Firma  
am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die  
allgemeinen Geschäftsbedin-  
gungen auf Seite 163.



# Kommunikation in Führung und Alltag

## Praxisseminar zur Gestaltung anspruchsvoller Kommunikationssituationen

### Zum Thema

Kommunikative Fähigkeiten werden immer mehr zur entscheidenden Schlüsselkompetenz für erfolgreiche Führung oder Projektleitung. Gute theoretische Kenntnisse über gängige Kommunikationsmodelle reichen oft nicht aus, um damit in anspruchsvollen Gesprächen bestehen zu können. Deshalb legt dieses Seminar den Schwerpunkt auf den praxisorientierten Umgang mit solchen Situationen. In verschiedenen Settings werden Situationen aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmer/-innen experimentell aufgegriffen, um wirksame Kommunikationsmöglichkeiten zu entwickeln und zu erproben. Grundlegende Kenntnisse über gängige Kommunikationsmodelle (Ich-Botschaft, aktives Zuhören, Feedbacktechniken, Sender-Empfänger-Modell, vier Seiten einer Nachricht usw.) werden dabei als bekannt vorausgesetzt. Etwa vier Wochen vor dem Seminar erhalten die Teilnehmer/-innen dazu ein Skript in elektronischer Form zur Vorbereitung und Auffrischung.

### Zielpublikum

Führungspersonen, Projektleiter/-innen und Fachkräfte, die ihre kommunikativen Fähigkeiten praxisorientiert weiterentwickeln wollen und bereit sind, neue Erfahrungen auf einer experimentellen Entdeckungsreise zu machen, und ein ehrliches Feedback als Chance zur eigenen Weiterentwicklung schätzen. Ein Angebot an alle, welche die Chancen guter Kommunikation für ihren Führungs- oder Projektleitungserfolg aktiv nutzen wollen.

### Ihr Nutzen

- Sie lernen praxistaugliche Kommunikationsmethoden kennen und wenden diese direkt im Training mit anderen Teilnehmer/-innen an
- Sie lernen Einflussgrößen kennen, die eine gute Kommunikation unterstützen und einen wirkungsvollen Austausch ermöglichen
- Sie fördern Eigenwahrnehmung und Selbstreflexionsfähigkeit und verbessern so Ihre Fähigkeit zum wirksamen Sprechen und aufmerksamen Zuhören
- Sie trainieren Ihre kommunikativen Fähigkeiten in verschiedenen Settings und erhalten dazu professionelles und konstruktives Feedback

### Nutzen für Ihr Unternehmen

- Erfolgreiche und wirkungsvolle Kommunikation im Arbeitsalltag
- Erhöhte Sensibilität gegenüber dem Entstehen von Missverständnissen und den daraus resultierenden Konflikten
- Erhöhte Dialogfähigkeit und dadurch die Chance, tragfähige Lösungen zu entwickeln
- Stärkung der Führungs- und Projektleiterrolle durch souveräne Kommunikation in anspruchsvollen Situationen

### Inhalte

- Hirnphysiologische Erkenntnisse zur Kommunikation und ihre Auswirkungen
- Die subjektive Konstruktion von Wirklichkeiten
- Umgang mit unterschiedlichen Sichtweisen und Widersprüchen
- Emotionen und ihr Einfluss auf Kommunikation
- Klarheit, Wertschätzung und Respekt
- Konstruktiv wertschätzendes Feedback in der Praxis
- Bearbeitung von Praxissituationen der Teilnehmer/-innen

### Methoden

- Kurz-Inputs
- Rollensimulationen
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Wahrnehmungsübungen / Mentaltraining
- Experimentelles Entwickeln von Handlungsoptionen
- Kollegiale Beratung und Unterstützung
- Fallarbeiten

### Trainer

Axel Müllender

### Administratives

#### Termine

7. - 8. März 2019  
10. - 11. September 2019

#### Dauer

2 Tage

#### Arbeitszeiten

##### SolbadHotel:

1. Tag 9.30 – 18.00 Uhr  
2. Tag 8.30 – 17.00 Uhr

##### Technopark:

1. Tag 8.30 – 17.30 Uhr  
2. Tag 8.30 – 17.00 Uhr

#### Ort

März:  
SolbadHotel, Sigriswil BE  
September:  
Technopark Zürich

#### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

#### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

#### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 1900.– pro Person  
(CHF 1750.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Verhandlungstechnik

## Zum Thema

Neben der Fachkompetenz, die vorausgesetzt oder erlernt wird, zählt Verhandlungskompetenz zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren im beruflichen und privaten Umfeld.

## Zielpublikum

Führungskräfte aller Ebenen, Projektleiter/-innen, Einkäufer und Verkäufer, Spezialisten, welche häufig in Verhandlungssituationen stehen und nach ihren ersten Erfahrungen strukturierter, kompetenter und erfolgreicher vorgehen möchten.

## Ihr Nutzen

Kenntnis der wichtigsten Methoden und Techniken. Durch gut strukturierte Vorbereitung und richtige Auswahl der Strategie werden Verhandlungen überzeugend und zielgerichtet geführt.

## Nutzen für Ihr Unternehmen

Das Potenzial, das in jeder Verhandlung steckt, soll optimal genutzt werden. Bei einer ergebnisorientierten Vorgehensweise und durch gezielten Einsatz von Argumentationstechniken und Verhandlungstaktiken werden sich Verhandlungsergebnisse auf die ganze Organisation positiv auswirken.

## Inhalte

- Richtige Vorbereitung und Planung von Verhandlungen
- Wahl der treffenden Verhandlungsstrategie (z.B. Harvard-Konzept)
- Schaffen einer optimalen Verhandlungsumgebung
- Die Macht der Fragetechnik im Verhandlungsprozess
- Nonverbale Kommunikation, Deutung von Körpersignalen
- Grundlagen für ganzheitliches Verhandeln
- Argumentationstechnik und Einwandbehandlung
- Win-win-Lösung durch kooperative Strategien
- Umgang mit unfairen Taktiken und Tricks der Gegenseite
- Regeln unterschiedlicher Businesskulturen

## Methoden

- Lehrgespräche, Kurzreferate
- Diskussion und Erfahrungsaustausch
- Bearbeitung konkreter Praxisfälle der Teilnehmer/-innen
- Rollenspiele und Simulationen von Verhandlungssituationen
- Feedback durch Trainer und Gruppe

Durch Gruppen- und Trainerfeedback werden für alle Teilnehmer/-innen individuelle Lösungen für ihre Verhandlungssituationen erarbeitet, die direkt in die Praxis umgesetzt werden können.

## Trainer

Mike Hubmann

## Administratives

### Termine

15. – 16. Januar 2019  
10. – 11. September 2019

### Dauer

2 Tage

### Arbeitszeiten

1. Tag	08.30 – 17.30 Uhr
2. Tag	08.30 – 17.30 Uhr

### Ort

Technopark, Zürich

### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 1900.– pro Person  
(CHF 1750.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Starker Auftritt mit klarer Stimme

## Zum Thema

Wirksame, authentische Kommunikation gelingt nur durch das Zusammenspiel von Sprache, Körper und Stimme.

## Zielpublikum

Das Seminar richtet sich an Personen der Privatwirtschaft, Politik und Verwaltung, die viel kommunizieren und anspruchsvolle Auftritte zu meistern haben.

## Ihr Nutzen

Sie befassen sich intensiv mit Ihrer Körpersprache und der stimmlichen Gestaltung Ihrer Aussagen. Sie lernen Ihr Entwicklungspotenzial kennen und trainieren neue Fähigkeiten, um Stimmpräsenz aufzubauen und überzeugend zu kommunizieren. Sie wirken durch bewussten Einsatz Ihrer körperlichen und stimmlichen Mittel überzeugender in anspruchsvollen Situationen. Sie vermitteln klar und deutlich Ihre Botschaft in Sitzungen und Kundengesprächen. Sie wirken souverän in Präsentationen vor grossem Publikum. Sie können Ihre Stimme auch am Telefon und in Web-Konferenzen gekonnt einsetzen. Sie optimieren Ihre Auftrittskompetenz und wirken mit Persönlichkeit.

## Nutzen für Ihr Unternehmen

Der bewusste Umgang mit Körpersprache und Stimme befähigt die Teilnehmer/-innen, wirksamer aufzutreten. Das gefestigte Selbstvertrauen der Mitarbeiter/-innen in Kundengesprächen, Sitzungen und Präsentationen festigt das Image Ihres Unternehmens.

## Inhalte

- Dynamische Körperhaltung, Atmung und Stimme schulen
- Natürliche Gestik, Mimik und Augenkontakt fördern
- Sprachverständnis steigern durch Pausen, Tempowechsel und deutliche Aussprache
- Ausdruckskraft variieren über Tonfall, Lautstärke und Resonanz
- Mit Präsenz Lampenfieber und Nervosität meistern
- Kurzreferate vor der Gruppe halten, Texte interpretieren
- Video-Aufnahmen „vorher/nachher“ - mit Speicherkarte zum Mitnehmen

## Methoden

- Kurzreferate
- Stimm- und Körperübungen
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Rollenspiele
- Video-Aufnahmen

Das Seminar setzt Ihre Bereitschaft voraus, Ihre Themen einzubringen, sich offen und aktiv auf neue Erfahrungen einzulassen und mit der Trainerin und Teilnehmer/-innen zu reflektieren.

## Trainerin

Dana G. Stratil

## Administratives

### Termine

2. – 3. April 2019  
5. – 6. November 2019

### Dauer

2 Tage

### Arbeitszeiten

1. Tag	8.30 – 17.30 Uhr
2. Tag	8.30 – 17.30 Uhr

### Ort

Technopark, Zürich

### Teilnehmerzahl max.

8 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 1900.– pro Person  
(CHF 1750.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Konflikt als Chance

Konflikte erkennen, verstehen und zu konstruktiven Lösungen führen

## Zum Thema

Konflikte sind ein bedeutendes Thema in der Arbeitswelt, sowohl in der firmeninternen wie auch in der externen Zusammenarbeit. Der steigende Druck begünstigt die Entwicklung von Konflikten und erfordert gleichzeitig, dass Konflikte angegangen und nicht als «Reibungsverlust» einfach hingenommen werden. So gehört die Kompetenz, konstruktiv mit Konflikten umzugehen, zum Rüstzeug jeder Führungsperson.

## Zielpublikum

Führungskräfte und Fachkader, die sich aktiv und persönlich mit Möglichkeiten konstruktiver Konfliktregelung auseinandersetzen wollen.

## Ihr Nutzen

Das Seminar verhilft Ihnen zu einem professionellen, das heisst bewussten und systematischen Umgang mit Konflikten – sowohl in der Rolle der betroffenen als auch der vermittelnden Person:

- Ihr Verständnis für Konflikte und Ihre Wahrnehmung von Konfliktsituationen werden differenzierter
- Sie sind sich Ihres möglichen eigenen «Beitrags» zur Konfliktdynamik und ihrer «Eskalationsfallen» bewusst
- Sie kennen Methoden und Instrumente der Konfliktbearbeitung und erweitern Ihre Handlungsmöglichkeiten

Diese Kenntnisse und Erfahrungen ermöglichen es Ihnen, Konflikte frühzeitig zu erkennen, anzugehen und die Lösungssuche konstruktiv zu beeinflussen.

## Nutzen für Ihr Unternehmen

Unbearbeitete Konflikte absorbieren grosse Energien. Es gehört zur Arbeit von Führungskräften wie von Fachkadern, aufkommende Konflikte zu erkennen, anzugehen und zu konstruktiven Lösungen zu führen. Das konstruktive Bearbeiten von Konflikten ist ein wichtiger Beitrag zu effektiver Zusammenarbeit und zu einem guten Arbeitsklima.

## Inhalte

- Theorien und Modelle zur Entstehung und Entwicklung von Konflikten
- Strategien und Instrumente der Konfliktbearbeitung und -lösung
- Eigene Verhaltensmuster in Konflikten erkennen und besser verstehen
- Praxisbeispiele der Teilnehmer/-innen analysieren und Lösungswege entwickeln
- Konstruktives Verhalten im Konfliktgespräch
- Prinzipien der Mediation
- Verhalten als Drittpartei (Vermittler/-in)

## Methoden

Die Seminargestaltung basiert auf einem ganzheitlichen Ansatz. Lernen erfolgt auf verschiedenen Ebenen:

- Wissensvermittlung: Inputs, Lehrgespräche
- Erlebnislernen
- Übungen und Reflexion zum eigenen Konfliktverhalten
- Konkrete Fallarbeit
- Diskussionen und Erfahrungsaustausch

## Trainerin

Barbara Pamment

## Administratives

### Termine

8. – 10. Mai 2019  
4. – 6. November 2019

### Dauer

3 Tage

### Arbeitszeiten

1. Tag	8.30 – 17.30 Uhr
2. Tag	8.30 – 17.30 Uhr
3. Tag	8.30 – 17.30 Uhr

### Ort

Mai:  
OBC Suisse,  
Zürich Europaallee  
November:  
Technopark Zürich

Teilnehmerzahl max.  
12 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

Seminarpreis inkl. Lunch  
CHF 2850.– pro Person  
(CHF 2600.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Mitarbeiterpotenziale aktivieren und besser nutzen

## Zum Thema

Motivation ist eines der meist gewünschten Themen in Führungsseminaren und besteht aus einem komplexen Wirkungsgefüge, an dessen Ende motivierte Mitarbeiter/-innen stehen. Die Erhaltung der Motivation von Leistungsträgern wird genauso behandelt, wie der Umgang mit demotivierten Mitarbeiter/-innen.

## Zielpublikum

Führungspersonen aus privaten und öffentlichen Organisationen aller Branchen und Grössen, die Mitarbeiter/-innen führen und deren Potenziale gezielt nutzen wollen, um zu besseren Arbeitsergebnissen in ihrem Führungsbereich zu kommen.

## Ihr Nutzen

- Sie lernen, die Anforderungen an einzelne Arbeitsstellen und an die Potenziale Ihrer Mitarbeiter/-innen besser abzuschätzen
- Sie wissen, wie Sie in einen konstruktiven Dialog über Potenziale und Leistungsanforderungen kommen
- Sie sind in der Lage, auch schwierige Mitarbeitergespräche zu führen
- Sie können konstruktiv mit Ängsten und Widerständen umgehen
- Sie werden sicherer im Umgang mit Mitarbeiter/-innen und fördern ein Klima der Leistungsbereitschaft
- Sie können die Potenziale Ihrer Mitarbeiter/-innen gezielter nutzen, um bessere Arbeitsergebnisse zu erzielen
- Sie gewinnen mehr Zeit für Ihre Führungsaufgaben
- Sie entwickeln praktische Handlungsmöglichkeiten

## Nutzen für Ihr Unternehmen

- Die Potenziale der Mitarbeiter/-innen werden erkannt und weiterentwickelt, um anspruchsvollere Aufgaben übernehmen zu können
- Die Mitarbeiter/-innen werden befähigt, in ihren Aufgabenfeldern erfolgreicher zu handeln
- Die Potenziale der Mitarbeiter/-innen können zielgerichteter und damit effizienter eingesetzt werden
- Ein Klima von Leistung, Lernen und Weiterentwicklung wird gefördert
- Es entsteht mehr Sicherheit im Umgang mit «Minderleistern»
- Die Effizienz in den Verantwortungsbereichen wird gesteigert

## Inhalte

- Potenzialentwicklung als Führungsaufgabe
- Das «Geheimnis» der Motivation
- Fordern und Fördern
- Das Konzept der Schlüsselkompetenzen
- Anforderungen definieren
- Potenzialerkennung und -förderung
- Erkenntnisse der Motivationsforschung
- Schwierige Mitarbeitergespräche führen
- Erkenntnisse der modernen Hirnforschung zu Motivation und Empowerment
- Der Umgang mit «Leistungsverweigerern» oder «Minderleistern»
- Potenziale nutzen durch herausfordernde Delegation

## Methoden

- Theorie-Inputs
- Diskussion im Plenum
- Übungen und Fallarbeit
- Praktische Erprobung von Instrumenten
- Praktische Anwendung von Leitfäden
- Einzelarbeit
- Kleingruppenarbeit

## Trainer

Axel Müllender

## Administratives

### Termine

3. – 5. Juni 2019  
29. – 31. Oktober 2019

### Dauer

3 Tage

### Arbeitszeiten

1. Tag	9.30 – 18.00 Uhr
2. Tag	8.30 – 18.00 Uhr
3. Tag	8.30 – 17.00 Uhr

### Ort

Juni:  
Hotel Schützen,  
Rheinfelden AG  
Oktober:  
SolbadHotel, Sigriswil BE

### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 2850.– pro Person  
(CHF 2600.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.

# Neu Charisma in der Führung

## Charisma – Wie Persönlichkeiten beeindruckten

### Zum Thema

Ob im Sport, in der Musik, in der Politik oder in der Wirtschaft, überall treffen wir immer wieder auf Menschen, die durch ihr Auftreten eine ganz besondere Wirkung hinterlassen. Sie ziehen Menschen in ihren Bann, beeinflussen ihre Stimmung und schaffen sogar, ihre persönlichen Werte zu verändern. Was aber verlieh Menschen wie z.B. John F. Kennedy, Steve Jobs oder Michael Jackson diese Wirkung? Auf solche und ähnliche Fragen bekommt man oft folgende Antwort: Es ist ihr Charisma!

Charisma ist keine Persönlichkeitseigenschaft. Ist Charisma eine ganz bestimmte Gabe, also eine persönliche Eigenschaft, welche andere Menschen in ihren Bann zieht? Die Neurowissenschaft hat Charisma erforscht. Menschen empfinden eine Person als charismatisch, weil sie sich mit dieser Person identifizieren oder wenn sie glauben, dass sie Ähnlichkeiten und Gemeinsamkeiten mit dieser Person haben. Charisma ist lernbar!

### Zielpublikum

Führungspersonen, Projektleiter/-innen und Mitarbeiter/-innen mit Schlüsselfunktionen aller Ebenen und Fachbereiche. Voraussetzung ist die Bereitschaft, sich selber im persönlichen Auftritt zu hinterfragen. Der Wissenshintergrund ist die Voraussetzung, das praktische Üben Voraussetzung für die charismatische Wirkung. Wollen Sie an sich arbeiten, kompetenter und erfolgreicher auftreten?

### Ihr Nutzen

Menschen, welche in Kontakt mit anderen treten, in kleinen oder grossen Gruppen, firmenintern oder in der Öffentlichkeit:

- Sie können eine überzeugende Vision vermitteln
- Sie fühlen sich stärker und sicherer
- Die Rückmeldungen von anderen bestärken Sie
- Ihr Selbstvertrauen und Anerkennung steigen
- Sie sind erfolgreicher!

### Nutzen für Ihr Unternehmen

- Ihre Mitarbeiter/-innen regen Sie zu eigenständigen, kreativen Problemlösungen an
- Sie entwickeln die persönlichen Stärken und Fähigkeiten ihrer Mitarbeiter/-innen weiter
- Die Inspiration ihre Mitarbeiter/-innen steigt zu besonderen Leistungen
- Führungskräfte und Teammitglieder erfüllen ihre Vorbildfunktion

- Sie stärken Ihre Teams
- Die Produktivität wird erhöht
- Unruhe und Unstimmigkeiten am Arbeitsplatz sinken

### Inhalte

- Neurowissenschaftlicher Hintergrund von Charisma
- Persönlichkeitsmodell nach Gerhard Roth und Manfred Czierpka
- Möglichkeiten und Grenzen, Charisma zu erlernen
- Charisma und Verantwortung
- 9 Schritte zur Charisma-Entwicklung verstehen und anwenden
- Fokussierung der eigenen Wahrnehmung und Ausstrahlung
- Charismatische Eigenschaften gezielt einsetzen und anwenden

### Methoden

- Kurz-Inputs
- Neurowissenschaftliche Grundlage von Charisma verstehen und anwenden können
- Beobachtung – strukturierte Analyse von Persönlichkeiten
- Nonverbale Signale richtig erkennen und verstehen
- Training der eigenen nonverbalen Signale
- Übungen mit strukturierter Rückmeldung
- Erstellen eines persönlichen Übungsprogrammes

### Trainer

Stefan Carl-Aebischer

### Administratives

#### Termine

25. Februar 2019  
29. August 2019

#### Dauer

1 Tag

#### Arbeitszeiten

8.30 – 18.00 Uhr

#### Ort

Technopark, Zürich

#### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

#### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

#### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 950.– pro Person  
(CHF 900.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.

