

Seminare und Workshops

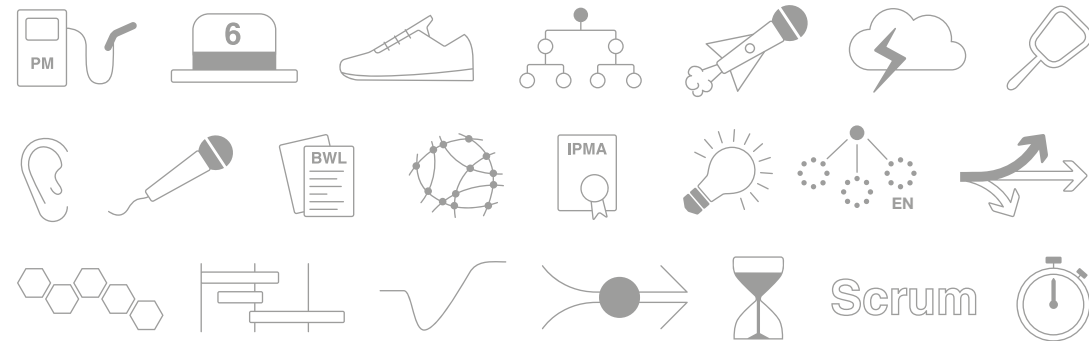
2018

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

Seminare und Workshops 2018



Projektmanagement

- 7 **BWI Projektmanagement-Programm**
- 9 Projektmanagement – Methodik und Instrumente
- 11 Projektmanagement – Projektleitung und Teamführung
- 13 Project Management – Methodology and Tools
- 15 Project Management – Leadership of Project and Team
- 17 Selbstmanagement im Projekt
- 19 Self-management in Projects
- 21 Boxenstopp für Projektmanager
- 23 Agiles Projektmanagement
- 25 Scrum für Entscheidungsträger/-innen
- 27 Projektmanagement für Führungskräfte
- 29 Projektmanagement kompakt
- 31 Risikomanagement in IT-Projekten
- 33 IPMA Zertifizierungsbegleitung Level B, C und D
- 39 PMI PMP® Zertifizierungsbegleitung
- 45 Lean Management & Six Sigma for Executives

Führung

- 49 **BWI Führungsprogramm**
- 51 Mitarbeiterführung Grundlagen
- 53 Basic Leadership Training (engl.)
- 55 Mitarbeiterführung Aufbau
- 57 Boxenstopp für Führungskräfte
- 59 Kommunikation in Führung und Alltag
- 61 Verhandlungstechnik
- 63 Mit Stimme und Körpersprache wirksam kommunizieren
- 65 Konflikt als Chance
- 67 Mitarbeiterpotenziale aktivieren und besser nutzen
- 69 Charisma in der Führung
- 71 Generationen erfolgreich führen

Vertiefungsmodule

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

Kommunikation

- 95 Kommunikation in Führung und Alltag
- 97 Rede- und Präsentationstechnik
- 99 Rhetorik intensiv – Brush-up für Geübte
- 101 Moderation von Sitzungen

Management-Techniken

- 105 Wie motiviere ich mich selbst?
- 107 Zeit- und Energiemanagement
- 109 Networking – Kontakte aufbauen und pflegen
- 111 Betriebswirtschaft kompakt

Kreativität und Innovation

- 115 Kreativitätstechniken für innovative Ideen
- 117 Design Thinking
- 119 Einfachheit als Wettbewerbsvorteil
- 121 1x1 der Digitalisierung für Entscheidungsträger/-innen

Marketing und Vertrieb

- 125 Consultative Selling – Industrie 4.0 erfordert Sales 4.0
- 127 Proactive Acquisition
- 129 Abschluss statt Verschiebung

- 7 **BWI Projektmanagement-Programm**
- 9 Projektmanagement – Methodik und Instrumente
- 11 Projektmanagement – Projektleitung und Teamführung
- 13 Project Management – Methodology and Tools
- 15 Project Management – Leadership of Project and Team
- 17 Selbstmanagement im Projekt
- 19 Self-management in Projects
- 21 Boxenstopp für Projektmanager
- 23 Agiles Projektmanagement
- 25 Scrum für Entscheidungsträger/-innen
- 27 Projektmanagement für Führungskräfte
- 29 Projektmanagement kompakt
- 31 Risikomanagement in IT-Projekten
- 33 IPMA Zertifizierungsbegleitung Level B, C und D
- 39 PMI PMP® Zertifizierungsbegleitung
- 45 Lean Management & Six Sigma for Executives

BWI Projektmanagement-Programm

Die Abwicklung von Projekten wird immer anspruchsvoller. Mit steigender Komplexität, zunehmendem Zeitdruck oder dem Umstand, mehrere Projekte gleichzeitig zu bearbeiten, werden alle Projektbeteiligten immer höheren Anforderungen ausgesetzt.

BWI Projektmanagement-Programm

Eine gut verankerte Methodik ist die Grundlage erfolgreichen Projektmanagements. Für eine effektive Umsetzung der Projekte ist das Selbstmanagement immer entscheidender, in welchem Arbeitstechnik und personale Kompetenzen in Bezug auf die Projektarbeit weiterentwickelt werden. Für Projektmanager gilt es zudem, die sozialen Kompetenzen in den Bereichen Führung und Teamentwicklung zu vertiefen.