# Neu Führen mehrerer Generationen

## Baby-Boomer trifft Millennial

### Zum Thema

Die mit Sicherheit am häufigsten anzutreffende Konstellation in vielen Unternehmen ist wohl die des Babyboomer Chefs mit jungem Team - mehrheitlich Generation Y. Die Situation "junger Chef führt ein altersdurchmischtes Team" steht in diesem Seminar jedoch genauso im Fokus. Welche Ansprüche stecken hinter solchen Konstellationen? Welchen Chancen bietet dieselben?

Wenn die Zusammenarbeit gelingen soll, müssen Führungskräfte dafür sorgen, dass Mitarbeiter/-innen die unterschiedlichen Fähigkeiten ihrer Kolleginnen und Kollegen gegenseitig anerkennen, schätzen und nutzen.

### Zielpublikum

Führungskräfte und Projektmanager aller Stufen und Branchen, welche eine vertiefte Auseinandersetzung mit der erfolgreichen Führung mehrerer Generationen suchen.

### Ihr Nutzen

- Sie verstehen ihre Mitarbeiter/-innen mit deren spezifischen Werthaltungen, Kompetenzen und Erwartungen besser
- Sie erweitern Ihren Zugang zu unterschiedlichen Sichtweisen, Verhaltensweisen und Kompetenzen
- Sie kennen die generationsspezifischen Handlungsmöglichkeiten und können Ihre Führung situativ den Gegebenheiten anpassen

### Nutzen für Ihr Unternehmen

- Alle Führungskräfte im Unternehmen erkennen, wie generationenübergreifende Führung gelingen kann
- Führungskräfte holen Mitarbeiter/-innen mit deren spezifischen Werthaltungen, Kompetenzen und Erwartungen besser ab und verbessern den Zugang zu unterschiedlichen Sichtweisen und Kompetenzen
- Ein Unternehmen braucht heute alle Generationen, um verschiedene Markt- und Kundensegmente zu bearbeiten, und profitiert von einer grösseren Anzahl an potenziellen Mitarbeiter/-innen, die offen sind für die Ansprüche alle Altersgruppen

### Inhalte

- Eine Generationenübersicht
- Wertvorstellungen und Glaubenssätze
- Die Veränderung der Mitarbeiterführung im Wandel der Zeit
- Einflussfaktoren auf die Führung
- Social Communities, Leadership 2.0, Diversity Management
- Bearbeitung von Teilnehmerfällen

### Methoden

Das Training besteht aus einem ausgewogenen Verhältnis von Theorie-Inputs, Diskussionen und Erfahrungsaustausch sowie der Bearbeitung praxisnaher Fallbeispiele in Gruppen. Ihre aktive Mitarbeit mit Einbezug Ihrer Praxiserfahrung bereichert den Lernprozess.

### Trainer/-in

Jürg Kuster  
Nathalie Camenzind

### Administratives

#### Termine

22. Februar 2019  
2. September 2019

#### Dauer

1 Tag

#### Arbeitszeiten

8.30 – 17.30 Uhr

#### Ort

Technopark Zürich

#### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

#### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

#### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 950.– pro Person  
(CHF 900.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Agile Führung und intrinsische Motivation

## Intrinsische Motivation für High Performance nutzen

### Zum Thema

Sie sind als Führungskraft mit Digitalisierung, wachsender Komplexität, permanenten Veränderungen und vielleicht auch dem Trend zu flacheren Hierarchien konfrontiert. Alte Führungsmodelle verlieren ihren Nutzen und Sie fragen sich womöglich: Wie kann ich in einem solchen Umfeld wirksam führen? Wie kann ich die intrinsische Motivation meiner Mitarbeiter und Geschäftspartner optimal nutzen? High Performance entsteht, wenn sich individuelle Motivation und Arbeitsumfeld gut ergänzen. Für diesen Abgleich bieten Tools wie die MotivStrukturAnalyse (MSA), die speziell für die Bedürfnisse von Unternehmen entwickelt wurde, eine hervorragende Referenz. Außerdem dient ein so gewonnenes Motivationsprofil der Führungskraft zur Reflektion und zur Persönlichkeitsentwicklung.

Die individuelle Motivationsanalyse mithilfe der MSA ist in den Seminarprozess integriert. Etwa 2 Wochen vor Seminarbeginn erhalten die Teilnehmer neben ersten Informationen, u. a. Erklärvideos, einen Online-Zugang zum MSA-Fragebogen, auf dessen Basis ihr Motivationsprofil bestimmt wird. Für umfassenden Datenschutz ist gesorgt. Das Seminar wird von 2 Trainern geleitet. Am Nachmittag des ersten und am Vormittag des zweiten Tages trainiert ein Trainer die Hälfte der Teilnehmer, während die andere Hälfte parallel 4-Augen-MSA-Coachings beim zweiten Trainer sowie ggf. bei einem dritten MSA-Coach in Anspruch nehmen.

### Zielpublikum

Führungskräfte, Projektleiter und Berater, die Menschen in Veränderung wirksam bewegen möchten. Voraussetzung ist die Bereitschaft, sich auf eine persönliche Motivationsanalyse einzulassen.

### Ihr Nutzen

- Sie haben das Konzept der intrinsischen Motivation und seine Bedeutung für das Führen von Mitarbeitern verstanden
- Sie haben einen Überblick über menschliche Grundmotive erhalten
- Sie kennen ihr individuelles Motivationsprofil und haben dessen Bedeutung für Ihre (Führungs-)Beziehungen verstanden
- Sie haben wertvolle Praxistipps für den Umgang mit Ihren Erkenntnissen im Führungsalltag erhalten

### Nutzen für Ihr Unternehmen

- Das Führen entlang individueller Motivationen bietet Unternehmen ein beträchtliches Performance-Potenzial
- Das Konzept der intrinsischen Motivation einsetzen beim Recruiting, bei Stellen- und Rollenbesetzungen, bei der Personalentwicklung sowie beim langfristigen Binden von Leistungsträgern
- Die Bedeutung von Belohnungs- und anderen Leistungsanreizsystemen (extrinsisch) relativiert sich

### Inhalte

- Warum der Fokus auf Kompetenzen zu kurz greift: Modell der (Führungs-) Persönlichkeit
- Die MSA ist kein Test - Wissenschaftliche Grundlagen der modernen Motivationspsychologie
- Es gibt keine guten oder schlechten Motive – Das Motivprofil als „Daumenabdruck“ der Persönlichkeit
- Stark ausgeprägte Motive, ihre Schattenseiten und deren Abbau als Weg der Persönlichkeitsentwicklung
- Motivational denken lernen – Über den Zusammenhang zwischen Führungseigenschaften und Motiven
- Transfer in den Führungsalltag: Wie es für Sie als Führungskraft, Projektleiter oder Berater weitergehen kann

### Methoden

- Online-Fragebogen, Erklärvideos
- MSA-Ergebnisbericht
- Persönliches Feedbackgespräch
- Selbststudium
- Impulspräsentationen
- Einzelarbeit, Kleingruppenarbeit

### Trainer

Axel Müllender  
Michael Schwartz

### Administratives

#### Termine

9. - 10. Mai 2019  
11. - 12. November 2019

#### Dauer

2 Tage

#### Arbeitszeiten

1. Tag 9.00 – 18.00 Uhr  
2. Tag 8.00 – 17.00 Uhr

#### Ort

Mai:  
Hotel Schützen,  
Rheinfelden AG  
November:  
SolbadHotel, Sigriswil BE

#### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

#### Unterlagen

MSA-Unterlagen, aussagekräftiges Fotoprotokoll, ausführliches individuelles MSA-Motivprofil

#### Seminarpreis inkl. Lunch

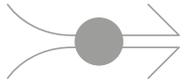
CHF 2100.– pro Person  
(CHF 1900.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.

# Führung und Leadership

## Vertiefungsmodule

- 81 Coaching: Erfolgsfaktor für Führung und Projektleitung
- 87 Optimieren meiner Führungskompetenz
- 89 Führen von Führungskräften
- 91 Neue Impulse für erfahrene Führungskräfte
- 93 Mindful Leadership: Führung braucht Freiheit im Kopf
- 95 Souverän führen mit dem Emotionskompass
- 97 Veränderungen im Unternehmen gestalten



# Coaching: Erfolgsfaktor für Führung und Projektleitung

Wann führen, wann coachen in der Linie und im Projekt?

## Zum Thema

Die Fähigkeit, engagierte und motivierte Mitarbeiter/-innen zu coachen ist heute eine Schlüsselkompetenz für Führungskräfte und Projektmanager. Sie fördert Eigeninitiative und Verantwortungsbereitschaft, wichtigste Voraussetzungen für ein agiles Mindset. Grundhaltung und Handwerkszeug für Coaching gehen weit über das hinaus, was man im Projektmanagement und in der Führungsausbildung lernt.

In diesem Curriculum werden die grundlegenden Haltungen und Einstellungen sowie das spezifische Handwerkszeug systematisch entwickelt und trainiert. Die Teilnehmer/-innen erwerben die Fähigkeit, je nach Situation in der Rolle der Führungskraft, des Projektmanagers oder des Coaches zu agieren.

## Zielpublikum

Führungskräfte, Projektmanager sowie Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen HR und Personalentwicklung in privaten und öffentlichen Organisationen aller Branchen, welche über grundlegende Kenntnisse und Erfahrungen in der Linienführung oder im Projektmanagement verfügen und ihre Kompetenzen weiterentwickeln und festigen wollen.

## Ihr Nutzen

- Sie entwickeln Ihre Coachingkompetenz mit hoher Zielorientierung für die Begleitung und Unterstützung von Einzelpersonen und Teams
- Sie stärken Ihre Beratungs-, Führungs- und Sozialkompetenz
- Sie schöpfen Ihr Zusammenarbeitspotential noch effektiver aus
- Der Teilnehmer-Mix ermöglicht ein breites und anregendes Lernen
- Sie verfügen über zusätzliche Methoden und Werkzeuge, welche Ihre Führungsarbeit um die wichtige Facette «Coaching» erweitern
- Sie verfügen über Instrumente, um hochqualifizierte Mitarbeiter/-innen weiter zu fördern und in ihrer Entwicklung zu unterstützen

## Nutzen für Ihr Unternehmen

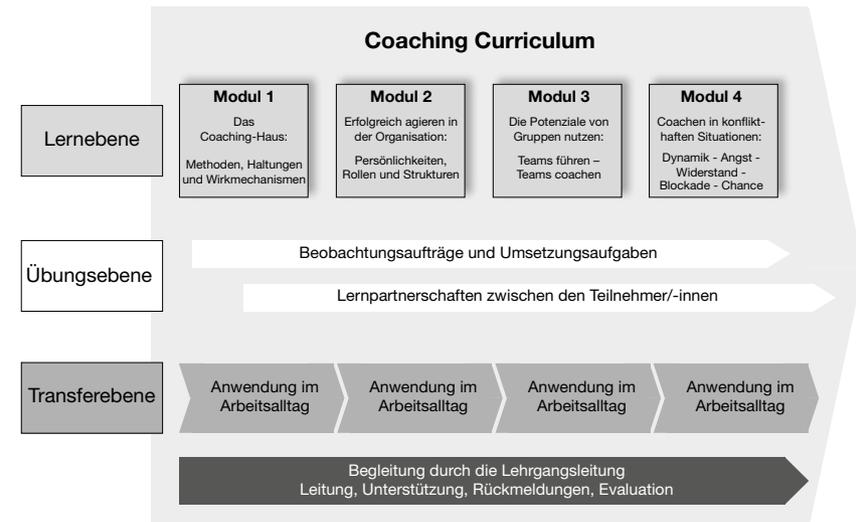
Die Führungskräfte und Projektmanager lernen, mit ihren Mitarbeiter/-innen angemessen umzugehen und sie in ihrer Entwicklung zu unterstützen. Sie fördern deren Eigenverantwortlichkeit und Leistungsbereitschaft und setzen Potenziale frei. Sie entwickeln Kompetenzen, welche die Teamkultur fördern sowie die Bereitschaft, sich im Team zu engagieren. Dadurch wird die Identifikation und Bindung der Mitarbeiter/-innen erhöht und die Fluktuation reduziert. Das vierte Modul unterstützt die Teilnehmer/-innen, auch bei konflikthafter Situation ihre unterstützende Coachingrolle aufrecht zu halten und

mit auftretenden Emotionen konstruktiv umzugehen. Insbesondere bei Veränderungsprozessen ist diese Fähigkeit ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

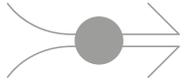
## Aufbau des Curriculums

Das Curriculum umfasst vier Module mit insgesamt neun Tagen. Zusätzlicher Aufwand (ca. 1-2 Tage) entsteht durch die Lernpartnerschaften, welche unter den Teilnehmer/-innen gebildet werden sowie durch Transferaufgaben zwischen den einzelnen Modulen. Das gesamte Curriculum ist auf 12 Monate ausgelegt.

## Die Architektur des Coaching Curriculums



Nach der Teilnahme an allen vier Modulen erhalten Sie das Zertifikat «Coachingkompetenz für Führungskräfte und Projektmanager». Eine Prüfung bzw. Abschlussarbeit ist nicht vorgesehen.



# Coaching: Erfolgsfaktor für Führung und Projektleitung

## Inhalte des Curriculums

### Modul 1 (3 Tage)

Das Coaching-Haus: Methoden, Haltung und Wirkmechanismen

#### Ziele

- Sie kennen Ihre aktuellen Ressourcen, Ihr Potenzial und Ihre Kompetenzen als Coach
- Sie wissen, welche Fähigkeiten Sie weiter entwickeln müssen, um Ihre Coachingkompetenz erfolgreich umzusetzen
- Sie wissen, wann Coaching angebracht und wann Führungshandeln gefordert ist
- Sie sind vertraut mit der lösungs- und ressourcenorientierten Grundhaltung und deren Wirkung
- Sie sind in der Lage, erste Coachingtools in Ihrem Arbeitsumfeld anzuwenden

#### Inhalte

- Was ist Coaching, was ist Führung und was ist wann angemessen?
- Grundlagen systemischer und lösungsorientierter Methoden
- Standortbestimmung zu den eigenen Ressourcen und Potenzialen
- Rahmenbedingungen und Auftragsklärung für Coaching-Gespräche im Arbeitsumfeld
- Kennenlernen und Trainieren von Coaching-Werkzeugen
- Haltung und Rolle als Coach selbst erleben und trainieren
- Forschungsergebnisse aus der Neurobiologie zur Aufmerksamkeitslenkung und Selbstregulierung

### Modul 2 (2 Tage)

Erfolgreich agieren in der Organisation: Persönlichkeiten, Rollen und Strukturen

#### Ziele

- Sie erweitern Ihre Coaching-Werkzeuge hinsichtlich Problemlösungs- und Beratungskompetenz
- Sie lernen die Zusammenhänge zwischen Persönlichkeit, Prägung und Verhalten kennen
- Sie entwickeln ein Sensorium für unterschiedliche Rollenkonstellationen
- Sie sind in der Lage, Menschen effektiv zu unterstützen und die Selbstorganisation in Teams zu fördern
- Sie sind sich des Spannungsfeldes zwischen Führen und Coachen bewusst und können damit angemessen umgehen

## Inhalte

- Rollenflexibilität in unterschiedlichen Situationen
- Vertiefen der Problemlösungs- und Beratungskompetenz für die Praxis
- Aufbau einer vertrauensvollen Kommunikation
- Coaching von unterschiedlichen Persönlichkeiten und in unterschiedlichen Organisationen
- Struktureinflüsse: Mitarbeiter/-innen, Projektmanager, interne/externe Kunden, Hierarchie
- Intuition und Emotion im Coaching
- Umgang mit den eigenen Ressourcen

### Modul 3 (2 Tage)

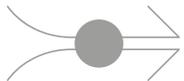
Die Potenziale von Gruppen nutzen: Teams führen – Teams coachen

#### Ziele

- Sie analysieren Ihre Entwicklungsfelder bezüglich Team-Coaching
- Sie kennen die Stolpersteine und die erfolgsrelevanten Einflussfaktoren zur Teamarbeit
- Sie wissen, wie Sie beim Team-Coaching vorgehen
- Sie können beurteilen, in welchen Situationen Sie als Coach nicht in Frage kommen
- Sie können die gruppenspezifischen Kräfte eines Teams nutzen
- Sie sind in der Lage, das eigene Team zu besserer Performance zu coachen

#### Inhalte

- Teams, Arbeitsgruppen, Ausbildungsgruppen, Projektgruppen: Chancen und Stolpersteine
- Aufgaben-, Ziel- und Rollenklarheit
- Spezifische Methoden für das Team-Coaching
- Nutzen der Vielfalt in Teams
- Teams in Organisationen: Schnittstellen und Zusammenarbeit
- Teamentwicklung fördern, um die Arbeitsfähigkeit zu optimieren und das Klima zu verbessern
- Bilanz der Weiterbildung und Blick nach vorne



# Coaching: Erfolgsfaktor für Führung und Projektleitung

## Modul 4 (2 Tage)

Coaching in agilen Organisationen  
Change – Konflikt – Chancen

### Ziele

- Sie sind vertraut mit den Phasen von Veränderungsprozessen
- Sie wissen, was bei betroffenen Menschen emotional und kognitiv beachtet werden muss
- Sie haben eine Vorstellung davon, wie Sie Mitarbeiter/-innen in den verschiedenen Phasen abholen und unterstützen können
- Sie kennen verschiedene Konfliktmodelle, die Sie für die Analyse und Strukturierung von Gesprächen bei Veränderungsprozessen einsetzen können
- Sie verfügen über Coaching-Strategien zum Umgang mit Ängsten, Widerständen und Blockaden

### Inhalte

- Agilität und Stabilität im schnellen komplexen Umfeld
- Stellenwert des Coaching in verschiedenen Entwicklungsphasen von Organisationen
- Die Dynamik von Veränderungsprozessen
- Coaching in Konfliktsituationen
- Coaching bei Ängsten, Widerständen und Blockaden
- Verankerung der Kompetenzen, Methoden und des Rollenprofils

### Methoden

- Kurzreferate und Impulsvorträge
- Reflexion und Supervision in Kleingruppen
- Videounterstützte Übungen
- Arbeiten an eigenen Praxisfällen
- Anwendungsaufgaben zwischen den Modulen
- Lernpartnerschaften und kollegiales Coaching

Die einzelnen Module des Curriculums werden ab 8 Teilnehmer/-innen jeweils von zwei Trainern begleitet, um ein intensives Arbeiten in kleinen Gruppen zu ermöglichen.

### Trainer/-innen

Beatrice Eyer  
Axel Müllender

### Termine

Modul 1: 27. - 29. Mai 2019  
Modul 2: 28. - 29. August 2019  
Modul 3: 26. - 27. November 2019  
Modul 4: 10. - 11. März 2020

### Ort

Technopark Zürich

### Zeiten

1. Tag: 8.30 bis 18.00 Uhr  
2. Tag: 8.30 bis 18.00 Uhr (nur Modul 1)  
Letzter Tag: 8.30 bis 17.00 Uhr

### Teilnehmerzahl

12 Personen

### Unterlagen

Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen, die der Vertiefung der Lerninhalte und als Nachschlagewerk dienen.

### Seminarpreis inkl. Lunch

Modul 1 – 4: CHF 8100.-

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Optimieren meiner Führungskompetenz

Mit der eigenen Persönlichkeit zum Erfolg

## Zum Thema

Ausgehend von einem international anerkannten Persönlichkeitsmodell können Erkenntnisse über Führungsstärken, Entwicklungspotenziale und Grenzen abgeleitet werden. Es eignet sich für Personen, die eine Alternative zur klassischen Führungsweiterbildung suchen. Im Zentrum steht die eigene Persönlichkeit.

## Zielpublikum

Führungskräfte und Projektleiter/-innen aus privaten und öffentlichen Organisationen aller Branchen und Grössen, die ihr Führungsverhalten reflektieren und weiterentwickeln möchten. Ebenso eignet es sich als Vertiefungsseminar zu den Mitarbeiterführungs- und Projektmanagement-Seminaren.

## Ihr Nutzen

- Sie erkennen eigene Verhaltensmuster im Umgang mit anderen Menschen und in Konfliktsituationen
- Sie entwickeln ein persönliches Kompetenzprofil mit Ihren Stärken, Ihrem Potenzial und Ihren Grenzen im Führungshandeln
- Sie lernen andere Menschen in ihrer Unterschiedlichkeit besser verstehen und erfahren, wie Sie mit ihnen optimaler kommunizieren und argumentieren können
- Sie lernen, die Stärken und Fähigkeiten anderer Menschen zu erkennen
- Sie gewinnen Sicherheit in der Zusammenstellung von Teams oder Projektgruppen und können Mitarbeiter/-innen gezielter mit Aufgaben entsprechend ihren Stärken betrauen

## Nutzen für Ihr Unternehmen

Das Wissen um den eigenen Stil und die besonderen Stärken geben der Führungsperson Sicherheit und führen zu effizienteren Ergebnissen bezüglich Geschwindigkeit und Qualität im Führungshandeln. Dies erhöht nicht nur die Leistungsfähigkeit ihrer Führungskräfte, sondern hat auch positive Auswirkungen auf ihre Mitarbeiter/-innen und Projektgruppen.

Die Teilnehmer/-innen sind sich ihrer persönlichen Potenziale bewusst, erkennen ihre persönlichen Grenzen und gewinnen Sicherheit in Entscheidungen über eigene Berufsperspektiven.

## Inhalte

- Kurze Erläuterung des Profilers
- Besprechung des eigenen Profils, auch im persönlichen Gespräch mit einem Kursleiter
- Erarbeiten eines eigenen Stärken/Schwächen-Profiles
- Bearbeiten konkreter Fallbeispiele aus der Praxis der Teilnehmer/-innen
- Erkennen von Kommunikationsmustern bei sich selbst und anderen

## Methoden

Auf der Grundlage des Profilers soll eine Basis geschaffen werden, das eigene Führungsverhalten besser zu verstehen und zielführender gestalten zu können.

- Durchführung und Auswertung des Profilers
- Kurzvorträge
- Persönliche Rückmeldung zu den Ergebnissen
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Fallbesprechungen
- Plenumsdiskussionen

Die Veranstaltung ist als Workshop konzipiert und beruht auf einer gemeinsamen Arbeit von Kursleitung und Teilnehmer/-innen. Es erfordert die Bereitschaft, sich aktiv mit der eigenen Führungssituation auseinanderzusetzen.

## Trainer

Axel Müllender  
Robert Lippmann

## Besonderes

Dieses Seminar eignet sich besonders gut als betriebsinternes Seminar für Teamanalyse und Teamentwicklung.

## Administratives

### Termine

16. – 17. Mai 2019  
16. – 17. September 2019

### Dauer

2 Tage

### Arbeitszeiten

1. Tag 9.30 – 19.00 Uhr  
2. Tag 8.30 – 17.00 Uhr

### Ort

Juni:  
SolbadHotel, Sigriswil BE  
September:  
Park-Hotel am Rhein, AG

### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

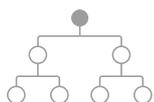
### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 1900.– pro Person  
(CHF 1750.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Führen von Führungskräften

## Multiplizieren Sie Ihren Führungserfolg

### Zum Thema

Sie befassen sich mit der Dynamik von Führungsteams und verbessern den Umgang mit Ihren starken und schwächeren Führungspersönlichkeiten. Sie lernen Instrumente zur Führung von unterstellten Führungspersonen kennen und erarbeiten sich Wege zur Entwicklung eines starken und loyalen Führungsteams.

### Zielpublikum

Führungspersonen aus privaten und öffentlichen Organisationen aller Branchen und Grössen, die selber Führungskräfte führen und ihre eigene Kompetenz im Umgang mit Führungspersonen verbessern wollen.

### Ihr Nutzen

- Sie erarbeiten sich ein Verständnis über die Unterschiede in der Führung von Mitarbeiter/-innen und Führungspersonen
- Ein Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmer/-innen in vergleichbaren Positionen über ihre Herausforderungen und Erfolgsrezepte führt zu mehr Sicherheit und neuen Handlungsideen
- Sie lernen praxisorientierte Instrumente zur Führung von Führungskräften kennen und anwenden
- Sie erfahren, wie Sie auch in schwierigen Situationen Commitments aus Ihrem Führungskreis erhalten können

### Nutzen für Ihr Unternehmen

- Die Steigerung der Führungsqualität im oberen und mittleren Management führt zu einem Multiplikationseffekt beim unteren Management
- Die Führungspersonen werden befähigt, in ihrem Aufgabenbereich erfolgreicher zu handeln
- Ein Klima von Leistung, Vertrauen, Wertschätzung und Weiterentwicklung wird gefördert
- Die Identifikation der Führungsmannschaft mit den Unternehmenszielen und -werten wird verbessert
- Die Effizienz in den Verantwortungsbereichen der Führungspersonen wird gesteigert

### Inhalte

- Führen von Mitarbeiter/-innen und Führen von Führungspersonen
- Entwicklung meiner personalen Kompetenz
- Strategieumsetzende Zielvereinbarungen
- Delegation und Rückdelegation
- Commitment erzielen für die Strategieumsetzung
- Aufbau und Förderung einer Vertrauenskultur
- Das Entwicklungs- und Fördergespräch mit Führungspersonen
- Vereinbarung von Entwicklungs- und Führungsverhaltenszielen

### Methoden

- Theorie-Inputs
- Diskussionen im Plenum
- Übungen und Fallarbeit
- Gesprächstraining
- Praktische Erprobung von Instrumenten
- Einzelarbeit
- Kleingruppenarbeit

### Trainer

Axel Müllender  
Jürg Kuster

Um die Teilnehmer/-innen intensiv in ihren Fragestellungen unterstützen zu können, wird dieses Seminar mit zwei Trainern durchgeführt.

### Administratives

#### Termine

8. – 9. April 2019  
24. – 25. Oktober 2019

#### Dauer

2 Tage

#### Arbeitszeiten

Hotel Schützen:

1. Tag	9.30 – 20.00 Uhr
2. Tag	8.30 – 17.00 Uhr

OBC Suisse:

1. Tag	8.30 – 19.00 Uhr
2. Tag	8.30 – 17.00 Uhr

#### Ort

April:

Hotel Schützen,  
Rheinfelden AG

Oktober:

OBC Suisse,  
Zürich Europaallee

#### Teilnehmerzahl max.

16 Personen

#### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

#### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 2100.– pro Person  
(CHF 1900.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Neue Impulse für erfahrene Führungskräfte

## Standortanalyse und Fokussierung auf erfolgsrelevante Führungsfaktoren

### Zum Thema

Sie führen seit einigen Jahren erfolgreich Mitarbeiter/-innen und verfügen über umfassende Kenntnisse der Führung. Es ist Zeit für eine Standortbestimmung zur eigenen Führungskompetenz. Habe ich alle relevanten Führungsfelder genügend im Fokus und handle ich effektiv? Ist mein Führungshandeln auf die Situation abgestimmt? Welche neuen Führungsthemen gilt es in Angriff zu nehmen?

### Zielpublikum

Führungspersonen mit mehrjähriger Führungserfahrung und Methodenkenntnissen der Personalführung, die ihre Führungskompetenzen überprüfen und professionell erweitern wollen.

### Ihr Nutzen

- Überprüfen der eigenen Führungsqualität durch Selbst- und Fremdbilder
- Analyse und Optimierung der relevanten Führungsfelder
- Erweitern von Methoden und Werkzeugen zur Förderung und Empowerment von Mitarbeiter/-innen
- Erkennen der unterschiedlichen Lebens- und Motivationskonzepte der heute in der Arbeitswelt tätigen Generationen
- Analyse der eigenen Energiebalance und Information zur Burn-out-Dynamik
- Früherkennung der Symptome von Burn-out und Möglichkeiten zur Prävention
- In den konkreten Fallarbeiten der Teilnehmer/-innen entwickeln Sie gemeinsam Handlungsansätze zu anspruchsvollen Führungssituationen

### Nutzen für Ihr Unternehmen

Die Führungskräfte sind sich ihrer Stärken und Handlungsfelder in der Führungsarbeit bewusst. Sie haben relevante Handlungsfelder identifiziert und verfügen über konkrete Werkzeuge und Ideen zur weiteren Optimierung ihrer Führungsaufgaben. Dieses Instrumentarium führt zur Leistungserhaltung und Motivation der Mitarbeiter/-innen sowie zur Schaffung von produktiven Rahmenbedingungen im eigenen Verantwortungsbereich.

### Inhalte

- Selbst- und Fremdbild zum aktuellen Führungshandeln
- Analyse und Optimierung der relevanten Führungsfelder
- Motivation und Empowerment
- Vom Babyboomer bis zur Generation Z. Führen von vier unterschiedlichen Generationen
- Coaching von Mitarbeiter/-innen
- Führen nach oben
- Virtuelle Teams führen
- Burn-out-Dynamik
- Spannungen und Konflikte im Team

### Methoden

- Fragebogen und Fallarbeiten
- Kurzreferate und Plenumsdiskussion
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Case Studies und Übungen
- Erfahrungsaustausch unter erfahrenen Kolleginnen und Kollegen
- Praxistransfer

Die Teilnehmer/-innen erhalten vorab einen Fragebogen zur Bearbeitung. Im Seminar wird mit diesen Ergebnissen an der eigenen Standortbestimmung gearbeitet.

Das Seminar basiert auf gemeinsamer Arbeit von Kursleitung und Teilnehmer/-innen. Dies setzt Ihre Bereitschaft voraus, die eigene Situation ins Seminar einzubringen und zu reflektieren.

### Trainer

Robert Lippmann  
Axel Müllender

### Administratives

#### Termine

11. – 12. April 2019  
26. – 27. August 2019

#### Dauer

2 Tage

#### Arbeitszeiten

Hotel Schützen:

1. Tag	9.30 – 18.30 Uhr
2. Tag	8.30 – 17.00 Uhr

#### Technopark:

1. Tag	8.30 – 17.30 Uhr
2. Tag	8.30 – 17.00 Uhr

#### Ort

April:

Hotel Schützen,  
Rheinfelden AG

August:

Technopark Zürich

#### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

#### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

#### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 1900.– pro Person  
(CHF 1750.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Mindful Leadership: Führung braucht Freiheit im Kopf

Mit Mindfulness ermöglichen Sie Fokus und kreativen Lösungsraum in der Hektik des Alltags

## Zum Thema

Schnell sind Führungskräfte zugedeckt, eingespannt, eingereicht. Die Steuerung der eigenen Ressourcen und das Gestalten von Führungsbeziehungen geschehen oft reaktiv und in gewohnten Mustern, ohne wirkliches Bewusstsein. Diesem Funktionieren im Autopilot kann mit effektiven, auf Mindfulness basierenden Steuerungspraktiken begegnet werden.

Mindfulness ist die Fähigkeit, sich bewusst zu werden, was im gegenwärtigen Moment wirklich geschieht. Führungskräfte, welche Achtsamkeit praktizieren, sind in der Lage, ihre Gefühle, Körpersignale, Denkmuster und Impulse wahrzunehmen und für Entscheidungen zu nutzen. Sie können ihre Reaktionen bewusster steuern und konzentrierter auf Herausforderungen zugehen. Neurowissenschaftliche Studien zeigen, dass Menschen mit einem hohen Grad an Achtsamkeit über hohe emotionale Intelligenz und verstärkte kognitive Kapazität verfügen.

## Zielpublikum

Führungskräfte und Projektleiter/-innen, die ihre Aufmerksamkeit und Einsicht trainieren wollen, im Seminar und auch im Alltag.

## Ihr Nutzen

Sie entwickeln aus Ihrer aktuellen Führungserfahrung eine neue Basis für die konstruktive Lösung von Restriktionen, Sowohl-als-auch-Situationen, Überbeanspruchung und Wandel. Fokussieren und erweitern Sie Ihre Aufmerksamkeit und damit Ihr kreatives Potenzial. Lernen Sie die Kunst der gezielten Verlangsamung hin zu erhöhter Wachheit und Konzentration und somit auch zu mehr Effektivität in der Führung und Kommunikation.

## Nutzen für Ihr Unternehmen

Die Führungskräfte begegnen dem hohen Tempo und dem steten Wandel mit erweiterter Wahrnehmung, Konzentration und Kreativität und erschliessen sich Wege, um Mitarbeiter/-innen in Beziehungsgestaltung, Einsatzbereitschaft, Loyalität und gemeinsamem Lernen zu unterstützen.

## Inhalte

### Tag 1: Individuum

- Persönliche Signatur der mentalen Freiheit und Unfreiheit
- Meditative Techniken zur Fokussierung und entspannten Wachheit
- Meta-Kognition: der innere wohlwollend-neutrale Aussichtsort zur Erkundung von Erfahrung
- Forschungsergebnisse aus Neurobiologie und kognitiver Psychologie
- Aufstiegsmöglichkeiten aus dem persönlichen Zyklus der Routine und Hektik

### Tag 2: Führung im Dialog

- Dialoge im Mindfulness-Modus
- Mindful Leadership: fokussiert und authentisch Beziehungen gestalten und Entscheidungen fällen
- Achtsame Regulation von Teamprozessen
- Umsetzen, Üben, Überprüfen: Im Führungsalltag integrieren, was wirkt

## Methoden

Meditative Mindfulness-Techniken: Training von Konzentration und Stabilisierung des inneren, wohlwollend-interessierten Aussichtsortes (Meta-Kognition). Lehrgespräche und Austausch unterstützen Sie bei der Gestaltung Ihres persönlichen Trainings und Integration in den Führungsalltag. Audio-Sequenzen und Kursmaterial begleiten beim täglichen Training (10-20 Min.) und der Bearbeitung von Aufträgen zwischen dem ersten und zweiten Seminartag.

## Trainerinnen

Barbara Pamment  
Beatrice Eyer

## Administratives

### Termine

7. Mai + 5. Juni 2019  
30. Sep + 28. Okt 2019

### Dauer

2 Tage

### Arbeitszeiten

8.30 – 17.00 Uhr

### Ort

Mai/Juni:  
OBC Suisse,  
Zürich Europaallee  
September/Oktober:  
Technopark, Zürich

### Teilnehmerzahl max.

16 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

### Seminarpreis

CHF 1900.– pro Person  
(CHF 1750.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin).

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Souverän führen mit dem Emotionskompass

## Das Potenzial der Emotionen als Ressource aktiv nutzen

### Zum Thema

Kennen Sie solche Situationen:

- Ein Mitarbeiter ist völlig aufgebracht und beschwert sich bei Ihnen über das völlig unangemessene Verhalten eines Kunden
- Sie kommen als Führungskraft voller Begeisterung mit einer guten Idee in Ihr Team und erleben nur Kritik und Ablehnung
- Ihre Vorgesetzte kommt mit einem Auftrag zu Ihnen. Auf Ihre Nachfragen und berechtigten Anmerkungen reagiert sie unwirsch und wird laut

Dieses Seminar legt den Schwerpunkt auf den konstruktiven Umgang mit emotionalen Situationen im Führungsalltag. Sie lernen durch die neuesten Erkenntnisse der Hirnforschung, wie Emotionen entstehen, und ihre Bedeutung für Lernen, Loyalität und Leistungsbereitschaft kennen.

### Zielpublikum

Führungspersonen und Projektleiter/-innen aus privaten und öffentlichen Organisationen aller Branchen und Grössen, die ihre Kompetenzen im Umgang mit Emotionen weiter entwickeln wollen. Ein Angebot an alle, welche die Chancen von Emotionen für ihren Führungserfolg aktiv nutzen möchten.

### Ihr Nutzen

Führungspersonen erweitern ihre Kenntnisse und Handlungsmöglichkeiten für den Umgang mit emotionalen Führungssituationen. Sie lernen:

- Bei hoch emotionalen Situationen die innere Balance zu behalten
- Emotionen als Energiepotenziale zu erschliessen
- Den Informationsgehalt von Emotionen zu nutzen
- Emotionen in heiklen Situationen zu kontrollieren
- Mit mehr Lebendigkeit, Freude und Selbstbewusstsein zu führen
- Emotionen als wertvolle Ressource aktiv zu nutzen

### Nutzen für Ihr Unternehmen

- Handlungssicherheit von Führungskräften in emotionsgeladenen Situationen
- Erhöhung der Leistungsbereitschaft und Effizienz von Mitarbeiter/-innen durch mehr Lebendigkeit
- Reduzierung von durch emotionalen Stress bedingten Fehlzeiten
- Förderung psychischer Gesundheit von Führungskräften und Mitarbeiter/-innen

### Inhalte

- Kontrollierter Umgang mit Emotionen
- Die Entstehung und Dynamik von Emotionen
- Wechselwirkung zwischen Körper und Emotionalität (Embodiment)
- Weiterentwicklung der emotionalen Ausdrucksfähigkeit
- Transfer in den beruflichen Alltag als Führungskraft

### Methoden

- Einzel- und Gruppenarbeit
- Wahrnehmungs- und Sinnesübungen
- Erlebnisbezogene Übungen und Rollenspiele
- Kollegiale Beratung und Unterstützung
- Fallarbeiten
- Theoretische Inputs

### Trainer/-innen

Barbara Göger  
Axel Müllender

### Administratives

#### Termine

13. – 14. Juni 2019  
20. – 21. November 2019

#### Dauer

2 Tage

#### Arbeitszeiten

1. Tag 9.30 – 18.30 Uhr  
2. Tag 8.30 – 17.00 Uhr

#### Ort

Juni:  
Hotel Schiff am Rhein,  
Rheinfelden AG  
November:  
Park-Hotel am Rhein AG

#### Teilnehmerzahl max.

14 Personen

#### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

#### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 2100.– pro Person  
(CHF 1900.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin).

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Veränderungen im Unternehmen gestalten

## Zum Thema

Die meisten Projekte sind auch mit mehr oder weniger grossen Veränderungen in der Organisation eines Unternehmens verbunden. Somit wird das Gestalten dieser Veränderung zur ebenso wichtigen Aufgabe wie die Projektabwicklung selbst. Das Seminar liefert einen Überblick über die wichtigsten Themen und Fragen im Change Management, unabhängig davon, ob Sie die Veränderung als Führungskraft oder Projektleiter/-in aktiv gestalten.

## Zielpublikum

Führungspersonen und Fachspezialisten, welche interne Projekte mit hohem Potenzial von Veränderungen oder sogar Projekte der Veränderung konzipieren, aktiv gestalten oder führungsmässig verantworten.

## Ihr Nutzen

Sie erhalten einen Überblick über Architektur, Methoden und Interventionen, um Veränderungsprozesse gestalten zu können. Sie lernen Arbeitsmethoden und -techniken kennen, um die Führungsaufgaben in der Praxis erfolgreich wahrzunehmen. Sie setzen sich mit der Rolle des «Change Agent» auseinander und entwickeln ein Bewusstsein für die damit verbundene Erwartung und Verantwortung.