Im «BWI Projektmanagement-Ausweis» werden alle diese Kompetenzen gebündelt und auf den jeweiligen Aufgabenschwerpunkt abgestimmt, indem drei der insgesamt vier Kernthemen für die Erlangung des Ausweises ausgewählt werden.

Zielpublikum

Das BWI Projektmanagement-Programm richtet sich an alle Personen, welche Projekte führen sowie auch an Entscheidungsträger/-innen und Mitglieder von Steuerungsgremien.

Struktur (vgl. nebenstehende Grafik)

Vier **Kernthemen** bilden die Basis des «BWI Projektmanagement-Ausweises» (Seiten 9 – 11, 17 und 21). Von diesen vier Kernthemen werden je nach persönlicher Präferenz drei Seminare ausgewählt. 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 «Projektmanagement – Methodik und Instrumente». Danach können Sie das Seminar «Projektmanagement – Projektleitung und Teamführung» besuchen und/oder das Seminar «Selbstmanagement im Projekt». Im Seminar «Boxenstopp für Projektmanager» reflektieren und vertiefen Sie – begleitet von einem Trainer – an sieben Halbtagen Ihre Erfahrungen. Aus den fünf Wahlthemen suchen Sie sich anschliessend mindestens zwei Seminare aus (Seiten 23, 31, 59, 61 und 92).

Kosten

BWI Projektmanagement-Programm (3 Kernthemen und 2 Wahlthemen): CHF 990.–

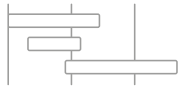
Dieser Preis gilt nur bei vollständigem Absolvieren des Programmes innerhalb von 36 Monaten. Für jedes weitere Seminar aus den fünf Wahlthemen sowie den sechs Vertiefungsmodulen gewähren wir Ihnen 15% Rabatt. Alle Rabatte werden jeweils in der Rechnung für das letzte erforderliche Modul verrechnet.

BWI Projektmanagement-Ausweis

Teilnehmer/-innen, welche drei der insgesamt vier Kernthemen und mindestens zwei der fünf Wahlthemen innerhalb von 36 Monaten besucht haben, erhalten den «BWI Projektmanagement-Ausweis», welcher die absolvierten Module bestätigt.

BWI Projektmanagement-Programm





Solide Basis für eine erfolgreiche Projektabwicklung

Zum Thema

Projektmanagement bedeutet, ambitionöse Ziele innerhalb begrenzter Zeit und Kosten mit interdisziplinären Teams zu erreichen. Um in der Projektarbeit erfolgreich zu sein, benötigen Sie spezifische methodische Kompetenzen in Bereichen wie Planung, Organisation, Zielformulierung oder Controlling. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie eine Projektaufgabe grundsätzlich angehen, die kritischen Erfolgsfaktoren und Risiken identifizieren und eine zuverlässige Projektplanung entwickeln in Bezug auf das magische Dreieck mit Zielen, Kosten und Zeit. Diese Planung ist wiederum die Basis für ein proaktives Controlling, welches erlaubt, Abweichungen frühzeitig zu erkennen und Lösungsalternativen zu erarbeiten.

Zielpublikum

Das Seminar richtet sich an Personen aus privaten und öffentlichen Organisationen aller Branchen und Grössen, die als Projektleiter/-innen und Projektmitarbeiter/-innen wirken, sowie an Ressourcen-Verantwortliche in der Linienorganisation.

Ihr Nutzen

- Sie optimieren die Abwicklung von innovativen, risikoreichen und bereichsübergreifenden Projekten
- Sie wissen, wie Sie die Ausgangslage klären, Projektaufträge vereinbaren, überprüfbare Ziele formulieren, das Vorgehen realistisch planen und die Fortschritte überprüfen
- Sie kennen die Aufgaben und Verantwortlichkeiten zwischen Auftraggeber/-innen, Projektleiter/-innen und Projektmitarbeiter/-innen
- Sie lernen, über einen Projektstrukturplan die Komplexität des Projektes zu reduzieren
- Sie lernen, wie Sie die Verbindlichkeit in Ihrem Projektteam steigern können
- Sie erkennen die Eigenart Ihrer Projekte und die kritischen Erfolgsfaktoren

Nutzen für Ihr Unternehmen

- Koordination und Optimierung des unternehmensweiten Ressourceneinsatzes durch effektive und effiziente Vorgehensweise im Projekt
- Reduktion der Projektrisiken, z.B. durch frühzeitiges Erkennen von projektgefährdenden Situationen und rechtzeitiges Ergreifen notwendiger Massnahmen
- Optimierung der Durchlaufzeit für zeitkritische Projekte

Inhalte

- Eigenheiten von Projekten
- Soziales Projektumfeld (Stakeholder Analyse)
- Definition von Projektzielen
- Problemlösungsprozess
- Integration eines Projektes in die Stammorganisation (Linie)
- Projektorganisation
- Aufgaben und Verantwortlichkeiten der Projektorgane
- Projektphasen
- Projektstrukturplan und Balkendiagramm (Gantt-Chart)
- Aufwandschätzmethoden und Kostenplanung
- Risikomanagement in Projekten
- Projektcontrolling
- Projektwirtschaftlichkeit
- Projektabschluss

Methoden

Um einen optimalen Praxis-Transfer zu erreichen, werden die Seminarthemen an aktuellen Fallbeispielen aus der Praxis der Teilnehmenden 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
Robert Lippmann
Patrick Schneider
Roger Wüst
Mike Hubmann

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

Administratives

Termine

17. + 24. + 31. Jan 2018
6. – 8. März 2018
25. – 27. April 2018
6. – 8. Juni 2018
4. + 11. + 18. Sept 2018
22. – 24. Oktober 2018
6. + 13. + 21. Nov 2018

Dauer

3 Tage

Arbeitszeiten

Beginn 1. Tag	9.30 Uhr
Ende 3. Tag	17.00 Uhr

Ort

Januar, März, Oktober und November:
Technopark, Zürich
April:
SolbadHotel, Sigriswil
Juni:
Hotel Schützen, Rheinfelden
September:
LandHotel Hirschen, Erlinsbach

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

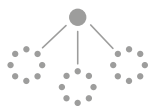
Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten das Buch «Handbuch Projektmanagement», Springer-Verlag, sowie schriftliche Unterlagen.

Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 2950.– pro Person
(CHF 2700.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 151.



Projektmanagement Projektleitung und Teamführung

Vertiefung der Soft Skills in Projekten

Zum Thema

In vielen Organisationen ist die Projekt- oder Teilprojektleitung keine formelle, sondern eine informelle Führungsaufgabe. Oft besteht eine grosse Diskrepanz zwischen der Verantwortung, welche Projektverantwortliche tragen und den Kompetenzen und Ermächtigungen, welche ihnen von der Organisation zur Verfügung gestellt werden. Dieses Seminar zielt darauf, Ihre Handlungsfähigkeit in dieser informellen Rolle zu erweitern, sei dies in Bezug auf die Führung, Motivation oder Kommunikation. Ein weiterer Fokus liegt im Konfliktmanagement. Projektarbeit ist eine sehr konfliktexponierte Tätigkeit und ein Problem von Konflikten ist, dass diese vorschnell personalisiert werden. Über eine sorgfältige Konfliktanalyse lernen Sie, auch den Zweck und den Nutzen der Konflikte zu erkennen und diese zielführend zu bearbeiten.

Zielpublikum

Das Seminar richtet sich an Personen aus privaten und öffentlichen Organisationen aller Branchen und Grössen, die als Projektleiter/-innen und Mitarbeiter/-innen in der Führung von komplexen Projekten mehr Sicherheit erhalten möchten. Sie bringen bereits Erfahrung in der methodischen Projektarbeit mit. Vorausgesetzt wird der Besuch des Seminars «Projektmanagement – Methodik und Instrumente» oder eine äquivalente Ausbildung in Projektmethodik.

Ihr Nutzen

- Sie verschaffen sich durch Delegation Freiräume für Ihre Führungsverantwortung
- Sie werden mit dem Modell der situativen Führung vertraut
- Sie erkennen Widerstände und Konflikte und können diese wirkungsvoll bearbeiten
- Sie lernen, wie zwischenmenschliche Kommunikation funktioniert und können die dabei entstehende Wirkung analysieren und beeinflussen
- Anhand des Belbin® Teamrollen-Modells stellen Sie Ihr Selbstbild strukturierten Fremdbildern gegenüber, um so eine höhere Sensibilität dafür zu entwickeln, wie Sie von anderen wahrgenommen werden
- Sie erweitern Ihre Kompetenzen in Bezug auf intrinsische und extrinsische Motivationsfaktoren
- Sie kennen die Erfolgsfaktoren in der Gestaltung von Veränderungsprozessen

Nutzen für Ihr Unternehmen

- Bessere Erfolgsrate bei schwierigen Projekten, die besonders hinsichtlich sozialer Komplexität sehr sensitiv sind
- Effektivere Sitzungen durch eine zielgerichtete Sitzungsvorbereitung mit Zielklärung sowie bewusst gewählter Sitzungstechnik

- Bewusstere Führung und Moderation von Projektteams
- Besserer Umgang mit sozialen Risikofaktoren
- Selbstsichere Bearbeitung von Widerstand und Konflikten

Inhalte

- Teamführung und Motivation
- Zusammenarbeit in interdisziplinären und interkulturellen Teams
- Gesprächsführung und Feedback
- Moderation und Sitzungsleitung
- Teamentwicklung und Rollenklärung
- Belbin® Teamrollen
- Gestalten von Veränderungsprozessen
- Umgang mit Widerstand und Projektkonflikten
- Verhandlungskompetenzen

Methoden

Das Seminar vermittelt die Inhalte anhand von kurzen Referaten zu den Hintergründen sowie vielen 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 vorausgesetzt.

Trainer

Christian Bachmann
Mike Hubmann
Robert Lippmann
Patrick Schneider
Roger Wüst

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

Administratives

Termine

6. + 13. + 20. März 2018
2. - 4. Mai 2018
3. - 5. Juli 2018
11. + 19. + 25. Sept 2018
14. + 21. + 28. November 2018
27. - 29. November 2018

Dauer

3 Tage

Arbeitszeiten

Beginn 1. Tag 9.30 Uhr
Ende 3. Tag 17.00 Uhr

Ort

März und September:
Technopark, Zürich
Mai:
SolbadHotel, Sigriswil
Juli:
Hotel Schützen, Rheinfelden
November:
OBC Zürich Europaallee und
LandHotel Hirschen, Erlinsbach

Teilnehmerzahl max.

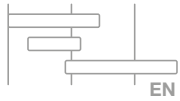
12 Personen

Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten das Buch «Handbuch Projektmanagement», Springer-Verlag, sowie schriftliche Unterlagen.

Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 2950.- pro Person
(CHF 2700.- für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)
Allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 151.