## Nutzen für Ihr Unternehmen

Die Führungspersonen lernen, wie sie Veränderungsprozesse im Unternehmen gestalten können und leisten somit einen wesentlichen Beitrag, anstehende Projekte mit weniger Reibungsverlusten durchzuführen.

## Inhalte

Definition Change Management

- Architektur und Design von Veränderungen
- Zusammenhang mit Projektmanagement

Wichtige Interventionsmethoden

- Zielfindung und Planung
- Steuerung der Prozesse
- Problemlösungsmethodik
- Umgang mit Unsicherheiten

Wesentliche Elemente des Führungsverhaltens

- Arbeiten mit Anspruchsgruppen und Teams
- Umgang mit Widerstand

## Methoden

- Lehrgespräche und Diskussionen
- Gruppenarbeiten

## Trainer

Robert Lippmann

## Administratives

### Termine

4. April 2019  
13. September 2019

### Dauer

1 Tag

### Arbeitszeiten

8.30 – 17.00 Uhr

### Ort

Technopark, Zürich

### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 950.– pro Person  
(CHF 900.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.

# Kommunikation

- 101 Kommunikation in Führung und Alltag
- 103 Rede- und Präsentationstechnik
- 105 Rhetorik intensiv – Brush-up für Geübte
- 107 Master your talk - rhetoric and communications (English)



# Kommunikation in Führung und Alltag

## Praxisseminar zur Gestaltung anspruchsvoller Kommunikationssituationen

### Zum Thema

Kommunikative Fähigkeiten werden immer mehr zur entscheidenden Schlüsselkompetenz für erfolgreiche Führung oder Projektleitung. Gute theoretische Kenntnisse über gängige Kommunikationsmodelle reichen oft nicht aus, um damit in anspruchsvollen Gesprächen bestehen zu können. Deshalb legt dieses Seminar den Schwerpunkt auf den praxisorientierten Umgang mit solchen Situationen. In verschiedenen Settings werden Situationen aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmer/-innen experimentell aufgegriffen, um wirksame Kommunikationsmöglichkeiten zu entwickeln und zu erproben. Grundlegende Kenntnisse über gängige Kommunikationsmodelle (Ich-Botschaft, aktives Zuhören, Feedbacktechniken, Sender-Empfänger-Modell, vier Seiten einer Nachricht usw.) werden dabei als bekannt vorausgesetzt. Etwa vier Wochen vor dem Seminar erhalten die Teilnehmer/-innen dazu ein Skript in elektronischer Form zur Vorbereitung und Auffrischung.

### Zielpublikum

Führungspersonen, Projektleiter/-innen und Fachkräfte, die ihre kommunikativen Fähigkeiten praxisorientiert weiterentwickeln wollen und bereit sind, neue Erfahrungen auf einer experimentellen Entdeckungsreise zu machen, und ein ehrliches Feedback als Chance zur eigenen Weiterentwicklung schätzen. Ein Angebot an alle, welche die Chancen guter Kommunikation für ihren Führungs- oder Projektleitungserfolg aktiv nutzen wollen.

### Ihr Nutzen

- Sie lernen praxistaugliche Kommunikationsmethoden kennen und wenden diese direkt im Training mit anderen Teilnehmer/-innen an
- Sie lernen Einflussgrößen kennen, die eine gute Kommunikation unterstützen und einen wirkungsvollen Austausch ermöglichen
- Sie fördern Eigenwahrnehmung und Selbstreflexionsfähigkeit und verbessern so Ihre Fähigkeit zum wirksamen Sprechen und aufmerksamen Zuhören
- Sie trainieren Ihre kommunikativen Fähigkeiten in verschiedenen Settings und erhalten dazu professionelles und konstruktives Feedback

### Nutzen für Ihr Unternehmen

- Erfolgreiche und wirkungsvolle Kommunikation im Arbeitsalltag
- Erhöhte Sensibilität gegenüber dem Entstehen von Missverständnissen und den daraus resultierenden Konflikten
- Erhöhte Dialogfähigkeit und dadurch die Chance, tragfähige Lösungen zu entwickeln
- Stärkung der Führungs- und Projektleiterrolle durch souveräne Kommunikation in anspruchsvollen Situationen

### Inhalte

- Hirnphysiologische Erkenntnisse zur Kommunikation und ihre Auswirkungen
- Die subjektive Konstruktion von Wirklichkeiten
- Umgang mit unterschiedlichen Sichtweisen und Widersprüchen
- Emotionen und ihr Einfluss auf Kommunikation
- Klarheit, Wertschätzung und Respekt
- Konstruktiv wertschätzendes Feedback in der Praxis
- Bearbeitung von Praxissituationen der Teilnehmer/-innen

### Methoden

- Kurz-Inputs
- Rollensimulationen
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Wahrnehmungsübungen / Mentaltraining
- Experimentelles Entwickeln von Handlungsoptionen
- Kollegiale Beratung und Unterstützung
- Fallarbeiten

### Trainer

Axel Müllender

### Administratives

#### Termine

7. - 8. März 2019  
10. - 11. September 2019

#### Dauer

2 Tage

#### Arbeitszeiten

##### SolbadHotel:

1. Tag	9.30 – 18.00 Uhr
2. Tag	8.30 – 17.00 Uhr

##### Technopark:

1. Tag	8.30 – 17.30 Uhr
2. Tag	8.30 – 17.00 Uhr

#### Ort

##### März:

SolbadHotel, Sigriswil

##### September:

Technopark Zürich

#### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

#### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

#### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 1900.– pro Person  
(CHF 1750.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Rede- und Präsentationstechnik

Optimieren Sie Ihre persönlichen Kommunikationsfähigkeiten

## Zum Thema

Wenn Sie vortragen oder präsentieren, haben Sie die Wahl: Wollen Sie Ihr Publikum packen und mitreissen oder wollen Sie es in die innere Emigration schicken? Publikumsführung ist ein Kernthema dieses Seminars.

## Zielpublikum

Führungskräfte und Fachpersonen, die häufig intern und extern Vorträge halten und Präsentationen durchführen.

## Ihr Nutzen

- Verbesserung der persönlichen Kommunikationsfähigkeit
- Sach- und partnerorientiert reden und argumentieren
- Strukturiert und überzeugend vortragen und präsentieren
- Ihr persönliches kommunikatives Repertoire in Redesituationen kennen, einsetzen und erweitern
- Im Auftritt vor Publikum Präsenz entwickeln
- Zusammenspiel und Wirkungsweisen von Sprache, Stimme und Körpersprache kennen und nutzen
- Präsentationsmedien zur Unterstützung der eigenen Aussagen gezielt einsetzen
- Wichtige Voraussetzungen für den beruflichen und persönlichen Erfolg erarbeiten

## Nutzen für Ihr Unternehmen

- Das Unternehmen wird auch formal überzeugend repräsentiert
- Interne und externe Kommunikation werden professioneller und wirkungsvoller
- Sitzungen und Diskussionen bleiben sachbezogen und werden effizienter

## Inhalte

- Kommunikationstheoretische Grundlagen für Vortrag und Präsentation
- Vorbereitung und Aufbau einer Präsentation
- Struktur als Gedankenweg
- Textelemente: Message/Kernaussage/Stützaussage/Scharnier
- Rhetorische Aspekte im Sprachgebrauch
- Sprechen und Körpersprache als tragende Elemente des Auftritts vor Publikum
- Bewegung im Raum und Publikumsbezug
- Visualisierung mit und ohne PowerPoint: Chancen und Fallen

## Methoden

- Theoretische Inputs
- Ton- und Videobeispiele
- Lehrgespräche
- Übungen und Trainings
- Vortrags- und Redeübungen mit Videoauswertung

## Trainer-/in

Wolfgang Wellstein  
Katharina Wellstein

## Administratives

### Termine

3. - 5. April 2019  
2. - 4. September 2019

### Dauer

3 Tage

### Arbeitszeiten

Hotel Schützen:

1. Tag	9.30 – 17.00 Uhr
2. Tag	8.30 – 17.00 Uhr
3. Tag	8.30 – 17.00 Uhr

### Technopark:

1. Tag	8.30 – 17.00 Uhr
2. Tag	8.30 – 17.00 Uhr
3. Tag	8.30 – 17.00 Uhr

### Ort

April:  
Hotel Schützen, Rheinfelden  
September:  
Technopark Zürich

### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 2850.- pro Person  
(CHF 2600.- für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Rhetorik intensiv Brush-up für Geübte

Überprüfen und erweitern Sie Ihre Auftrittskompetenz

## Zum Thema

Vor Publikum auftreten, referieren und präsentieren gehört zu Ihrem beruflichen Alltag. Sie haben sich bereits eine gute Wissensbasis in diesem Themenkreis angeeignet und durch die häufige Anwendung entsprechend Routine entwickelt. Jetzt interessiert es Sie, wie Ihr Auftritt wirkt und ob sich die eine oder andere Eigenheit «eingeschlichen» hat, die Sie gerne ändern wollen.

## Zielpublikum

Führungskräfte und Fachpersonen, die Vorträge oder Präsentationen halten und eine Organisation nach innen oder aussen repräsentieren.

## Ihr Nutzen

- Ihr persönliches kommunikatives Repertoire in Redesituationen kennen, einsetzen und erweitern
- Verbesserung der persönlichen Kommunikationsfähigkeit
- Sach- und partnerorientiert reden und argumentieren

## Nutzen für Ihr Unternehmen

- Das Unternehmen wird auch formal überzeugend repräsentiert
- Interne und externe Kommunikation werden professioneller und wirkungsvoller
- Sitzungen und Diskussionen bleiben sachbezogen und werden effizienter

## Inhalte

Grundsätzlich orientieren sich die Inhalte an den Interessen und Bedürfnissen der Teilnehmer/-innen. Mögliche ergänzende Aspekte sind:

- Überzeugungskraft
- Strukturiertes Argumentieren
- Sprachvariation, in Bildern sprechen
- Präsentieren als Führungsaufgabe

## Methoden

- Theoretische Inputs
- Vortrags- und Redeübungen mit Videoauswertung
- Ton- und Videobeispiele
- Übungen und Trainings

## Trainer/-in

Wolfgang Wellstein  
Katharina Wellstein

## Administratives

### Termine

20. März 2019  
21. Oktober 2019

### Dauer

1 Tag

### Arbeitszeiten

08.30 – 17.30 Uhr

### Ort

Technopark, Zürich

### Teilnehmerzahl max.

8 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 950.– pro Person  
(CHF 900.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.

# Neu Master your talk - rhetoric and communication (English)

## On the subject

Do you want to capture your audience and get your key messages across impactfully when you are giving a talk? In this course, we will focus on how you can guide your audience and master your talk. This includes getting your point across the way you intend to, making an impact, and capturing your audience's attention. The main objective of this course is developing your individual presentation skills.

## Target audience

For managers and professionals who are required to speak in front of an internal and/or external audience.

## Your benefit

- Improve and learn to master your individual communication and presentation skills
- Get your point across in a well-structured and convincing manner
- Get to know your personal communicative skill set, put it to use, and expand it
- Improve your body language when standing in front of an audience
- Learn how wording, voice, and body language interact and put that knowledge into practice to your benefit
- Develop important prerequisites for your professional and personal success

## Benefits for your company

- Presentation skills and thus representation of your organization will improve, as skillfully delivered presentations are key in representing your organization
- Internal and external communication will become more impactful
- Meetings and discussions stay on topic and become more efficient

## Contents

- Theoretical basis of communication, incl. text elements, interaction of the 4 modalities of speaking, cognitive theories of perception
- Voice and body language as instrumental elements of a talk in front of an audience
- Techniques of getting your point across concisely
- Structural models which help maintain your train of thought and help guide the audience through your main points
- Preparation of your talk
- Actively influencing how your audience perceives you
- Using your space in a room in a targeted manner
- Building and maintaining contact with the audience in multiple ways
- Identify your habits and learn to deal with them
- Understanding and dealing with nervousness before and during a presentation

## Methods

- Theoretical Inputs
- Sound and video-based inputs and examples
- Practical exercises and trainings
- Presentation with video analyses

## Trainer

Katharina Wellstein

## Administratives

### Dates

1. - 2. April 2019  
10. - 11. September 2019

### Duration

2 days

### Schedule

Day 1 8.30 – 17.00 h  
Day 2 8.30 – 17.00 h

### Venue

Technopark, Zürich

### No. of participants max.

12 persons

### Documentation

Participants receive written or electronic course material.

### Seminar rates

CHF 1900.– per person (incl. lunch) (CHF 1750.– for each additional employee of the same company attending the same seminar)

Please also note the terms and conditions on page 162.

# Management-Techniken

- 111 Zeit- und Energiemanagement
- 113 Networking – Kontakte aufbauen und pflegen
- 115 Betriebswirtschaft kompakt
- 117 Moderation von Sitzungen
- 119 Schlagfertig und erfolgreicher
- 121 Präsentieren Sie noch oder faszinieren Sie schon?
- 123 Presentation as infotainment



# Zeit- und Energiemanagement

## Zeit als strategischen Erfolgsfaktor nutzen

### Zum Thema

Wer es versteht, zur richtigen Zeit das Richtige zu tun und seine Energien gezielt auf die wichtigsten Arbeits- und Lebensbereiche zu konzentrieren, steigert nicht nur seine Effizienz und persönliche Kompetenz, sondern erhöht gleichzeitig seine Zufriedenheit und Lebensqualität. Ein ganzheitliches Erfolgskonzept verhilft zu mehr Freiraum und beruflichem sowie privatem Erfolg.

### Zielpublikum

Vorgesetzte und Mitarbeiter/-innen mit vielfältigen Aufgaben, die ihre Arbeits- und Lebensweise zeitbewusst optimieren wollen und bereit sind, über den Aspekt der «Arbeitstechnik» hinauszugehen und dabei auch Lösungen in sich selbst zu suchen.

### Ihr Nutzen

- Souveräner Umgang mit der Zeit
- Arbeitstechnik wird noch wirkungsvoller genutzt
- Konzentration auf wichtige Arbeits- und Lebensbereiche
- Mehr Freiraum zur Entfaltung der Persönlichkeit gewinnen
- Wertschöpfung im beruflichen wie auch im privaten Bereich
- Ein stressresistentes Verhältnis im Umgang mit Zeit und Energien entwickeln
- Zufriedener, gelassener und trotzdem effektiver werden
- Anhand eines Selbstoptimierungsprogramms zu mehr Leistungsfähigkeit, Selbstmotivation und innerer Harmonie finden

### Nutzen für Ihr Unternehmen

- Mehrwert durch gesteigerte Leistungsfähigkeit
- Erhöhte Stressresistenz
- Prävention gegen Burn-out
- Vorbildwirkung auf Umfeld
- Freude an der Arbeit nimmt zu
- Positiver Einfluss auf Arbeitsklima
- Bessere Arbeitsstrukturierung (systematische Leistungs- und Erfolgsplanung)
- Ganzheitliches Erfolgskonzept

### Inhalte

- Aspekte zum persönlichen Zeitverhalten
- Eckpfeiler eines ganzheitlichen Zeit- und Energiemanagements
- Konzentration auf das Wesentliche (Prioritätsmanagement)
- Schutz vor Störungen und Zeitfallen
- Optimierungsmöglichkeiten des persönlichen Leistungsmanagements
- Zusammenspiel beruflicher und privater Lebensbereiche (Work-Life-Balance)
- Umgang mit Stress und Behebung von Störungen des Energieflusses (Burn-out-Prävention)
- Aspekte der Arbeitsplatzorganisation
- Selbstmotivation und Steigerung der persönlichen Leistungsspannkraft und Souveränität
- Mentale Grundlage (Erfolg beginnt im Kopf)

### Methoden

- Überprüfung des eigenen Zeit- und Arbeitsverhaltens anhand von Tests
- Diskussionen, Lehrgespräche, Erfahrungsaustausch
- Arbeit an der persönlichen Strategie zur Umsetzung im Alltag
- Einzel- und Gruppenarbeiten (mit individuellem Feedback)
- Fallbeispiele, Praxisübungen
- Konkrete Problemstellungen der Teilnehmer/-innen werden besprochen

### Trainer

Rainer A. Künzle

### Administratives

#### Termine

21. – 22. März 2019  
24. – 25. Oktober 2019

#### Dauer

2 Tage

#### Arbeitszeiten

1. Tag. 9.30 - 18.30 Uhr  
2. Tag. 8.30 - 17.00 Uhr

#### Ort

März:  
Sorell Hotel, Zürich  
Oktober:  
SolbadHotel, Sigriswil BE

#### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

#### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

#### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 1900.– pro Person  
(CHF 1750.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Networking

## Kontakte aufbauen und pflegen

Entwickeln Sie ein aktives Beziehungsmanagement

### Zum Thema

Wer systematisch und gezielt Beziehungen aufbaut und pflegt, ist präsent im Leben und bleibt bei Interessensvertretern in Erinnerung, wenn sich Nachfragen auftun. In einer Zeit wachsender Anonymisierung bekommt ein systematisches und bewusst praktiziertes Beziehungsmanagement zunehmende Bedeutung. Die Ansprüche und Eigenheiten der ausgewählten Zielgruppen erkennen und bindungsfördernd umzusetzen, wird zur unverzichtbaren Qualität im Betreiben eines nachhaltigen Networkings.

### Zielpublikum

Mitarbeiter/-innen mit vielen Kontakten zu Menschen (Führung, Verkauf, Marketing, Politik usw.), die durch Networking Synergien und Ressourcen im Umfeld bewusster nutzen wollen, um im privaten und beruflichen Alltag effizienter voranzukommen.

### Ihr Nutzen

- Sie kennen die Funktionsweise von Beziehungssystemen und werden Synergien und Ressourcen von aussen bewusster nutzen können
- Sie lernen Grundsätze und Mechanismen im Networking kennen und anwenden
- Sie wissen, wie man Multiplikatoren für den gemeinsamen Erfolg einsetzen kann
- Sie arbeiten am eigenen Networking-Modell, das Sie auf Basis Ihrer Erkenntnisse weiterentwickeln können
- Als aktiver «Networker» werden Sie zur gefragten Person und festigen Ihr persönliches Image
- Sie werden erkennen, wie Projekte und Vorhaben in der Verbundphilosophie des Networkings besser und effizienter ablaufen können

### Nutzen für Ihr Unternehmen

- Kontakte werden gezielter genutzt und ausgebaut (beschaffungs- und absatzseitig)
- Synergetische Nutzung externer Ressourcen
- Beziehungen funktionieren harmonischer
- Informationsfluss wird in Gang gehalten
- Innovationsimpulse fliessen in die Organisation
- Trends werden frühzeitig erkannt
- Offene Kommunikationskultur etabliert sich

### Inhalte

- Überblick über die Funktionsweisen von Netzwerksystemen
- Wie man zum erfolgreichen «Networker» wird (Grundsätze und Spielregeln)
- Beziehungskompetenz als wichtiger Eckpfeiler
- Design am eigenen Networking-Modell
- Potenziale und Möglichkeiten für den Auf- und Ausbau eigener Netzwerke
- Ausgewogenheitsprinzip von Netzwerksystemen (Input-Output-Bilanz)
- Nutzung von Beziehungsplattformen
- Die richtige Strategie fahren (Engpass-Optik)
- Wie Systemdefekte vermieden werden
- Breit abgestützt und doch fokussiert bleiben
- Ausbau und Pflege des Beziehungsnetzwerks

### Methoden

- Lehrgespräche und Diskussion
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Fallbearbeitung und Praxistransfer
- Arbeit an Anliegen und persönlichen Projekten der Teilnehmer/-innen
- Erarbeitung der eigenen Umsetzungsstrategie

### Trainer

Rainer A. Künzle

### Administratives

#### Termine

5. April 2019  
25. September 2019

#### Dauer

1 Tag

#### Arbeitszeiten

8.30 – 17.30 Uhr

#### Ort

Technopark, Zürich

#### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

#### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

#### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 950.– pro Person  
(CHF 900.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Betriebswirtschaft kompakt

**Unternehmerisches Handeln verstehen, umsetzen und mit Kennzahlen bewerten (mit Unternehmenssimulation)**

## Zum Thema

Wie steuert man den Cash Flow, was sind die grössten Kostentreiber und wieso ist der ROI wichtig? Im eigenen Arbeitsbereich die Unternehmensziele wirkungsvoll zu unterstützen wird von allen Fach- und Führungskräften erwartet, auch von solchen ohne BWL-Studium. Dies setzt solide Grundkenntnisse der betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge und Kennzahlen voraus. Mit der Targetsim® Unternehmenssimulation erleben Sie die Firma aus der Perspektive der Geschäftsleitung. Sie können risikofrei Stellhebel ausprobieren, dabei die Kostentreiber sehen und den Cash Flow hören. Die interaktive Methode macht BWL- und Finanz-Konzepte leicht verständlich und sofort umsetzbar.

## Zielpublikum

- Mitarbeiter/-innen ohne oder mit wenig BWL-Vorkenntnissen
- (Nachwuchs-)Führungskräfte mit technischem Hintergrund
- Alle, die unternehmerische Initiativen und erwartete Resultate kommunizieren und umsetzen sollen.
- Auch als Brush-up für Kader mit BWL-Vorkenntnissen geeignet

## Ihr Nutzen

- Sie erwerben BWL-Kompetenz durch Gamification auf erlebnisorientierte Art
- Sie verstehen die Vernetzung zwischen Leistungs- und Geldkreislauf im Unternehmen
- Sie treffen betriebswirtschaftliche Entscheidungen, setzen sie um und beurteilen die Wirkung
- Sie erstellen und interpretieren Erfolgsrechnung, Bilanz und wichtige Kennzahlen
- Sie lernen, wie Sie in Ihrem Arbeitsbereich bestmöglich zum Unternehmenserfolg beitragen

## Nutzen für Ihr Unternehmen

Die Erkenntnisse und Aktionspläne aus diesem Kurs ermöglichen Ihnen betriebswirtschaftlich fundierte Entscheidungen und die optimale Umsetzung der Unternehmensstrategie in Ihren eigenen Verantwortungsbereich.

## Inhalte

- Das grosse Bild des Unternehmens: Elemente der Wertschöpfungskette und ihre Vernetzung
- Wertetreiber und Kostentreiber
- Deckungsbeitragsrechnung
- Wirkung unternehmerischer Entscheidungen auf Ergebnis und Kennzahlen
- Möglichkeiten zur Optimierung des Ressourceneinsatzes
- Jahresrechnung und Erfolgsmessung mit EBIT, EBITDA, ROI, ROE, Cash Flow

## Methoden

Betriebswirtschaft «zum Anfassen und Begreifen» mit Unternehmenssimulation:

- Simulations- und Entscheidungsrunden
- Inputs zu betriebswirtschaftlichen Themen je nach Bedarf der Teilnehmer/-innen
- Gruppenarbeiten und Teampräsentationen
- Lernprotokoll und Aktionspläne für den Praxistransfer

## Trainer

Martin Wiss

## Administratives

### Termine

3. April 2019  
27. August 2019

### Dauer

1 Tag

### Arbeitszeiten

08.30 – 17.00 Uhr

### Ort

Technopark, Zürich

### Teilnehmerzahl max.

16 Personen

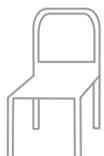
### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten ein Handbuch mit Arbeitsblättern, BWL-Skript und ausführlichem Glossar

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 950.– pro Person  
(CHF 900.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Moderation von Sitzungen

## Methodische Kompetenzen mit Softskills verknüpfen

### Zum Thema

Wie fühlen Sie sich jeweils nach Sitzungen? Haben Sie Ihre Ziele erreicht? Konnten Sie einen Mehrwert schaffen? Sind neue Lösungsansätze entstanden? Die Kommunikation bildet die Basis unserer Zusammenarbeit. Eine gut moderierte Sitzung ist viel effektiver als die Kommunikation via E-Mails. Zudem eröffnet sie einen Raum für Kreativität und vernetztes Denken. Dazu müssen Inhalt und Vorgehensweise in der Sitzung optimal abgestimmt sein auf die Beziehungen zwischen den Teilnehmer/-innen. In diesem Training verbinden wir die methodischen Kompetenzen der Moderation mit Ihren Softskills, damit Sie auch bei Spannungen oder Konflikten Ihre Ziele erreichen.

### Zielpublikum

Alle Personen, die in ihren Berufsrollen für die Durchführung von Sitzungen verantwortlich sind, sei es als Fachexpert/-innen, Führungskräfte oder Projektbeteiligte.

### Ihr Nutzen

- Sie verstehen den Unterschied zwischen Sitzungsleitung und Moderation
- Sie wissen, wann Sie mit welcher Moderationstechnik Ihre Sitzungsziele am besten erreichen können
- Sie lernen, Ihre Sitzungen über die zu erreichenden Ziele zu strukturieren und zu organisieren
- Sie erkennen die Zusammenhänge zwischen Inhalt und Beziehung in Sitzungen und können darauf Einfluss nehmen
- Sie erlangen Sicherheit im Umgang mit gruppendynamischen Herausforderungen und Konflikten

### Nutzen für Ihr Unternehmen

- Effektiv gestaltete Sitzungen
- Verbindliche Sitzungsergebnisse
- Transparenz in der Rollenklärung zwischen dem Sitzungsverantwortlichen und den Sitzungsteilnehmer/-innen
- Entwickeln von Sitzungsregeln, die für alle Teilnehmer/-innen einen Nutzen stiften

### Inhalte

- Aufgabe und Rolle des Moderators
- Die Phasen der Moderation
- Verschiedene Moderations- und Visualisierungstechniken
- Lebendige, kreative und partizipative Moderation
- Diskussion und Bearbeitung von Fallbeispielen der Teilnehmer/-innen

### Methoden

Sie bearbeiten im Verlauf des Trainings ein persönliches Fallbeispiel und erhalten auch die Möglichkeit, dieses in Kleingruppen oder in der Grossgruppe zu reflektieren. Ergänzt werden die Fallarbeiten mit einem ausgewogenen Verhältnis von Lehrgesprächen und Diskussionen.

### Trainer

Christian Bachmann

### Administratives

#### Termine

14. Mai 2019  
29. August 2019

#### Dauer

1 Tag

#### Arbeitszeiten

08.30 – ca. 17.00 Uhr

#### Ort

Mai:  
Technopark, Zürich  
August: OBC Suisse,  
Zürich Europaallee

#### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

#### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

#### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 950.– pro Person  
(CHF 900.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Schlagfertig und erfolgreicher

Ist Ihnen die ideale Reaktion schon wieder zu spät eingefallen

## Zum Thema

In Zukunft ist das kein Thema mehr für Sie. Schlagfertigkeit ist nicht angeboren, sondern erlernbar. Ähnlich wie die Grammatikregeln der deutschen Sprache, die jeder korrekt anwendet, aber nicht bewusst kennt, gibt es auch für die Schlagfertigkeit Regeln, die schlagfertige Menschen nicht bewusst kennen, jedoch anwenden. Matthias Pöhm wird Sie in diesem Training fordern. Sie werden provoziert, wie im richtigen Leben, denn nur so lernen Sie, schlagkräftige Antworten zu geben.

## Zielpublikum

Alle Personen in beruflichen und privaten Positionen, welche in anspruchsvollen, schwierigen und konfrontativen Gesprächssituationen besser agieren wollen.

## Ihr Nutzen

- Die Mechanismen von Schlagfertigkeit verstehen und passend anwenden
- Für viele anspruchsvolle und schwierige Gesprächssituationen das richtige Vorgehen finden
- Es fällt Ihnen leichter, auf elegante Art nein zu sagen

## Nutzen für Ihr Unternehmen

- Ihre Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen gehen konstruktiver mit schwierigen und komplexen Gesprächssituationen um
- Eine positive und wertschätzende Kommunikation nimmt rasch Einfluss auf die Unternehmenskultur

## Inhalte

- Auf Pauschalangriffe witzig reagieren oder geschickt ausweichen
- Problem-Konfrontation und Beschwerde-Wesen im Email richtig begegnen
- Wie Sie die Lösung an der richtigen Stelle als Konter einsetzen
- Wie Sie in kritischen Situationen die Gesprächsinitiative zurückbekommen
- Wie Sie selbst bildhafte Konter entwickeln können
- Die Strategie, die in 100% aller brenzligen Gesprächssituationen ohne Ausnahme klappt
- Glasklar richtig stellen, statt sich zu rechtfertigen
- Die Intonation der Antwort sagt mehr als die Antwort selber
- Die Falle bei kritischen, geschlossenen Fragen und wie man sie vermeidet
- Die Profi-Strategie für kritische Torpedofragen während der Präsentation

## Methoden

Das Training besteht aus einer Mischung von Lehrgesprächen, Diskussion, Praxisübungen, Behandlung von Fallbeispielen

## Trainer

Matthias Pöhm

## Administratives

### Termine

8. März 2019  
30. August 2019

### Dauer

1 Tag

### Arbeitszeiten

08.30 – 17.00 Uhr

### Ort

Technopark, Zürich

### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 950.– pro Person  
(CHF 900.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Präsentieren Sie noch oder faszinieren Sie schon?

## Zum Thema

Glauben Sie, dass man so reden lernen kann, dass einem die Leute an den Lippen kleben? Matthias Pöhm, hält die Wette, dass Sie jedes noch so trockene Thema so verpacken können, dass das Publikum mit offenem Mund zuhört. Unmerklich hat sich auch die Rhetorik in den letzten 15 Jahren gewandelt. Entertainment statt Langeweile, das ist heute die Devise. Ohne Show geht es nicht. In diesem einzigartigen Power-Rhetorik-Seminar lernen Sie, wie Sie Charisma versprühen, wie Sie in Bildern reden, kurz - wie Sie Faszination auslösen. So dass Ihre Zuhörer am Ende sagen: "Gekauft!"

## Zielpublikum

Alle Personen in beruflichen und privaten Positionen, welche in anspruchsvollen, schwierigen und konfrontativen Gesprächssituationen besser agieren wollen.

## Ihr Nutzen

- Sie wissen, wie Sie in Zukunft Ihr Anliegen so vermitteln, dass das Publikum gebannt zuhört
- Sie können Ihre Argumente so verpacken, dass Emotionen ausgelöst werden
- Sie verdoppeln die Chancen, dass das Publikum Ihrem Anliegen folgt
- Ihr Ansehen in der Firma steigt

## Nutzen für Ihr Unternehmen

- Ihre Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen übermitteln ihr Wissen, ihre Meinungen und Überzeugungen erfolgreicher
- Faszinierende Vorträge und Präsentationen beeinflussen direkt die Unternehmenskultur

## Inhalte

- Sprachmarotten: 'eigentlich', 'ähm', 'sozusagen'...und wie krieg ich sie weg
- Wie strahle ich Selbstbewusstsein aus, obwohl ich mich nicht danach fühle
- Weg von Allgemeinaussagen, hin zu konkreten Aussagen
- Wie entsteht Spannung
- Vergleichszahlen: Wie Sie jede Kennziffer gross erscheinen lassen können
- Zeitlupentechnik: Wie Sie jedes beliebige Ergebnis zur Hochwirkung bringen
- Wie Sie jedes Argument in einen stichhaltigen geldwerten Vorteil umwandeln
- Warum Sie auf Overhead und PowerPoint verzichten sollten
- Overhead und PowerPoint. Wenn überhaupt: Wie Sie es als Verstärker einsetzen
- Die 10 Elemente, die die Profis von Amateuren am Flipchart unterscheiden
- Verkünden statt begründen: Wie müssen Sie Aussagen intonieren um Emotionen auszulösen
- Die rhetorische Wirkfrage - das Stilelement, das die Zuschauer betroffen macht und Sie als Meinungsführer etabliert
- Wie Sie zu jedem beliebigen Thema, ohne jegliche Vorbereitung, spontan eine elegante Rede halten können
- Wie Sie in Bildern argumentieren und höchste Überzeugung erreichen

## Methoden

Das Training besteht aus einer Mischung von Lehrgesprächen, Diskussion, Praxisübungen, Behandlung von Fallbeispielen

## Trainer

Matthias Pöhm

## Administratives

### Termine

7. - 8. Mai 2019  
27. - 28. August 2019

### Dauer

2 Tage

### Arbeitszeiten

08.30 - 17.00 Uhr

### Ort

Technopark, Zürich

### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 1950.- pro Person  
(CHF 1800.- für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Presentation as infotainment (English)

Are you still presenting or already fascinating?

## About the topic

Do you think that you can learn how to speak so that people hang on your every word? Matthias Pöhlm, former professional speaker and moderator, is convinced that you can present even the driest of topics in a way, which makes the audience listen with fascination. Presentation techniques have changed within the past 15 years - entertainment instead of boredom – that's today's motto! You won't succeed without putting on a show. During this unique power public speaking seminar, you will learn how to radiate charisma, how to use metaphors effectively and finally, how to trigger fascination.

## Who should attend the seminar?

All persons in professional and private positions, who want to act better in challenging, difficult and confrontational conversation situations.

## Your benefit

- Become more self confident and convincing in any speech or presentation
- You will learn how to generate an action thrust and how to simplify complicated issues
- You will realise how to achieve multiple effects without PowerPoint

## Your company's benefit

- Your leaders and employees are more successful in transmitting their knowledge, opinions and convictions
- Fascinating speeches and presentations will directly influence corporate culture

## Contents

- Fillers: 'well', 'hum', 'so to speak', etc. and how to eliminate these
- How to radiate self-confidence despite being nervous
- Cutting out the waffle and making clear statements
- How to generate a sense of excitement
- Comparative figures: how to make an impact with figures and ratios
- Magnifying glass technique: How to get the most out of any result / point
- How to convert your arguments into valid financial benefits
- Why not to use overheads and PowerPoint
- Overheads and PowerPoint. If you have to use them, then do so to reinforce key messages
- The 10 aspects of flipcharts, which make the difference between pros and amateurs
- Proclaim rather than explain: How to intone statements in order to trigger emotions
- How to actively involve the audience
- The power of rhetoric - getting the message home and establishing yourself as an opinion leader
- How to speak eloquently on any topic without preparation
- Formulating your arguments in images and convincing your audience

## Methods

The training consists of a mixture of lectures, discussion, practice exercises, treatment of case studies

## Trainer

Matthias Pöhlm

## Administratives

### Dates

16. - 17. April 2019  
25. - 26. September 2019

### Duration

2 days

### Schedule

Day 1 8.30 – 17.00 h  
Day 2 8.30 – 17.00 h

### Venue

Technopark, Zürich

### Number of participants

12 persons

### Documentation

A complimentary copy of M. Pöhlm's book "The Powerpoint Fallacy - Still presenting, or already fascinating?"

Participants receive written or electronic course material.

### Seminar rates

CHF 1950.- per person (incl. lunch) (CHF 1800.- for each additional employee of the same company attending the same seminar)

Please also note the terms and conditions on page 162.

# Kreativität und Innovation

- 127 Kreativitätstechniken für innovative Ideen
- 129 Design Thinking
- 131 Einfachheit als Wettbewerbsvorteil
- 133 1x1 der Digitalisierung für Entscheidungsträger/-innen



# Kreativitätstechniken für innovative Ideen

## FrISCHE Ideen auf Knopfdruck!

### Zum Thema

Unser Klassiker mit «Wow-Effekt»: In diesem Kreativitätstraining werden Sie mit innovativen und inspirierenden Denkansätzen vertraut gemacht und profitieren von einem echten Praxisbezug.

### Zielpublikum

Personen aller Funktionen und Branchen, die für ihre Arbeit immer wieder neue, unkonventionelle und umsetzbare Ideen brauchen. Besonders empfehlenswert ist dieses Seminar für Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Marketing, Produkt Management, Kommunikation, Verkauf und Strategieentwicklung.

### Ihr Nutzen

- Sie kennen den strukturierten Ideenprozess
- Sie kennen die erfolgreichsten Innovations- und Kreativitätsmethoden und können diese zielgerichtet einsetzen
- Sie wissen, wie Ideen bewertet und dokumentiert werden

### Nutzen für Ihr Unternehmen

Sie können selbständig einen Innovationsworkshop in Ihrem Unternehmen planen und durchführen.

### Inhalte

Grundlagen des kreativen Denkens

- Denkstruktur und Musterbildung des Gehirns
- Kreativität als Grundlage für Innovation verstehen
- Kreativitätsbarrieren erkennen und überwinden

Chaotisch-intuitive Kreativitäts- und Innovationsmethoden

- Brainwriting / Methode 6-3-5 – das bessere Brainstorming
- Reizwortanalyse und Visuelle Synektik – die Entwicklung unkonventioneller Ideen
- Semantische Intuition – die kreative Produktentwicklung

Strukturiert-Systematische Kreativitäts- und Innovationsmethoden:

- Osborn Checklist – die Verbesserung bestehender Produkte und Dienstleistungen
- Kundennutzen-Matrix – die Kundenerlebniskette mit «Wow-Effekt»
- Konzeptextraktion – den Kern einer Idee erkennen, um Ideen weiter zu entwickeln

Ideenselektion und -Bewertung:

- Reduktion grober Ideenansätze auf wenige Top-Ideen
- Dokumentation der Top-Ideen mit Ideensteckbrief

Der Innovationsworkshop:

- Planung und Durchführung eines Innovationsworkshops
- Methodenauswahl und Teilnehmer-Formel
- Tipps und Tricks

### Methoden

Eine Mischung zwischen Kurzreferaten und aktivem Anwenden der Methoden gestaltet das Seminar abwechslungsreich und verankert das Gelernte. Jede Methode wird anhand eines oder mehrerer Praxisbeispiele geübt.

### Trainer

Chris Brügger  
Jiri Scherer

Auf Anfrage geben wir Ihnen gerne bekannt, welcher Trainer das jeweilige Seminar leitet.

### Administratives

#### Termine

16. Mai 2019  
25. September 2019

#### Dauer

1 Tag

#### Arbeitszeiten

9.00 – 17.00 Uhr

#### Ort

25hours Hotel Langstrasse,  
Zürich

#### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

#### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten das Buch «Denkmotor» und weitere schriftliche Unterlagen.

#### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 1050.– pro Person  
(CHF 950.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



## Die Kundenbedürfnisse im Mittelpunkt

### Zum Thema

Viele Produkte und Dienstleistungen werden entwickelt, ohne dass Unternehmen ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse der Kunden und Nutzer haben. Das kann dazu führen, dass Neues von Kunden nicht angenommen wird. Die Design Thinking Methode zeigt auf, wo die wirklichen Bedürfnisse der Kunden und Nutzer liegen. In zwei spannenden und interaktiven Tagen lernen Sie anhand eines Praxisbeispiels den kundenfokussierten Design Thinking Ansatz kennen. Dabei geht es um das iterative Herantasten an neue Dienstleistungen und Produkte. Dies geschieht mit Hilfe schneller Rohkonzepte und einfacher Prototypen, die den Fokus gezielt auf die Endanwender richten. Design Thinking führt so zu aufregenden, bahnbrechenden und erfolgreichen Lösungen.

### Zielpublikum

Personen aller Funktionen, welche für die Produkt- und Dienstleistungsgestaltung verantwortlich sind. Im Speziellen werden Führungskräfte aus den Bereichen Produktmanagement, Entwicklung, Dienstleistungsbranche, Prozessmanagement, Beratung und Marketing angesprochen.