Project Management Methodology and Tools

Solid basis for successful project management

On the subject

Project management means achieving ambitious goals with interdisciplinary teams within limited time and costs. In order to be successful in project work, you need specific methodological competences in areas such as planning, organization, target formulation or controlling. In this seminar you will learn how to tackle a project task fundamentally, identify the critical success factors and risks and develop a reliable project plan with regard to the magic triangle covering scope, costs and time. This plan is, in turn, the basis for proactive controlling, which allows to identify deviations early on and to develop solution alternatives.

Target audience

The seminar addresses to people from private and public organizations of all sectors and sizes, which work as project managers or project staff, as well as resource managers in line organizations.

Your benefit

- You optimize handling innovative, risk-sensitive and cross-cutting projects
- You know how to clarify the initial situation, agree on project assignments, formulate verifiable objectives, plan the procedures in a realistic manner and check the progress
- You know the tasks and responsibilities between customers, project managers and project staff
- You learn to reduce the complexity of the project by means of a project structure plan
- You will learn how to increase the commitment in your project team
- You recognize the nature of your projects and the critical success factors

Benefits for your company

- Coordination and optimization of company-wide resources through effective and efficient approach in the project
- Reduction of project risks, e.g. by early recognition of project-endangering situations and timely action of necessary measures
- Optimization of the lead-time for time-critical projects

Contents

- Characteristics of projects
- Social project environment (stakeholder analysis)
- Definition of project objectives
- Problem solving process
- Integration of a project into the line organization
- Project organization
- Tasks and responsibilities of project bodies
- Project phases
- Project structure plan and bar chart (Gantt chart)
- Cost estimation methods and cost planning
- Risk management in projects
- Project monitoring and controlling
- Project economy
- Project closure

Methods

In order to achieve an optimal practice transfer, the seminar topics will be applied and discussed in case studies from the practice of the participants. The case studies are supplemented by a balanced relationship between lectures and short discussions. Taking your practice experience into consideration, your active cooperation, will enrich the learning process and the mutual exchange.

Trainers

Christian Bachmann
Patrick Schneider

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

Administration

Dates

8. + 15. + 22. March 2018
10. + 17. + 24. September 2018

Duration

3 days

Schedule

Start on day 1 9 a.m.
End on day 3 5 p.m.

Venue

Technopark, Zurich

No. of participants max.

max. 12 participants

Documentation

Participants receive the reference book: Project Management Handbook, Springer-Verlag, 2015 and a written course documentation for reference with in-depth information on the seminar topic.

Seminar rates incl. lunch

CHF 2950.- per person
(CHF 2700.- for each additional employee of the same company attending the same seminar)

Please also note the terms and conditions on page 150.



Project Management Leadership of Project and Team

Deepen the soft skills in projects

On the subject

In many organizations, project or sub-project management is not a formal, but an informal management task. Often, there is a great discrepancy between the responsibilities of project managers and the competences and empowerments that are made available to them by the organization. This seminar aims to expand your capabilities to act in this informal role, be it leadership, motivation or communication. Another focus is conflict management. Project work is a very conflict-oriented activity and a problem of conflicts is that these are rashly personalized. Through careful conflict diagnosis, you also learn to recognize the purpose and the benefits of the conflicts and to solve them out in a targeted manner.

Target audience

The seminar addresses to people from private and public organizations of all sectors and sizes, which want to become more competent as project managers and members in the management of complex projects.

You already have experience in methodical project management. It is necessary to attend the seminar "Project Management - Methodology and Instruments" or an equivalent training in project methodology.

Your benefit

- You create free rooms with management by delegation
- You become familiar with the model of situational leadership
- You recognize resistances and conflicts and can solve them effectively
- You learn how interpersonal communication works and can analyse and influence the resulting effect
- Based on the Belbin® Team Role model, you compare your self-image with structured perceptions of others to develop a higher sense of how you affect others
- You expand your competences in terms of intrinsic and extrinsic motivation factors
- You know the success factors for the design of change processes

Benefits for your company

- Better success rate for difficult projects, which are very sensitive especially with regard to social complexity
- More effective meetings by means of a targeted preparation of the meeting, with goal clarification as well as deliberately chosen meeting technology
- More aware in leadership and moderation of project teams
- Confident handling of resistance and conflicts

Contents

- Team leadership and motivation
- Collaboration in interdisciplinary and intercultural teams
- Conversation and feedback
- Moderation and leading meetings
- Team development and roll clarification
- Belbin® team roles
- Design of change processes
- Negotiation competences

Methods

The seminar presents the content on the basis of brief presentations on the background as well as many practical examples. The important project processes are developed and deepened in small groups. You can also bring in your own project situation. Your willingness to actively deal with the issue both on a factual and on a personal level is expected.

Trainers

Christian Bachmann
Patrick Schneider

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

Administration

Dates

15. + 22. + 29. May 2018
14. + 21. + 28. November 2018

Duration

3 days

Schedule

Start on day 1 9 a.m.
End on day 3 5 p.m.

Venue

Technopark, Zurich

No. of participants max.

max. 12 participants

Documentation

Participants receive the reference book: Project Management Handbook, Springer-Verlag, 2015 and a written course documentation for reference with in-depth information on the seminar topic.

Seminar rates incl. lunch

CHF 2950.- per person
(CHF 2700.- for each additional employee of the same company attending the same seminar)

Please also note the terms and conditions on page 150.