### Ihr Nutzen

- Sie lernen die wahren Bedürfnisse und Motive Ihrer Kunden kennen
- Sie kennen den Design Thinking Prozess und dessen Knackpunkte
- Sie erweitern mit den unterschiedlichen Techniken Ihren Methodenkasten
- Sie erkennen den Kundenfokus nicht nur als eine Floskel, sondern als zentralen Punkt bei allen Innovationsaktivitäten

### Nutzen für Ihr Unternehmen

- Die Angebote des Unternehmens tragen den wirklichen Kundenbedürfnissen Rechnung
- Die Mitarbeiter/-innen beschäftigen sich vermehrt mit den Kunden und lernen sie dadurch besser kennen
- Die Risiken bei der Einführung eines Produkts oder einer Dienstleistung werden reduziert

### Inhalte

Sprung ins kalte Wasser: Ein «Design Thinking» Innovationsprojekt wird im Zeitraffer praxisnah simuliert.

Eintauchen – Projekt-Briefing:

- Was ist die Case Study?
- Was gilt es noch zu klären?

In die Welt der Kunden eintauchen:

- Interviews mit Kunden und Nutzern führen
- Shadowing (beobachten)
- In the shoes of ... (selber erleben)

Fokussieren:

- Synthese der gesammelten Informationen
- Entwickeln einer Persona
- Definieren eines Point of View

Ideen kreieren: Ideen zur Fragestellung entwickeln und bewerten. Ausgewählte Kreativitätstechniken zur Ideengenerierung. Die besten Lösungen auf einem Ideensteckbrief visualisieren.

Prototypen entwickeln: Wie könnte unser Produkt, die Dienstleistung oder Prozess aussehen?

Testen: Die Prototypen werden in einem iterativen Prozess an der Zielgruppe getestet und verbessert.

Transfer ins eigene Unternehmen: Der richtige MindSet für Design Thinking.

### Methoden

Eine Mischung zwischen Kurzreferaten und aktivem Anwenden der unterschiedlichen Methoden gestaltet das Seminar abwechslungsreich und verankert das Gelernte.

### Trainer

Chris Brügger  
Jiri Scherer

### Administratives

#### Termine

23. - 24. Mai 2019  
24. - 25. Oktober 2019

#### Dauer

2 Tage

#### Arbeitszeiten

9.00 – 16.30 Uhr

#### Ort

Impact Hub, Zürich

#### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

#### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen und ein Design Thinking Scribble Book.

#### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 2100.– pro Person  
(CHF 1900.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Einfachheit als Wettbewerbsvorteil

## Strategien für einfache Produkte, Dienstleistungen und Prozesse

### Zum Thema

Im heutigen Wettbewerb werden Produkte laufend mit zusätzlichen Funktionen und Eigenschaften ergänzt. Das führt zu mehr Aufwand für die Kunden und oft zu mehr Fehlern und Rückfragen. Deshalb sind es in unserer komplexen Welt oft ganz simple Ideen, die einen durchschlagenden Erfolg haben. Ob Produkte, Dienstleistungen oder Prozesse: Wir zeigen Ihnen, wie man Komplexität reduziert und vereinfacht.

### Zielpublikum

Personen aller Funktionen, welche für die Produktgestaltung und Prozessoptimierung verantwortlich sind. Im Speziellen werden Führungskräfte aus den Bereichen Produktmanagement, Entwicklung, Prozessmanagement, Beratung und Marketing angesprochen.

### Ihr Nutzen

Die einfachen Simplicity-Strategien befähigen Sie, Produkte, Dienstleistungen und Prozesse zu hinterfragen und nachhaltig zu vereinfachen.

- Sie wissen, warum viele Produkte und Prozesse immer komplizierter werden
- Sie kennen die verschiedenen Prinzipien und deren Strategien zur Einfachheit
- Sie sind befähigt, einen Vereinfachungsworkshop in Ihrem Unternehmen durchzuführen

### Nutzen für Ihr Unternehmen

Simplicity lehrt Menschen, Gewohnheiten, die nicht mehr erforderlich sind abzulegen, doppelte Arbeiten zu vermeiden und jeden Aspekt des Geschäfts zu hinterfragen.

- Einfache Produkte und Dienstleistungen werden von Kunden verstanden und gekauft
- Einfache Prozesse sind transparent, verständlich und schnell eingeführt
- Unnötige doppelte Arbeit wird eliminiert und die Rendite somit erhöht
- Bisherige Hindernisse und Barrieren werden beseitigt, wodurch die Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit gesteigert werden kann

### Inhalte

Einleitung:

- Was ist Einfachheit?
- Was ist komplex und was ist kompliziert?
- Was kann vereinfacht werden?
- Der Nutzen von Einfachheit. Warum ist einfach besser?
- Für wen soll was vereinfacht werden?

Die fünf Prinzipien und deren Strategien:

- Prinzip Restrukturieren: Neue Ordnung schaffen, Module und kleine Einheiten bilden, Masse und Ausnahme separieren
- Prinzip Weglassen: Vergangenheit betrachten, Tätigkeiten delegieren, Funktionen/Elemente streichen
- Prinzip Ergänzen: Funktionen/Elemente kombinieren, Nutzen hinzufügen, Funktionen/Elemente verstecken
- Prinzip Ersetzen: Grundlegendes wegdenken, Dimension verändern, Konzept übertragen
- Prinzip Wahrnehmen: Zeit verkürzen, Bekanntes übernehmen

Vereinfachungs-Workshop:

- Ablauf, Tipps und Tricks für einen eigenen Vereinfachungsworkshop

### Methoden

Eine Mischung zwischen Kurzreferaten und aktivem Anwenden der Vereinfachungsstrategie gestaltet das Seminar abwechslungsreich und verankert das Gelernte. Jede Strategie wird anhand eines oder mehrerer Praxisbeispiele geübt.

### Trainer

Chris Brügger  
Michael Hartschen  
Jiri Scherer

Auf Anfrage geben wir Ihnen gerne bekannt, welcher Trainer das jeweilige Seminar leitet.

### Administratives

Termine

7. Mai 2019  
19. September 2019

Dauer

1 Tag

Arbeitszeiten

9.00 – 17.00 Uhr

Ort

25hours Hotel Langstrasse,  
Zürich

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten ein Exemplar des Buchs «Simplicity – Die fünf Prinzipien der Einfachheit» und weitere schriftliche Unterlagen.

Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 1050.– pro Person  
(CHF 950.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.

100010  
001001  
110010

# 1x1 der Digitalisierung für Entscheidungsträger/-innen

## Zum Thema

Die Digitalisierung schreit unaufhaltsam voran. Dass wir alle und jedes Unternehmen von der Digitalisierung erfasst werden ist Tatsache. Offen bleibt, wann Sie die Digitalisierung in Angriff nehmen. Wir zeigen Ihnen auf, wie die Chancen der Digitalisierung genutzt werden können. Sie lernen die verschiedenen Formen und Stufen der Digitalisierung zu erkennen und einzuordnen. Sie erfahren live und echt, wie Geschäftsmodelle mit Hilfe der Digitalisierung neu gedacht und entwickelt werden. Lernen Sie die Erfolgsfaktoren kennen. Das Seminar ist offen aufgebaut und bietet extra Raum für Ihr ganz spezifisches Anliegen.

## Zielpublikum

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Produkt-Management, Produkt-Entwicklung und Innovation, Geschäftsleitungsmitglieder aus verschiedenen Fachbereichen sowie Mitarbeiter/-innen aus Strategie- und Innovationsabteilungen oder aus der Organisationsentwicklung.

## Ihr Nutzen

- Sie kennen die Prinzipien der Digitalisierung
- Sie erfahren, wie bestehende Geschäfte digital entwickelt werden können
- Sie kennen die Erfolgsfaktoren für die Digitalisierung

## Nutzen für Ihr Unternehmen

- Chancen und Risiken der Digitalisierung für das Geschäft beurteilen können
- Kulturwandel und Unternehmensentwicklung für die Digitalisierung gezielt angehen können
- Das eigene Geschäft aus anderer Perspektive neu denken

## Inhalte

### Grundlagen

- Prinzipien der Digitalisierung
- Prinzipien kreativer Prozesse
- Lean Startup Geschäftsentwicklung einfach

### Erfolgsfaktoren Digitalisierung

- Führung und Leadership in der Digitalisierung
- Kulturwandel
- Unternehmensentwicklung

### Digitale Geschäftsmodelle

- Voraussetzungen für die Digitalisierung: Technologie, Prozesse, Innovation
- Die digitalen Geschäftsmodelle
- Praktische Arbeit: ein digitales Geschäftsmodell entwickeln

### Methoden und Werkzeuge

- Agile Praktiken
- Lean Startup
- Business Model Generation
- Metriken und KPIs
- Strategieentwicklung

## Methoden

- Kurzreferate
- Erfahrungen aus der Unternehmenspraxis
- Einzel- und Gruppenarbeiten

## Trainer

Thomas Haas

## Administratives

### Termine

21. März 2019  
4. November 2019

### Dauer

1 Tag

### Arbeitszeiten

8.30 – 17.30 Uhr

### Ort

Technopark, Zürich

### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche oder elektronische Kursunterlagen.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 950.– pro Person  
(CHF 900.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.

## Marketing und Vertrieb

- 137 Scrum it! – Agile Methoden für den Projektvertrieb
- 139 Proactive Acquisition
- 141 Abschluss statt Verschiebung



# Scrum it! – Agile Methoden für den Projektvertrieb

Erhöhen des Erfolgs im Verkauf von Lösungen und Systemen / Industrie 4.0 / IoT durch die Anwendung agiler Methoden im Verkaufsprozess

## Ausgangslage

Statistiken zeigen, dass ca. 2/3 der Projekte, die mit einer klassischen Wasserfall-Methode verfolgt werden, scheitern. Der Wasserfall entspricht übertragen auf den Vertrieb einem statischen Verkaufsprozess. Beim Einsatz agiler Methoden scheitern weniger als 1/3. Diese Erkenntnisse auf den Vertrieb zu übertragen, könnte eine Steigerung der durchschnittlichen Abschlussquote von 33% auf 66% oder um 1/3 bedeuten!

## Zielpublikum

Personen, die anspruchsvolle Dienstleistungen, Lösungen und Systeme / Industrie 4.0 / IoT vertreiben. Es ist optimal, wenn vollständige Teams teilnehmen d.h. Account-, Key Account-, Bid-, Sales-, Pre-Sales-, Marketing-, Service-, und Produktmanager, Projektleiter und Berater.

## Programmziele

Die Teilnehmer/-innen lernen praxisbezogene, agile Methoden für die Gewinnung von anspruchsvollen Verkaufschancen kennen und wenden diese direkt im Programm an. Dabei werden aktuelle Vertriebsprojekte der Teilnehmer/-innen in kleinen Gruppen analysiert und Aktionspläne zum Gewinnen der Projekte erarbeitet. Erkenntnisse werden in den Verkaufsprozess übernommen.

## Ihr Nutzen

- **Kundenbeziehung festigen** – Statt über Produkte zu sprechen wird das „wahre“ Problem des Kunden identifiziert und gemeinsam „seine“ Lösung erarbeitet - durch einen agilen Ansatz. Dadurch werden Sie als Berater und Projektleiter geschätzt und arbeiten auf gleicher Augenhöhe.
- **Umsatz erhöhen** – Sie wenden die Erkenntnisse direkt an und erstellen unter Mithilfe und Coaching aller Teilnehmer/-innen und des Trainers einen persönlichen Aktionsplan für Ihre wichtigste Verkaufschance.
- **Abschlussquote und Effektivität steigern** – Sie erkennen no-Go's rasch und schonungslos. Sie können sich im Alltag auf Verkaufsvorhaben mit einer hohen Erfolgswahrscheinlichkeit fokussieren.
- **Unterstützung von Teamselling und Coaching** – Sie lernen, einen Verkaufsprozess systematisch zu führen und Ressourcen zu erhalten und gezielt einzusetzen. Im Idealfall sind diese mit dabei.
- **Genauere Prognosen** – Sie erarbeiten einen systematischen, bereichsübergreifenden Verkaufsprozess und verbessern die Aussagekraft Ihrer Prognosen wesentlich.

- **Preise und Deckungsbeiträge halten** – Durch hieb- und stichfeste Nutzenargumente lernen Sie werthaltig zu verkaufen. In der Abschlussverhandlung kennen Sie den Wert Ihrer Lösung und können diesen auch vertreten. Damit verteidigen Sie Ihre Preise und Deckungsbeiträge.

## Inhalte

- Ausgangslage, Zielsetzung und Potential des Kunden – das „big-picture“ / die „User-Story“
- Aufstellen des „Selling Centers“ des Anbieters
- Qualifizieren der Verkaufschancen nach Erfolgswahrscheinlichkeit und Kundenwert
- Nutzen-Entwicklung, Nutzen-Argumentation
- Business-Cases, Management Summaries, Investitions-Anträgen und Life-Cycle-Berechnungen
- Moderation des Entscheidungsprozesses beim Kunden
- Identifikation und Ansprache des „Buying Centers“ des Kunden
- Auf- und Ausbau der Kundenbeziehung, Up-Selling, CrossSelling
- Erarbeiten eines bereichs-übergreifenden agilen Verkaufsprozesses

## Trainer

Thomas Zimmerli

## Administratives

### Termine

7. - 8. März + 10. Mai 2019  
22. - 23. August + 25. Oktober 2019  
14. - 15. November 2019 + 24. Januar 2020

### Dauer

3 Tage

### Arbeitszeiten

1. Tag	8.30 – 18.00 Uhr
2. Tag	8.30 – 17.00 Uhr
3. Tag	8.30 – 17.00 Uhr

### Ort

Hotel Seedamm Plaza,  
Pfäffikon SZ

### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Kursunterlagen sowie einen Zugang zum e-Learning und eine SW Lizenz zur Bearbeitung der Fallstudie.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 3600.– pro Person  
(CHF 3300.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Proactive Acquisition

## Zum Thema

Profis reagieren nicht nur auf Anfragen, sondern generieren eigene Verkaufschancen, challengen die Kunden, setzen sich eigene Ziele und setzen systematisch die Akquise zur Erreichung eines Jahresziels um.

## Zielpublikum

Um optimale Ergebnisse zu erzielen, sollten neben dem Verkauf auch Verantwortliche für Business Development, Marketing, Key-Account- und Produkt-Manager, Projekt-Leiter und Service-Leiter teilnehmen.

## Ihr Nutzen

Sie lernen die Metrik für die Erreichung eines Jahresziels kennen. Daraus werden individuelle Kennzahlen erarbeitet, anhand derer der Fortschritt der Arbeit kontinuierlich verfolgt werden kann. Sie gewinnen dadurch Sicherheit bei der kontinuierlichen Verfolgung von Zielen und lernen praxisbezogene Methoden für die proaktive Identifikation von neuen Verkaufschancen kennen. In kleinen Gruppen erarbeiten Sie eine praxisbezogene Vorgehensweise für den Erstkontakt bei Neu- und Bestandskunden, bereiten diese vor und führen den Erstkontakt direkt aus dem Workshop heraus durch.

## Nutzen für Ihr Unternehmen

- Fokus auf Verkaufsvorhaben, die eine hohe Erfolgswahrscheinlichkeit haben
- Nachhaltige Erhöhung der Abschlussquoten und Erreichen des Jahresziels durch systematischen Aufbau der Kundenansprache. Die Wahrscheinlichkeit für die Zielerreichung steigt markant
- Frühzeitiges, proaktives Aufbauen und Füllen der Sales-Pipeline

## Inhalte

- Metrik für die Erreichung eines Jahresziels
- Abstimmung der Kennzahlen, evtl. mit dem CRM-System
- Die Akquise und die Bedeutung innerhalb des aktuellen Kommunikations-Mix
- Definition der Zielgruppen und deren Potentiale und Bedürfnisse
- Eigene Stärken, bezogen auf die Bedürfnisse der Zielgruppen kennenlernen
- Erkennen von Nutzenpotentialen aus Sicht des Kunden
- Entwickeln eines eigenen „Nutzenportfolios“, bezogen auf die Bedürfnisse der Zielgruppen

- Up Selling, Cross Selling
- Recherche und benötigte Informationen
- Zielkunden / Zielprojekte / Zielpersonen und Kontaktstrategie
- Kommunikation: brieflich, telefonisch, in sozialen Netzwerken
- Identifikation und Ansprache des „Buying Centers“ des Kunden
- Vermeidung von und Umgang mit Einwänden
- Das Script
- Grundlagen der Kommunikation
- Umfassende Vorbereitung der Akquisition
- Reale Gespräche und Besuche vor- und nachbereiten
- Praktische Übungen und Gruppenarbeiten, Einsatz agiler Methoden zur Kundenansprache
- Umsetzen der Erkenntnisse auf die ausgewählten Zielkunden der Teilnehmer/-innen

## Methoden

Ein ausgewogenes Verhältnis von Gruppenarbeiten, Diskussionen und Fallbeispielen aus dem Umfeld der Teilnehmer-/innen ermöglicht es Ihnen, die umfangreiche Thematik gründlich zu erfassen und praxisbezogen umzusetzen. Als Vorbereitung zum Programm führt der Trainer ein Telefoninterview mit Ihnen durch. Sie wählen je zwei eigene Zielkunden zur Vorbereitung und Bearbeitung im Programm aus.

## Trainer

Thomas Zimmerli

## Administratives

### Termine

28. Febr - 1. März +  
9. Mai 2019  
30. - 31. August +  
24. Oktober 2019

### Dauer

3 Tage

### Arbeitszeiten

1. Tag	8.30 – 18.00 Uhr
2. Tag	8.30 – 17.00 Uhr
3. Tag	8.30 – 17.00 Uhr

### Ort

Hotel Seedamm Plaza,  
Pfäffikon SZ

### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Kursunterlagen.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 3600.– pro Person  
(CHF 3300.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Abschluss statt Verschiebung

**Abschlüsse und kurze Verkaufszyklen statt Verschiebungen in unsicheren, wettbewerbs-intensiven Zeiten**

## Zum Thema

Jeder Verkaufsprofi aus dem Lösungs- und Systemgeschäft kennt dieses Trauerspiel: Verkaufschancen werden bis zum Abschluss verfolgt, Abschlüsse werden auf das Ende des Quartals geplant, doch die Abschlüsse kommen nicht zustande, auch mündliche Zusagen führen nicht zu einem schriftlichen Auftrag. Stattdessen rufen Entscheider nicht zurück und wenn doch, werden wichtige Gründe für eine Verschiebung genannt. Kein Problem, wir sind ja geduldig. Doch es gibt die bekannte Regel: «Time kills Deal».

## Zielpublikum

Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte aus Unternehmen aller Branchen und Grössen aus den Bereichen Account Management, Business Development, Marketing, Produktmanagement und Service.

## Ihr Nutzen

- Abschluss statt Verschiebung: statt über Produkte zu sprechen, identifizieren Sie das «wahre» Problem des Kunden und bauen Ihren Verkaufsvorgang darauf auf. Dadurch gewinnt Ihre Positionierung/Differenzierung an Schärfe und Sie schliessen Ihre Verkaufsvorhaben mit einer beneidenswerten Eleganz und Sicherheit ab
- Umsatz erhöhen: Sie bearbeiten direkt im Seminar Ihr grösstes, wichtigstes und kritischstes Projekt, identifizieren die wahren Engpässe und erstellen unter Mithilfe und Coaching aller Teilnehmer/-innen und des Trainers Ihren persönlichen Aktionsplan. Sie erleben Teamarbeit unter Profis
- Genauere Prognosen: Künftig werden weniger Verschiebungen vorkommen. Deshalb verbessert sich die Aussagekraft Ihrer Prognosen wesentlich
- Höhere Abschlussquote durch Teamarbeit mit dem Einkauf: Durch die Mitarbeit haben Sie die Möglichkeit, die Bedürfnisse der «Gegenseite» kennen zu lernen und direkt verwertbare Hinweise auf Optimierungspotenziale zu gewinnen

## Nutzen für Ihr Unternehmen

- Dieses Programm ist unser Q4-Klassiker: In diesem Quartal entscheidet es sich, ob das Jahr zu einem Erfolg wird
- Durch die systematische Analyse der «wahren» Gründe für Verschiebungen arbeiten Sie direkt am Auftragsengang und optimieren die Abschlussquote

## Inhalte

In diesem Seminar qualifizieren Sie Ihre «Must win's» gemeinsam mit erfahrenen Verkaufsprofis, identifizieren die wahren Engpässe und erarbeiten passende und praktisch verwertbare Lösungen im Team.