Selbstmanagement im Projekt

Entwicklung von personalen Kompetenzen in der Projektarbeit

Zum Thema

Projektarbeit ist für die persönliche Energiebilanz immer wieder eine Herausforderung. Die Eigenheit der Projekte mit grossem Zeitdruck und permanenten Veränderungen steht vielfach im Gegensatz zu den menschlichen Grundbedürfnissen nach Kontrolle, Stabilität und stabilen Beziehungen. In diesem Seminar bearbeiten wir den Spannungsbogen zwischen Projekt und Mensch. Auf der methodischen Ebene geht es darum, die persönliche Arbeitstechnik und das Zeitmanagement zu optimieren und die Kompetenzen zu erweitern im Umgang mit Priorisierungen, Störungen und der Entscheidungsfindung. Auf der persönlichen Ebene beziehen sich alle Seminarthemen auf das Stärken der persönlichen Resilienz: Wir bearbeiten die positiven und negativen Aspekte von Stress, setzen uns mit dem Thema des Scheiterns auseinander und lernen den Sinn der Arbeit als Energiequelle zu nutzen.

Zielpublikum

Projektleiter/-innen und Projektmitarbeiter/-innen aus Privatwirtschaft, Non-Profit-Organisationen und Verwaltungen. Voraussetzung für die Teilnahme sind die Kenntnisse des Seminars «Projektmanagement – Methodik und Instrumente» oder eine äquivalente Ausbildung in Projektmethodik.

Ihr Nutzen

Selbstmanagement im Projekt befähigt Sie:

- Ihre persönliche Arbeitstechnik zu optimieren
- Ihre Prioritäten aufgrund der persönlichen Ziele abzuleiten
- Ihre Emails effektiv zu bearbeiten
- Mit den Widersprüchen und Spannungen in Projektsituationen besser umzugehen
- Die eigenen Grenzen zu erkennen und zu schützen
- Die Vielzahl an Entscheidungen, die Sie fällen müssen, durch eine passende Entscheidungstechnik zu unterstützen
- Zwischen verschiedenen Einflussfaktoren Ihrer persönlichen Resilienz zu differenzieren und diese weiter zu entwickeln
- Die positiven Eigenschaften von Stress (Eustress) zu erkennen und für Sie nutzbar zu machen
- Aus dem Scheitern zu lernen
- Aufgrund der aktuellsten Erkenntnisse aus der Neurobiologie Ihr persönliches Weiterentwicklungspotenzial zu optimieren

Nutzen für Ihr Unternehmen

Wenn die Energiebilanz der Mitarbeitenden im Lot ist, ist dies eine wichtige Voraussetzung für den Projekterfolg. Ihre Mitarbeitenden kennen ihre persönlichen Prioritäten und haben durch eine optimierte Arbeitstechnik einen effektiven Umgang mit ihrer Arbeitszeit.

Inhalte

- Persönliche Resilienz
- Zeitmanagement-Matrix: Unterscheidung zwischen Dringlichkeit und Wichtigkeit
- Energiekompetenz: Erkennen und Schützen der produktivsten Zeit
- Persönliche Ziele und Prioritäten
- Umgang mit persönlicher Veränderung
- Erstellen eines persönlichen Arbeitsplanes
- Umgang mit Informationsflut
- Umgang mit Zeitdieben und „Aufschieberitis“
- Entscheidungstechniken und „Nein-Sagen“
- Psychologischer Vertrag

Organisation und Methoden

Das Seminar findet in zwei Teilen statt: In den ersten beiden Tagen werden die Grundlagen mit kurzen Referaten, Lehrgesprächen und Gruppenarbeiten erarbeitet. Sie entwickeln auch eine persönliche Wochenplanung. Eine freiwillige Transferarbeit soll Ihnen helfen, Ihre persönlichen Erkenntnisse aus dem ersten Block zu verdichten. Diese bilden auch die Grundlage für die Gewichtung der Themen des letzten Semintages.

Trainer

Christian Bachmann
Robert Lippmann

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

Administratives

Termine

13. – 14. und 28. März 2018
12. – 13. und
27. September 2018

Dauer

3 Tage

Arbeitszeiten

1. Tag	9.00 – 17.30 Uhr
2. Tag	9.00 – 17.00 Uhr
3. Tag	9:00 – 17:30 Uhr

Ort

Technopark, Zürich

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

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

Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 2950.– pro Person
(CHF 2700.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 151.



Development of personal skills in project work

On the subject

Project work is always a challenge for the personal energy balance. Projects with great time pressure and recurring changes are often contrary to the basic human needs for control, stability and stable relations. In this seminar we are working on the tension between the project and the human being. At the methodical level, the aim is to optimize personal work technique and time management, as well as expand competencies in dealing with prioritization, disruption and decision-making. On a personal level, all seminar topics focus on the strengths of personal resilience: we deal with the positive and negative aspects of stress, discuss the issue of failure and learn to use the meaning of work as a source of energy.

Target audience

Project managers and project members from the private sector, non-profit organizations and administrations. Prerequisites for participation are the knowledge of the seminar «Project Management - Methodology and Tools» or an equivalent training in project methodology.

Your benefit

Self-management in projects enables you:

- to optimize your personal working technique
- derive your priorities based on your personal goals
- effectively edit your emails
- to deal better with the contradictions and tensions in project situations
- to recognize and protect one's own limits
- to support the variety of decisions to make by means of suitable decision-making technique
- differentiate between different influencing factors of your personal resilience and develop them further
- to recognize the positive characteristics of stress (eustress) and make them usable for you
- learning from failure
- optimize your personal development potential with the latest findings from neurobiology

Benefits for your company

If the energy of the employees is balanced, this is an important prerequisite for project success. Your employees know their personal priorities and can effectively use their working hours through an optimized work technique.