Die Methodik «Consultative Selling» wird dabei als Grundlage verwendet. Im Unterschied zu einem «Consultative Selling» Workshop wird dabei jedoch nicht der Prozess erarbeitet sondern wir fokussieren auf die Qualität der Inhalte in den einzelnen Schritten und schaffen bzw. optimieren die passenden Instrumente für Ihre kritischen Meilensteine.

Eine exzellente Möglichkeit für Profis, um in den Spiegel zu schauen und direkt verwertbare weitere Umsetzungskompetenz zu gewinnen.

Die verwendeten Tools und Instrumente stammen aus unserem «Sales-Excellence» Baukasten, sind «state-of-the-art» und praxiserprobt.

Sie haben am Ende einen Aktionsplan für Ihr eigenes Projekt, optimierte Tools und einen persönlichen Entwicklungsplan in der Hand.

## Methoden

Ein ausgewogenes Verhältnis von Referaten, Diskussionen und Fallbeispielen aus dem Umfeld der Teilnehmer/-innen ermöglicht es Ihnen, die umfangreiche Thematik gründlich zu erfassen und praxisbezogen umzusetzen. Als Vorbereitung zum Workshop führt der Trainer ein Telefoninterview mit Ihnen durch. Sie können Ihre eigene Fallstudie mit einer bereitgestellten Software aufbereiten, um sie praxisnah im Workshop zu bearbeiten.

## Trainer

Thomas Zimmerli

## Administratives

### Termine

28. - 29. November 2019

### Dauer

2 Tage

### Arbeitszeiten

1. Tag	8.30 – 18.00 Uhr
2. Tag	8.30 – 17.00 Uhr

### Ort

Hotel Seedamm Plaza,  
Pfäffikon SZ

### Teilnehmerzahl max.

12 Personen

### Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Kursunterlagen sowie einen Zugang zum e-Learning und eine SW Lizenz zur Bearbeitung der Fallstudie.

### Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 2400.– pro Person  
(CHF 2200.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 163.



# Firmenseminare, Beratung und Coaching

Die BWI Management Weiterbildung hat als eine strategische Stossrichtung definiert, den Bereich der betriebsinternen Weiterbildung und Beratung systematisch auszubauen. Neben dem starken Standbein der öffentlichen Seminare soll der Kunde von den vielschichtigen Erfahrungen und Branchenkenntnissen unserer Trainerinnen und Trainer in Form von Inhouse-Schulung, Beratungsleistung und Coaching profitieren.

## Firmenseminare

Weiterbildungsmassnahmen werden zunehmend mit unternehmensspezifischen Rahmenbedingungen und Vorgaben verknüpft. Dabei sollen etablierte Prozesse (z.B. Produktentwicklung, Produktion, Personalentwicklung) oder verabschiedete Richtlinien (z.B. Projektmanagement, Führungsgrundsätze) in die Schulung miteinbezogen werden.

Wir konzipieren und entwickeln gemeinsam mit Ihnen eine auf Ihr Unternehmen massgeschneiderte Weiterbildung. Dabei berücksichtigen wir sowohl Ihre Wünsche bezüglich Ort, Dauer und Inhalte als auch Erwartungen und Vorkenntnisse der vorgesehenen Zielgruppe(n). Grosse Beachtung schenken wir auch der Nachhaltigkeit Ihres Vorhabens durch den Einsatz unterschiedlicher Instrumente (Praxistransfer, Aktionsplan, Entwicklungsschritte, usw.).

Für alle Themen aus dem öffentlichen Seminarangebot stehen Ihnen unsere Trainerinnen und Trainer gerne zur Verfügung. Sie verfügen über langjährige Erfahrung in der Entwicklung und Begleitung von Firmenseminaren.

Kontaktieren Sie uns! Wir erstellen für Sie gerne unverbindlich eine Offerte.

## Beratung, Coaching und Supervision

Für spezifische und individuelle Fragestellungen eignen sich andere Formen der Weiterbildung häufig besser, sei es die Vorbereitung auf eine neue Funktion (Rollen-Coaching), die Begleitung in einem anspruchsvollen Projekt (Projektleiter-Coaching) oder seien es konkrete Fragen und Situationen, welche Sie mit einem aussenstehenden Experten oder Coach bearbeiten und reflektieren wollen.

Unsere Trainerinnen und Trainer verfügen durch ihre langjährige praktische Tätigkeit in ihrem Fachgebiet sowie durch viele Kundenprojekte über eine grosse Erfahrung, welche sie auch nutzbringend für Ihre Bedürfnisse einsetzen können. Einige Trainer/-innen sind Autoren anerkannter Fachbücher in den Bereichen Projektmanagement, Führung, Innovation und Kreativität, Marketing und Vertrieb.

Auf Anfrage geben wir gerne Referenzinformationen von Kunden bekannt.

Die nachfolgenden Aufgabenstellungen dürfen Sie uns gerne anvertrauen:

## Coaching von Projektleiter/-innen

Ein Projektmanager findet in seiner Organisation möglicherweise keinen kompetenten und verfügbaren Ansprechpartner für seine Fragen, welche bei der Abwicklung eines komplexen Projektes auftauchen. Folgende Anliegen stehen dabei im Vordergrund:

- Methodenwissen punktuell vertiefen
- Vorgehensweisen entwickeln
- Eigene Verhaltensweisen reflektieren
- Austausch mit einer externen Fachperson (second opinion)
- Spezifische Fragen oder Probleme bearbeiten

## Coaching von Führungspersonen

Führungskräfte können aus unterschiedlichen Gründen ihre Anliegen nicht immer mit einem Arbeitskollegen besprechen. Aus unserer Erfahrung tauchen dabei immer wieder folgende Fragen und Wünsche auf:

- Welche Instrumente helfen mir für eine effiziente Führung?
- Wie kann ich meine Wirkung als Führungsperson erkennen und verbessern?
- Für meine Führungsfragen brauche ich einen Sparringpartner mit Aussensicht
- Entwickeln und Reflektieren von Lösungsideen in der Führung

## Einheitliches Projektvorgehen definieren und einführen

Projektleiter/-innen fehlen für ihre Projektarbeit immer wieder hilfreiche Rahmenbedingungen und Vorgaben. Dieser Freiraum ist jedoch für die Organisation höchst ineffizient. Die Einführung eines firmenweiten, verabschiedeten Projektvorgehens (meist in Form einer Projektmanagement-Richtlinie) hat u.a. folgende Vorteile:

- Einbindung aller Management-Ebenen
- Entwicklung eines projektfreundlichen Umfeldes
- Einheitliche Definition und Struktur von Projekten
- Projekt-Portfolio und Priorisierungs-Methodik
- Bessere Abstimmung von Ressourcen
- Entwicklung von Instrumenten und Hilfsmitteln

## **Veränderungsprozesse entwickeln, führen und begleiten**

Veränderungen und Krisensituationen berühren uns und wer sich und andere Menschen durch den Wandel führen will, muss Emotionen und Auswirkungen beachten und damit konstruktiv umgehen. Wir sprechen nicht nur über Strukturen und Prozesse, wir nennen auch Tabus beim Namen. Gemeinsam mit Ihnen definieren wir alle notwendigen Schritte, welche für das erfolgreiche Funktionieren der neuen Organisation wichtig sind und unterstützen Sie anschliessend bei der Umsetzung.

## **Teams entwickeln**

Eine erfolgreiche Teamarbeit ist heutzutage durch die enorme Komplexität der Aufgabenstellungen, den permanenten Zeitdruck und die zunehmend multikulturelle Zusammensetzung eine grosse Herausforderung für jede Führungskraft.

Wir unterstützen und begleiten Sie und Ihr Team in diesem anspruchsvollen Prozess und stellen durch die neutrale Position unserer Trainer/-innen sicher, dass auch die Aussensicht gewährleistet ist.

## **Komplexe Entscheidungen professionell und neutral moderieren**

Entscheidungen in einem Team nachhaltig zu fällen, erfordert nebst einer hohen Moderationskompetenz auch ein feines Sensorium bezüglich der gruppendynamischen Prozesse. Wenn die führende Person in Bezug auf das gewählte Thema nicht als neutral eingestuft wird, kann die Entscheidungsfindung zusätzliche Hürden enthalten.

Wir übernehmen für Sie die Führung und Moderation dieses komplexen Prozesses, damit Sie die Möglichkeit haben, sich voll auf Ihre Hauptaufgabe zu konzentrieren.

## **Supervision, Mediation und Konfliktbearbeitung**

Der Einsatz einer dieser Methoden hilft einer betroffenen Personengruppe, den Fokus auf die vorhandenen Beziehungen zu legen. Ziel ist die Erweiterung der Wahrnehmungsfähigkeit und das Suchen nach neuen Verhaltensmöglichkeiten in festgefahrenen Situationen. Supervision heisst Selbstreflexion und Kontrolle im beruflichen Alltag. Alle Beteiligten müssen bereit sein, das berufliche Handeln zu reflektieren und Störungen in den beruflichen Beziehungen zu bearbeiten. Die Rahmenbedingungen werden offen und eindeutig abgesteckt. Ein möglicher Ablauf kann wie folgt aussehen:

- Thema einkreisen
- Problem formulieren, Verständnis abgleichen
- Problem konkretisieren
- Beobachtungen reflektieren
- Transfer in die aktuelle Situation
- Erfolg kontrollieren

## **Unternehmensprozesse entwickeln, optimieren und schulen**

Unsere Trainer/-innen definieren zusammen mit Ihnen eine optimale Vorgehensweise für die Entwicklung einer prozessorientierten Organisation, welche auf die strategische Ausrichtung Ihres Unternehmens abgestimmt ist. Das Vorgehen beinhaltet im Groben die folgenden Schritte:

- Konzeption der Prozessorganisation
- Entwicklung der Prozesslandschaft
- Bestimmen von Methoden für das Mapping von Prozessen
- Anpassung der Organisationsstruktur
- Bestimmung von Indikatoren und Messgrössen
- Evaluation von Instrumenten für die kontinuierliche Verbesserung

**Kontaktieren Sie uns! Wir erstellen für Sie gerne unverbindlich eine Offerte.**

## Seminarorte

- 151 Schützen, Rheinfelden
- 152 SolbadHotel, Sigriswil
- 153 Park-Hotel am Rhein, Rheinfelden
- 154 Hotel Waldheim, Risch
- 155 Technopark, Zürich

HOTEL SCHÜTZEN RHEINFELDEN



**Hotel – Verweilen. Erholen. Träumen**

- Schön gelegen am Rande der malerischen Altstadt von Rheinfelden
- Zimmer teils mit Balkon und Sicht auf den Schützengarten
- Mit einem reichhaltigen Frühstücksbuffet perfekt in den Tag starten

**Seminar – Begeistern. Erlernen. Begreifen**

- Ruhiges, inspirierendes Umfeld
- Gute ÖV-Anbindung, kurzer Anfahrtsweg, Parkplätze vorhanden
- Individuelles Raumangebot

**Restaurant – Entdecken. Geniessen. Treffen**

- Regionale Küche, stets frisch zubereitet
- Gepflegte Atmosphäre an zentraler Lage
- Ideale Location für Hochzeit, Familienfeier oder Firmen-Events
- Catering Schützen – kulinarische Genüsse an Ihrem Wunschort

**Kultur – Erleben. Eintauchen. Erfreuen**

- Vielfältiges Kulturprogramm – von Jazz-Konzerten bis Kleinkunst
- Wechselnde Kunstausstellungen für ein inspirierendes Umfeld

 Hotel Schützen Rheinfelden\*\*\* – Seminarhotel mit Kultur  
Bahnhofstrasse 19, 4310 Rheinfelden, hotelschuetzen.ch



## TAGEN MIT WEITSICHT!

### GASTGEBER

Herbert & Luzia Wicki mit dem Solbadteam

### LAGE

800 m.ü.M., eingebettet inmitten der prachtvollen Berge & Seen des Berner Oberlandes zwischen Thun & Interlaken.

### AUSSTATTUNG

62 Zimmer & 8 Suiten, 140 Hotelbetten, ausgestattet mit Balkon, Bad/WC, Haarfön, Bademantel & Frottéebadeschlappen, Zimmersafe, SAT-TV, Radio, Direktwahltelefon, **gratis LAN / WLAN im ganzen Haus.**

### RESTAURATION

- Restaurant «Sunneprecht» mit grosser Panoramaterrasse
- Rustikales Restaurant «Carnozet» & Weinkeller «Caveau Carnozet»
- *Smokers* Smokers-Lounge
- Kaminbar in der Hotellobby

### SEMINAR & BANKETT

Moderne Seminarräume im Panoramahaus und Hotel-Hauptgebäude für 10 bis 200 Personen, bieten die idealen Voraussetzungen für kreatives Denken & Lernen.

### WELLNESS-, FITNESS- & OUTDOORANGEBOTE

Solebad (35°C), Whirlpool, Saunalandschaft mit Dampfbadgrotte, Erlebnisduchen, Kräuter-BIO- & finnischer Sauna, Aussensauna, Felsendusche & Kaltwasser-Tauchbottich, Aussensprudelbad (35°C), Ruheraum, Fitnessraum mit Techno-Gym-Geräten, vielseitiges Massage- & Beauty-Angebot. **Gratisübertritt Panoramahängebrücke Sigriswil**

### ANREISE

**Per Auto:** Autobahn Bern-Thun, Ausfahrt Thun-Nord, Richtung Gunten/Sigriswil. **Öffentliche Verkehrsmittel:** Per Bahn nach Thun, direkte Busverbindungen STI nach Sigriswil. Bushaltestelle in unmittelbarer Nähe des Hotels.

### PARKING

90 kostenlose Parkplätze & Garageplätze stehen zur Verfügung.



Sigriswilstrasse 117  
CH-3655 Sigriswil  
Tel ++41 +33 252 25 25  
Fax ++41 +33 252 25 00  
info@solbadhotel.ch  
www.solbadhotel.ch



## Tagen und verwöhnen

Entspanntes «Tagen» im Grünen direkt am Rheinufer und eine Wohlfühl-Ambience mit ausgezeichneter Gastronomie an einem Ort vereint: im Park-Hotel am Rhein wird Ihr Geschäftsanlass nicht nur angenehmer, sondern auch erfolgreicher. Erholen Sie sich nach vollbrachtem Tagewerk in unseren einladenden Zimmern und in der Wellness-Welt sole uno.

Reservation unter: Tel. +41 61 836 65 36

[park-hotel.ch/seminar](http://park-hotel.ch/seminar)

 park-hotel am rhein  
im Parkhaus Interlaken ★★★★★

## WALDHEIM RISCH · ZUG

RESTAURANT · HOTEL · SEMINAR

### Hotel Waldheim

Rischerstrasse 27  
CH-6343 Risch-Zug  
Telefon: 041 799 70 70  
Telefax: 041 799 70 79  
E-Mail: waldheim@waldheim.ch  
Internet: www.waldheim.ch



Seminar- und Businesshotel  
34 Zimmer, 64 Betten

### Lage

Im idyllischen Risch, direkt über dem Zugersee. Besonders ruhige Lage mit einmaliger Sicht auf See und Berge. A4-Autobahnausfahrten Rotkreuz oder Küssnacht am Rigi. SBB-Bahnhof Rotkreuz, Gratis-Transfer zum Hotel.

### Zimmer

34 Zimmer, modern eingerichtet, mit Dusche/WC oder Bad/WC, TV/Radio, WLAN in jedem Zimmer. Überwiegend mit Sicht auf den Zugersee.

### Küche/Restaurant

Saisonal abgestimmte à-la-carte Karte mit liebevoll zubereiteten, kreativen Gerichten. Jeweils mittags ergänzt mit einem leichten Businesslunch und abends in Kombination mit dem Degustationsmenü. Im Sommer Gartenrestaurant.

### Sport/Rahmenprogramme

Hoteleigenes Strandbad. 18-hole-Golfplatz in Holzhäusern (3 Min.) und Küssnacht (10 Min.) In der Nähe Wellnesstrainer und Möglichkeit für sportliche Aktivitäten. Rahmenprogramme auf Anfrage.

### Raumangebot

Plenarraum bis 45 Personen. Pavillon für Outdoor-Seminare. Gruppenräume für 6 bis 15 Personen.



### Infrastruktur

Flip-Chart und Pinnwand sind in der Pauschale inbegriffen. Weitere technische Hilfsmittel können gemietet werden. WLAN.

### Öffentliche Verkehrsmittel

SBB Bahnhof Rotkreuz oder Küssnacht am Rigi. Bus 53 bis Haltestelle Risch Dorf.



## TECHNOPARK® ZÜRICH

Telefon 044 445 11 11 (Portier)  
E-Mail info@technopark.ch  
Homepage www.technopark.ch

Technoparkstrasse 1, 8005 Zürich

### Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln

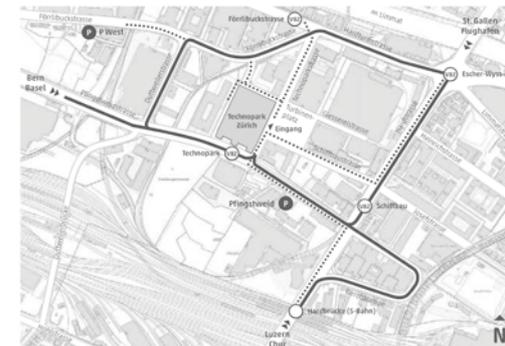
- Förlibuckstrasse (VBZ): Tram Nr. 17 (Fussweg Technopark durch Sulzer-Escher-Wyss-Areal, 4 Min.)\*
- Escher-Wyss-Platz (VBZ): Tram Nr. 4, 13 oder 17 (Fussweg, entlang Hardstrasse/Schiffbaustrasse, Technopark, 8 Min.)\*
- Technopark (VBZ): Tram 4 bis Technopark (Fussweg, Technopark, 1 Min.)\*
- Bus (VBZ) Nr. 33 bis Station Schiffbau (Fussweg, Technopark, 4 Min.)\*
- Bus (VBZ) Nr. 72 bis Station Schiffbau (Fussweg, Technoparkstrasse, 4 Min.)\*
- S-Bahn Linien S3/S5/S6/S7/S9/S12/S15/S16 (alle Linien mit Verbindungen zu Zürich-HB) oder diverse SBB-Linien von und nach Zürich HB bis Station Hardbrücke (Fussweg entlang Hardstrasse, Technoparkstrasse, 8 Min.)\*

\* Taktfahrplan: zwischen 6.00 – 20.00 Uhr, alle 7.5 Min.