Contents

- Personal Resilience
- Time management matrix: distinction between urgency and importance
- Energy competence: Recognizing and protecting the most productive time
- Personal goals and priorities
- dealing with personal change
- Create a personal work plan
- dealing with information flood
- dealing with time and procrastination
- Decision-making technique and "say no"
- Psychological contract

Organization and methods

The seminar is separated into two parts: In the first two days, the fundamentals will be elaborated with short lectures, discussions and group work. They also develop a personal weekly schedule. A voluntary transfer task is designed to help you consolidate your personal insights from the first part. These also form the basis for the weighting of the topics of the last day.

Trainer

Christian Bachmann

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

Administration

Dates

9. - 10. + 24. January 2018
21. - 22. August +
5. September 2018

Duration

3 days

Schedule

Day 1	9.00 – 17.30 h
Day 2	9.00 – 17.00 h
Day 3	9.00 – 17.30 h

Venue

Technopark, Zurich

No. of participants max.

max. 12 participants

Documentation

Participants receive a written documentation for reference with in-depth information on the seminar topic.

Seminar rates incl. lunch

CHF 2950.– per person
(CHF 2700.– for each additional employee of the same company attending the same seminar)

Please also note the terms and conditions on page 150.



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 Projektleiterinnen und Projektleitern 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 dem kollegialen Coaching. 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.

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
- Abmachung von Terminen

Arbeit in der Gruppe:

- 6 Trainingssequenzen à je 3½ Stunden
- 1 Trainer pro Gruppe
- 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: 1. Februar 2018
weitere Termine nach Absprache

Start: 29. August 2018
weitere Termine nach Absprache

Dauer

7 Halbtage

Arbeitszeiten

13.30 – 17.00 Uhr

Ort

Technopark, Zürich

Teilnehmerzahl max.

6 Personen

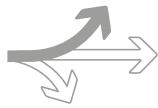
Unterlagen

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

Seminarpreis

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

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 151.



Agiles Projektmanagement

Erste Schritte mit agilen Projekten

Zum Thema

Die Ansprüche an Projekte steigen. In immer kürzerer Zeit sollen bessere Resultate erbracht werden. Die agilen Methoden und Vorgehensweisen versprechen genau dies. Im Seminar erfahren Sie, warum agile Vorgehensweisen schneller, bessere Resultate hervorbringen. Sie lernen ebenfalls, die Erfolgsfaktoren für agile Vorgehensweisen kennen. Und warum, wann und wo die klassischen Vorgehen ihren Wert haben, werden Sie ebenfalls erfahren.

Im Seminar stehen Innovations- und Entwicklungsprojekte im Zentrum. Ein Bezug zu Informationstechnologie kann von Vorteil sein, andere Anwendungsgebiete werden je nach Teilnehmerkreis berücksichtigt.

Zielpublikum

- Entwicklungs- und Projektleiter/-innen
- Produktmanager
- Coachs und Berater von Projektleiter/-innen und Management
- Verantwortliche für Projektmanagement, Personal- und Organisationsentwicklung
- Auftraggeber
- Programm- und Portfoliomanager

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

- Agile Werte und Prinzipien für agile Projekte
- Prinzipien von Lean
- Das Scrum-Framework
- Business Agility
- Kulturwandel

Projektplanung agil

- Aufwandsschätzung und Priorisierung
- Umfang, Kosten und Termine
- Rollierende Planung und Roadmaps

Projektsteuerung

- Stakeholdermanagement
- Risikomanagement, Qualitätssicherung
- Fortschrittskontrolle, Rolle des Managements
- Methoden-Mix (traditionell, agil)
- Führung und Leadership

Techniken und Praktiken

- Inspect and Adapt
- Selbstorganisation
- Timeboxing
- Metriken und KPIs
- Kontinuierliche Verbesserung
- Ergebnisorientierung

Methoden

- Kurzreferate
- Praxisbeispiele
- Gruppen- und Einzelarbeiten

Trainer

Thomas Haas

Administratives

Termine

17. - 18. April 2018
28. - 29. August 2018

Dauer

2 Tage

Arbeitszeiten

1. Tag 9.00 – 17.30 Uhr
2. Tag 9.00 – 17.00 Uhr

Ort

Technopark, Zürich

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

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

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 151.

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.

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

- Werte und Prinzipien
- Prinzipien von Scrum
- Kulturwandel

Einführung in das Scrum-Framework

- Scrum Team: Product Owner, Scrum Master, Entwicklungsteam
- 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

Ausgewählte Techniken

- Planen: Umfang, Kosten und Termine bestimmen
- Rollierende Planung und Roadmaps
- Budgetierung und Controlling

Scrum erfolgreich nutzen und einsetzen

- Führung und Leadership
- Kulturwandel und Unternehmensentwicklung
- Methoden-Mix: Scrum und klassische Methoden
- Scaled Agile – Scrum anpassen
- Unternehmen der zwei Geschwindigkeiten

Methoden

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

Trainer

Thomas Haas

Administratives

Termine

2. Mai 2018
24. Oktober 2018

Dauer

1 Tag

Arbeitszeiten

9.00 – 17.30 Uhr

Ort

Technopark, Zürich

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

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

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 151.

Neu Projektmanagement für Führungskräfte

Zum Thema

Der Projekterfolg stellt sich gemäss aktuellen Studien 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, Termin und Budget trotz des unvermeidlichen Veränderungspotentials in praktisch allen Projekten kann nur durch eine gezielte Abstimmung und gegenseitige Unterstützung sichergestellt werden.

Zielpublikum

Führungskräfte, Auftraggeber, Entscheidungsträger, Ressourcenverantwortliche, Mitglieder von Steuerungsgremien

Ihr Nutzen

- Sie entwickeln ein vertieftes Verständnis für die Führungsmethode „Projektmanagement“
- Sie erkennen, wie Sie Ihre eigene Rolle im Projektumfeld besser wahrnehmen können
- Sie verbessern Ihre Kompetenz, Projektbeteiligte – im Speziellen Projektmanager – in der Abwicklung ihrer Vorhaben 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

- Geschulte Führungskräfte, Auftraggeber und Steuerungsgremien beeinflussen den Projekterfolg deutlich
- Ein projektübergroordnetes 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 & Programming
- 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

14. März 2018

4. Juli 2018

Dauer

1 Tag

Arbeitszeiten

9.00 – ca. 17.00 Uhr

Ort

Technopark, Zürich

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

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 151.

Alle wesentlichen Erkenntnisse für eine erfolgreiche Projektabwicklung

Zum Thema

Projektmanagement heisst Gestalten von Prozessen. Viele Projektmitarbeiter/-innen, aber auch Vorgesetzte aus Linie und Steuerungsgremien wundern sich über die vom Projektmanager vorgegebenen Methoden wie Stakeholderanalyse, Meilensteintscheide oder Strukturpläne. Erst das intelligente Zusammenwirken der verschiedenen Methoden führt zu nachhaltigem Projekterfolg. Dieses Kompaktseminar vermittelt eine Übersicht über die wesentlichen Projektmanagement-Methoden und Führungsthemen, die sich in der aktuellen Praxis als erfolgsentscheidend erwiesen haben.

Zielpublikum

Das Seminar richtet sich an Projektmitarbeiter/-innen, Linienvorgesetzte und Mitglieder von Steuerungsgremien, die sich einen Überblick über die Methodik und Vorgehensweisen im erfolgreichen Projektmanagement verschaffen wollen.

Ihr Nutzen

- Sie kennen die wichtigsten Methoden und relevante Führungsaspekte für erfolgreiches Projektmanagement und sind sich ihrer Bedeutung und Vernetzung untereinander sowie ihrer Ausgestaltung bewusst
- Sie kennen aktuelle Trends und Entwicklungen im Bereich Projektmanagement
- Durch Ihr vernetztes Wissen nehmen Sie eine aktive und konstruktive Rolle im Projektteam wahr.

Nutzen für Ihr Unternehmen

- Alle am Projekt Beteiligten verstehen den Nutzen und das Einsatzgebiet der angewendeten Projektmanagement-Methoden
- Durch das Hintergrundverständnis für Projektmanagementprozesse steigt die Akzeptanz der angewendeten Methoden und es entwickelt sich eine höhere Kohäsion im Team
- Optimierung des unternehmensweiten Ressourceneinsatzes durch effektive und effiziente Vorgehensweise in Projekten
- Reduktion der Projektrisiken, z.B. durch frühzeitiges Erkennen von projektgefährdenden Situationen durch Projektmanager und Teammitglieder
- Optimierung der Durchlaufzeit und Erfolgsquoten Ihrer Projekte
- Ihre Projektmitarbeiter gehen sensibel und selbstbewusst mit den verschiedenen Anspruchsgruppen wie Teams, Auftraggeber oder Lieferanten um
- Basis zur Erarbeitung und Erreichung einer guten Projektmanagementkultur

Inhalte

- Ziele und Anforderungen
- Projektorganisation und Rollen
- Phasenplan und Projektstrukturplan
- Detailplanung und Aufwandschätzung
- Risikomanagement und Änderungen
- Governance, Führung und Softskills

Methode

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

Trainer

Patrick Schneider

Administratives

Termine

23. April 2018
20. September 2018

Dauer

1 Tag

Arbeitszeiten

9.00 – ca. 17.00 Uhr

Ort

Technopark, Zürich

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

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 151.



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/-innen

Cécile Aschwanden
René Stierli

Administratives

Termine

10. April 2018
11. September 2018

Dauer

1 Tag

Arbeitszeiten

9.00 – 17.00 Uhr

Ort

Technopark, Zürich

Teilnehmerzahl max.

16 Personen

Unterlagen

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

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 151.



IPMA Zertifizierungsbegleitung Level B, C und D

Projektmanagement und IPMA Zertifizierung

Unternehmen erbringen ihre Leistung immer mehr 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.

Ab Herbst 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

Level	Domain		
	Project	Programme	Portfolio
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 Arbeiten notwendig sind.

In der Schweiz werden diese Zertifizierungen durch den VZPM durchgeführt: www.vzpm.ch. Die BWI Management Weiterbildung ermöglicht Ihnen mit einer ganzen Palette von Seminaren, Workshops und Coachings, das Ihrer Kompetenz- und Erfahrungsebene entsprechende IPMA-Zertifikat zu erlangen.

BWI Zertifizierungs-Lehrgänge und -Coachings

Wir bieten die zwei nachfolgend beschriebenen Wege 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.