### Anreise mit privaten Verkehrsmitteln

Beschränkte Anzahl gebührenpflichtiger Parkplätze in der Tiefgarage Technopark, weitere Parkhäuser: P Pflingstweid und P West

- von St. Gallen/Flughafen: über Rosengartenstrasse, Escher-Wyss-Platz (Brücke), Hardturmstrasse, Förlibuckstrasse, Duttweilerstrasse (Toni-Areal), Pflingstweidstrasse, Technoparkstrasse
- von Bern/Basel: über Pflingstweidstrasse, Technoparkstrasse
- von Luzern/Chur: über Hardbrücke, Geroldrampe, Pflingstweidstrasse, Technoparkstrasse
- von der City: via Escher-Wyss-Platz, Hardstrasse oder Hardturmstrasse
- von P+R Hardturm: mit Tram (VBZ) Nr. 17 bis Förlibuckstrasse



## Weitere Informationen

- 159 Trainerinnen und Trainer
- 163 Allgemeine Geschäftsbedingungen  
Standard Business Conditions
- 165 Unsere Kunden
- 167 BWI Management Weiterbildung

# Trainerinnen und Trainer

<b>Cécile Aschwanden</b>	Risikomanagement in IT-Projekten	<b>Mike Hubmann</b>	Projektmanagement – Methodik Grundlagen Projektmanagement – Methodik Vertiefung Projektmanagement – Soft Skills Grundlagen Projektmanagement – Soft Skills Vertiefung & Führung Agiles Projektmanagement Scrum für Führungskräfte IPMA Zertifizierungsbegleitung Level B und C Verhandlungstechnik
<b>Christian Bachmann</b>	Projektmanagement – Methodik Grundlagen Project Management – Methodology Foundation Projektmanagement – Methodik Vertiefung Project Management – Methodology Advanced Projektmanagement – Soft Skills Grundlagen Project Management – Soft Skills Foundation Projektmanagement – Soft Skills Vertiefung & Führung Project Management – Soft Skills Advanced & Leadership Selbstmanagement Self-Management Boxenstopp für Projektmanager Moderation von Sitzungen	<b>Rainer A. Künzle</b>	Zeit- und Energiemanagement Networking – Kontakte aufbauen und pflegen
<b>Sama Bose Thoma</b>	IPMA Zertifizierungsbegleitung Level D	<b>Jürg Kuster</b>	Führen von Führungskräften Führen mehrerer Generationen Basic Leadership Training
<b>Chris Brügger</b>	Kreativitätstechniken für innovative Ideen Design Thinking Einfachheit als Wettbewerbsvorteil	<b>Robert Lippmann</b>	Projektmanagement – Methodik Grundlagen Projektmanagement – Methodik Vertiefung Projektmanagement – Soft Skills Grundlagen Projektmanagement – Soft Skills Vertiefung & Führung Selbstmanagement Boxenstopp für Projektmanager Mitarbeiterführung Grundlagen Mitarbeiterführung Aufbau Optimieren meiner Führungskompetenz Neue Impulse für erfahrene Führungskräfte Veränderungen im Unternehmen gestalten
<b>Stefan Carl-Aebischer</b>	Charisma in der Führung	<b>Axel Müllender</b>	Mitarbeiterführung Grundlagen Mitarbeiterführung Aufbau Mitarbeiterpotenziale aktivieren und besser nutzen Agile Führung und intrinsische Motivation Coaching: Erfolgsfaktor für Führung & Projektleitung Optimieren meiner Führungskompetenz Führen von Führungskräften Neue Impulse für erfahrene Führungskräfte Souverän führen mit dem Emotionskompass Kommunikation in Führung und Alltag
<b>Beat Dietziker</b>	PMI PMP® Zertifizierungsbegleitung	<b>Barbara Pamment</b>	Boxenstopp für Führungskräfte Konflikt als Chance Mindful Leadership: Führung braucht Freiheit im Kopf
<b>Beatrice Eyer</b>	Coaching: Erfolgsfaktor für Führung und Projektleitung Mindful Leadership: Führung braucht Freiheit im Kopf		
<b>Thomas Frauenknecht</b>	Boxenstopp für Führungskräfte		
<b>Barbara Göger</b>	Souverän führen mit dem Emotionskompass		
<b>Thomas Haas</b>	1x1 der Digitalisierung für Entscheidungsträger/-innen		
<b>Michael Hartschen</b>	Einfachheit als Wettbewerbsvorteil		
<b>Eugen Huber</b>	Projektmanagement – Methodik Grundlagen Projektmanagement – Methodik Vertiefung Projektmanagement – Soft Skills Grundlagen Projektmanagement – Soft Skills Vertiefung & Führung Firmeninterne Schulungen		

# Trainerinnen und Trainer

<b>Matthias Pöhm</b>	Schlagfertig und erfolgreicher Präsentieren Sie noch oder faszinieren Sie schon? Presentation as infotainment
<b>Jiri Scherer</b>	Kreativitätstechniken für innovative Ideen Design Thinking Einfachheit als Wettbewerbsvorteil
<b>Patrick Schneider</b>	Projektmanagement – Methodik Grundlagen Project Management – Methodology Foundation Projektmanagement – Methodik Vertiefung Project Management – Methodology Advanced Projektmanagement – Soft Skills Grundlagen Project Management – Soft Skills Foundation Projektmanagement – Soft Skills Vertiefung & Führung Project Management – Soft Skills Advanced & Leadership Projektmanagement für Führungskräfte
<b>Michael Schwartz</b>	Agile Führung und intrinsische Motivation
<b>René Stierli</b>	Risikomanagement in IT-Projekten
<b>Dana G. Stratil</b>	Starker Auftritt mit klarer Stimme
<b>Katharina Wellstein</b>	Master your talk – rhetoric and communication
<b>Wolfgang Wellstein</b>	Rede- und Präsentationstechnik Rhetorik intensiv – Brush-up für Geübte
<b>Martin Wiss</b>	Betriebswirtschaft kompakt
<b>Thomas Zimmerli</b>	Scrum it! – Agile Methoden für den Projektvertrieb Proactive Acquisition Abschluss statt Verschiebung

# Standard Business Conditions

For events of BWI Management Weiterbildung in 2019

## Application

Online registration: [www.bwi.ch](http://www.bwi.ch) or e-mail: [info@bwi.ch](mailto:info@bwi.ch)

Please note that you are registered for our newsletter as soon as you register for a BWI seminar. The newsletter can be cancelled online at any time.

## Seminar venue

The seminars are held in selected conference hotels. For multi-day seminars taking place outside of Zürich, we have reserved hotel rooms in sufficient numbers. If you don't need a room, we ask you to cancel the reservation directly with the hotel using the form, which you get about two weeks prior to the event. You find a detailed description of the seminar location in the seminar documentation on page 149. A change of the published seminar location or the published working hours may be necessary for operational reasons. For the resulting additional costs BWI Management Weiterbildung shall not be liable.

## Seminar costs

Seminar price includes – unless explicitly stated otherwise – attending the seminar, course materials, refreshments and lunch. Other catering and accommodation costs are not included. These costs are settled directly by the participant.

## Terms of payment

Due to the limited number of participants, we recommend that you register early. Applications will be processed in the order of arrival. For cancellation or rebooking less than 31 days before start a fee of CHF 500 will be charged. For cancellation or rebooking less than 11 days prior to the event and no-shows the entire seminar fee will be charged. In case of a course cancellation BWI Management Weiterbildung shall not be liable for costs. The delegation of a substitute is available at no cost.

## Seminar confirmation

Participants who have attended the entire seminar will receive a certificate.

## Contact and Information

Management Weiterbildung BWI AG, Technoparkstrasse 1, 8005 Zürich  
Information and further details can be obtained by phone: 044 277 70 40. In addition, you can reach us by e-mail: [info@bwi.ch](mailto:info@bwi.ch).

# Allgemeine Geschäftsbedingungen

Für Veranstaltungen der BWI Management Weiterbildung im 2019

## Anmeldung

Online auf [www.bwi.ch](http://www.bwi.ch) oder per E-Mail: [info@bwi.ch](mailto:info@bwi.ch)

Mit einer Anmeldung bei BWI sind Sie automatisch für unseren Newsletter registriert. Dieser kann jederzeit online annulliert werden.

## Seminarort

Die Seminare finden in ausgewählten Seminarhotels statt. Bei mehrtägigen Seminaren, die ausserhalb von Zürich stattfinden, haben wir Hotelzimmer in genügender Anzahl reservieren lassen. Sollten Sie keines benötigen, bitten wir Sie, die Reservation direkt beim Hotel mittels Formular, welches Sie ca. zwei Wochen vor Seminarbeginn von uns erhalten, zu annullieren. Eine detaillierte Beschreibung der Seminarorte finden Sie ab Seite 149. Die Änderung eines publizierten Seminarortes oder der publizierten Arbeitszeiten können aus betrieblichen Gründen notwendig sein. Für die daraus entstehenden Folgekosten haftet die BWI Management Weiterbildung nicht.

## Seminarkosten

In den Seminarpreisen sind – wenn nicht ausdrücklich anders vermerkt – Seminarbesuch, Kursunterlagen, Pausenerfrischungen und Lunch enthalten. Weitere Verpflegungs- sowie Übernachtungskosten sind nicht inbegriffen. Diese sind durch die Teilnehmer/-innen individuell und direkt mit dem Hotel abzurechnen.

## Zahlungsbedingungen

Aufgrund der begrenzten Teilnehmerzahlen empfehlen wir Ihnen, sich frühzeitig anzumelden. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt. Bei Annullation oder Umbuchung weniger als 31 Tage vor Kursbeginn werden CHF 500 in Rechnung gestellt. Bei Annullation oder Umbuchung weniger als 11 Tage vor Kursbeginn sowie bei Nichterscheinen wird die ganze Seminargebühr in Rechnung gestellt. Bei Absage eines Kurses haftet die BWI Management Weiterbildung nicht für Folgekosten. Die Delegation eines Ersatzteilnehmers ist ohne Kostenfolge möglich.

## Seminarbestätigung

Teilnehmer/-innen, welche das Seminar vollständig besucht haben, erhalten einen Seminarausweis.

## Kontakt und Auskünfte

Management Weiterbildung BWI AG, Technoparkstrasse 1, 8005 Zürich  
Auskünfte erteilen wir Ihnen gerne unter Telefon 044 277 70 40. Zudem erreichen Sie uns per E-Mail: [info@bwi.ch](mailto:info@bwi.ch).

## Unsere Kunden (Auszug)

**ABB Schweiz AG**, Baden, **ABB Turbo Systems Ltd**, Baden, **Aduno Gruppe**, Zürich, **Agathon AG**, Bellach, **AkzoNobel Surface Chemistry/Elotex AG**, Sempach Station, **Alcatel AG**, Zürich, **Allianz Suisse**, Zürich, **Alpiq Suisse SA**, Olten, **Alstom (Schweiz) AG**, Baden, **Amberg Technologies AG**, Regensdorf, **Ammann Schweiz AG**, Langenthal, **Ampegon AG**, Turgi, **Axians COM AG**, Zürich, **Axpo Holding**, Baden, **Baudirektion Kanton Zürich**, Zürich, **Bau- und Verkehrsdepartement Basel-Stadt**, Basel, **Basler Kantonalbank**, Basel, **Bayer (Schweiz) AG**, Zürich, **Bedag Informatik**, Bern, **Bernina International AG**, Steckborn, **Betty Bossi AG**, Zürich, **Bezirksgericht Meilen**, Meilen, **Bioforce AG**, Roggwil, **Bio Suisse**, Basel, **Biotronik AG**, Bülach, **BKW FMB Energie AG**, Bern, **Branchen Versicherung Schweiz**, Zürich, **Brüker Biospin AG**, Fällanden, **Büchi Labortechnik AG**, Flawil, **Bühler Management AG**, Uzwil, **Bundesamt für Umwelt**, Bern, **Bundesamt für Verkehr**, Bern, **Burckhardt Compression AG**, Winterthur, **CABB AG**, Pratteln, **Cablex AG**, Zürich, **Canon (Schweiz) AG**, Dietlikon, **Cargologic AG**, Zürich-Flughafen, **Chemengineering Technology AG**, Pratteln, **circ IT GmbH & Co. KG**, Düsseldorf, **Coltène Whaledent AG**, Altstätten SG, **Comet AG**, Flamatt, **Coop Schweiz AG**, Basel, **Credit Suisse Group**, Zürich, **Crypto AG**, Zug, **CSL Behring AG**, Bern, **CSS Versicherung**, Luzern, **Curtiss-Wright Antriebs-technik**, Neuhausen am Rheinfluss, **Dectris AG**, Baden, **DHL Logistics (Schweiz) AG**, Pratteln, **Die Schweizerische Post**, Bern, **digitec AG**, Zürich, **Dyconex AG**, Bassersdorf, **Eawag**, Dübendorf, **EBM Management AG**, Münchenstein, **Egeli Informatik AG**, St. Gallen, **Eichenberger Gewinde AG**, Burg, **Eidg. Finanzkontrolle EFK**, Bern, **Eidg. Institut für Geistiges Eigentum**, Bern, **Elektrizitätswerk Altdorf AG**, Altdorf, **EMPA Eidgenössische Materialprüfungs- und Forschungsanstalt**, Dübendorf, **Energie Zukunft Schweiz**, Zürich, **ETH Zürich**, Zürich, **Fachhochschule Nordwestschweiz**, Brugg, **Fageb Verwaltungs AG**, Jona, **Fisba Optik AG**, St. Gallen, **Flughafen Zürich AG**, Zürich-Flughafen, **Flumroc AG**, Flums, **Frontwork AG**, Wallisellen, **Geberit International AG**, Rapperswil-Jona, **Gemeinde Zollikon**, Zollikon, **Gossweiler Ingenieure AG**, Dübendorf, **Hamilton Medical AG**, Rhäzüns, **Helbling Technik AG**, Zürich, **Helsana Versicherungen AG**, Zürich, **Helvetia Versicherungen**, St. Gallen, **Hilti AG**, FL-Schaan, **Holcim Schweiz**, Zürich, **homegate AG**, Adliswil, **F. Hoffmann-La Roche AG**, Basel, **Huber + Suhner AG**, Pfäffikon ZH, **Ingtes AG**, Aarau, **Inselspital**, Bern, **Interkantonale Strafanstalt Bostadel**, Menzingen, **IWC-International Watch IT**, Schaffhausen, **Jaquet Technology Group AG**, Basel, **Jossi AG**, Islikon, **Kantonales Steueramt Zürich**, Zürich, **Kantonspolizei Basel-Stadt**, Basel, **Kellenberger & Co. AG**, St. Gallen, **Kernkraftwerk Gösgen-Däniken AG**, Däniken, **KITAG Kino-Theater AG**, Zürich, **Komax AG**, Dierikon, **Leister Technologies AG**, Kägswil, **Lindt & Sprüngli (Schweiz) AG**, Kilchberg, **Logicare AG**, Dübendorf,

**Looser Management AG**, Winterthur, **Lyreco AG**, Dietlikon, **MAN Diesel & Turbo Schweiz AG**, Zürich, **Metrohm AG**, Herisau, **Mettler-Toledo Schweiz AG**, Greifensee, **Mobility Genossenschaft**, Luzern, **Migros Genossenschafts-Bund**, Zürich, **Multi-Contact AG**, Allschwil, **NEC Unified Solutions**, Zürich, **Netcloud AG**, Winterthur, **Noser Engineering AG**, Winterthur, **Novartis Pharma AG**, Basel, **NZZ Medienruppe AG**, Zürich, **Obergericht des Kantons Zürich**, Zürich, **OBT AG**, Zürich, **Oepfelbaum IT Management AG**, Zürich, **OVD Kinegram AG**, Zug, **PAWI Verpackungen AG**, Winterthur, **PAX Versicherungen**, Basel, **Phonak AG**, Stäfa, **Pilatus Flugzeugwerke AG**, Stans, **Pro Senectute Thurgau**, Weinfelden, **Raiffeisen Schweiz**, St. Gallen, **Regent Beleuchtungskörper AG**, Basel, **Reichle & De Massari AG**, Wetzikon, **Resun AG**, Aarau, **responsAbility Social Investments AG**, Zürich, **Rittmeyer AG**, Baar, **RobecoSAM AG**, Zürich, **RUAG Aviation**, Zweisimmen, **SAP (Schweiz) AG**, Regensdorf, **Save the Children Schweiz**, Zürich, **SBB AG**, Bern, **Schaub Maler AG**, Zürich, **Schindler Management AG**, Ebikon, **Schützen Rheinfelden AG**, Rheinfelden, **Schweizerisches Bundesgericht**, Lausanne, **Schweizerisches Rotes Kreuz**, Bern, **SCS Supercomputing Systems AG**, Zürich, **Securiton AG**, Zollikofen, **Siemens (Schweiz) AG**, Zürich, **SIX Management AG**, Zürich, **Skan AG**, Basel, **skyguide**, Zürich-Flughafen, **Softec AG**, Steinhausen, **Spirig Pharma AG**, Egerkingen, **Spitalzentrum Biel AG**, Biel, **SR Technics Switzerland Ltd**, Zürich-Flughafen, **SRG SSR**, Bern, **Stadler Bussnang AG**, Bussnang, **Stadt Luzern**, Luzern, **Stanzwerk AG**, Unterentfelden, **Stiftung myclimate**, Zürich, **Sulzer Chemtech AG**, Winterthur, **Sunrise Communications AG**, Zürich, **SUVA**, Luzern, **Swiss International Air Lines AG**, Basel, **Swisscom (Schweiz) AG**, Bern, **Swissgas AG**, Zürich, **Swissgrid AG**, Frick, **Swiss Life AG**, Zürich, **Switch**, Zürich, **Synthes**, Solothurn, **Tecan Schweiz AG**, Männedorf, **Thales Suisse SA**, Zürich, **Trüb AG**, Aarau, **UBS AG**, Zürich, **Unia Nordwestschweiz**, Basel, **Universitätsspital**, Zürich, **UPC Schweiz GmbH**, Zürich, **Valorec Services AG**, Basel, **Verkehrsbetriebe Zürich VBZ**, Zürich, **Verkehrshaus der Schweiz**, Luzern, **Viseca Card Services SA**, Zürich, **V-ZUG AG**, Zug, **Weidmann INFRA AG**, Rapperswil, **Zühlke Engineering AG**, Winterthur, **Zürcher Kantonalbank**, Zürich

# BWI Management Weiterbildung

In einer Zeit, da beschränkte Mittel optimal eingesetzt werden müssen, ist uns Qualität und Effektivität besonders wichtig. Neustes Wissen und erprobte, direkt anwendbare Methoden und Instrumente sollen die Seminarteilnehmer/-innen in die Lage versetzen, ihre Aufgabe sofort noch besser zu bewältigen. 32 Trainerinnen und Trainer mit breitem Erfahrungshintergrund moderieren in einer intensiven Lern- und Arbeitsatmosphäre kleine Gruppen von Interessierten mit vergleichbaren Anliegen.

Die BWI Management Weiterbildung veranstaltet in diesem Sinne Seminare und Workshops für Führungskräfte und Fachpersonen aller Stufen, Funktionen und Branchen. Pro Jahr werden etwa 200 öffentliche und betriebsinterne Seminare durchgeführt. Die öffentlichen Seminare umfassen 52 Titel aus den Themenbereichen Projektmanagement, Führung, Kommunikation, Management-Techniken, Kreativität & Innovation sowie Marketing & Vertrieb.

Firmenintern bieten wir sowohl die Standardseminare wie auch kundenspezifische Trainings an, für Unternehmen aus den Branchen Maschinen-, Informations- und Kommunikationsindustrie, Medizinaltechnik, Banken und Versicherungen, Chemie/Pharma und öffentliche Verwaltung.

## **Geschichte**

Das BWI wurde im Sommer 1929 von der Gesellschaft zur Förderung des Betriebswissenschaftlichen Instituts (BWI), einem Verein von Firmenvertretern der Schweizer Wirtschaft, gegründet und nahm am 1. Oktober 1929 mit einer eigenen Bibliothek seinen Betrieb auf.

Das BWI Betriebswissenschaftliche Zentrum ist Teil des Departements MTEC (Management, Technology & Economics) der ETH Zürich, welches Unternehmensforschung sowie Lehr- und Dienstleistungen für die ETH selbst und Wirtschaftsunternehmen im In- und Ausland betreibt. Aktuell beziehen gegen 1000 Firmen und Einzelpersonen pro Jahr Leistungen vom BWI.

Die BWI Management Weiterbildung war von 2008 - 2013 ein Profit Center am Departement MTEC und wurde per 1. Januar 2014 von der ETH Zürich ausgegründet. Das gesamte Weiterbildungsangebot wurde von der Management Weiterbildung BWI AG übernommen.

# Notizen

# Notizen