1. Lehrgang

Sie wünschen eine umfassende, kompetente Ausbildung auf diesem grossen Themengebiet und wollen zielgerichtet auf dem Weg zu Ihrem Zertifikat begleitet werden. Der Lehrgang umfasst:

- Zwei Seminare zur Erlangung des Wissens (Projektmanagement – Methodik und Instrumente sowie Projektleitung und Teamführung, siehe Seite 9 und 11)
- Coaching: Begleitung während des Zertifizierungsprozesses (siehe Pkt. 2)

2. Persönliches Coaching

Sie erhöhen Ihre persönlichen Erfolgchancen durch eine qualifizierte und eine 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-Coaching 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), Projektrolle (Komplexität, Funktion für Level B und C Zertifizierungen) und Zertifizierungslevel
- Vermittlung von Grundlagen für den Zertifizierungsprozess und zur persönlichen Vorbereitung der einzelnen Zertifizierungsschritte
- Level-spezifische Unterstützung und individuelle Feedbacks bei der Vorbereitung der Zertifizierungsschritte wie Antrag, Prüfung, Projektbeschreibung, Projektbericht
- Interviewtraining für Level B und C

Voraussetzung für 1. Lehrgang und 2. Persönliches Coaching

Besuch unserer Seminare «Projektmanagement – Methodik und Instrumente» und «Projektmanagement – Projektleitung und Teamführung» oder gleichwertiges Wissen. 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 werden keine besonderen Voraussetzungen erwartet.

Zielpublikum

Personen, welche ein international anerkanntes IPMA-Zertifikat erwerben und Ihre diesbezüglichen Kompetenzen entwickeln wollen.

Unternehmen, die Personen im Projekt-, Programm- und Portfolio-Umfeld entwickeln wollen (z.B. Karrieremodelle).



IPMA Zertifizierungsbegleitung Level B, C und D

Ebene IPMA B & C

Coaching: 3 Termine, CHF 3500.–

23. März 2018

- Dossiereinreichung an BWI

27. März 2018

**Zertifizierungsprozess, ICB 4.0
Executive Summary Report**

Gruppen-Coaching (1 Halbtage)

- IPMA Zertifizierungsprozess
- Beurteilung Komplexität Zertifizierungsprojekt
- Vorbereitung VZPM Antrag, Selbstbeurteilung
- ICB 4.0, Themenübersicht
- Information zu Executive Summary Report
- Empfehlungen für die nächsten Schritte

**Individuell nach Absprache
Standortbestimmung**

Coaching per Telefon und Mail

- Standortbestimmung
- Indiv. Prüfen der IPMA Kriterien Level B / C
- Empfehlung für die LevelEinstufung
- Prüfung VZPM Antrag

**Individuell nach Absprache
Executive Summary Report**

Coaching per Telefon und Mail

- Individuelles Feedback zu Executive Summary Report

30. Mai 2018

**Vorbereitung Prüfung und
Projektbericht**

Gruppen-Coaching (1 Halbtage)

- Informationen zu Prüfung
- Prüfungssimulation und -vorbereitung
- Information zu Projektbericht
- Empfehlungen für die nächsten Schritte

**Individuell nach Absprache
Projektbericht**

Coaching per Telefon und Mail

- Individuelles Feedback zu Projektbericht

31. Oktober 2018

Vorbereitung Interview

Gruppen-Coaching

- Informationen zum Interview
- Interviewsimulation, -vorbereitung
- Interviewsimulation, -vorbereitung

Ebene IPMA B & C

VZPM Termine (öffentlich)

Antrag: 1. März 2018 (Poststempel)

VZPM-Executive Summary Report: 26. April 2018

VZPM-Prüfung: 29. Juni 2018

VZPM-Projektbericht: 21. September 2018

VZPM-Interview: November 2018

VZPM-Übergabefeier: 4. Dezember 2018

Ort

Technopark, Zürich

Coach

Mike Hubmann

Lehrgang: 2 öffentliche Seminare und Coaching, CHF 8400.–

«Projektmanagement – Methodik und Instrumente», Ausschreibung Seite 9

«Projektmanagement – Projektleitung und Teamführung», Ausschreibung Seite 11

«Coaching, 3 Termine und Inhalt wie oben beschrieben

Die Herbsttermine finden Sie auf unserer Website: www.bwi.ch



IPMA Zertifizierungsbegleitung Level B, C und D

Ebene IPMA D

Coaching: 2 Termine, CHF 1800.–

9. März 2018

- Dossiereinreichung an BWI

Zwischen **19. - 29. März 2018**

Individuell und nach Absprache

Standortbestimmung

Einzelcoaching (1.5 h pro Person)

- IPMA Zertifizierungsprozess
- Individuelles Prüfen IPMA Kriterien Level D
- Vorbereitung VZPM-Antrag, Selbstbeurteilung
- Prüfungsvorbereitung (IPMA Baseline)
- Persönliche Coaching-Ziele
- Empfehlungen für die nächsten Schritte

23. April 2018

Vorbereitung Prüfung

Gruppen-Coaching (1 Tag)

- Informationen zur Prüfung
- Prüfungssimulation und -vorbereitung
- Empfehlungen für die Prüfung

VZPM Termine (öffentlich)

Antrag: 19. April 2018 (Poststempel)

Prüfung: 25. Mai 2018, 13:30 - 16:30 Uhr, Ort siehe Einladung VZPM

Ort

Technopark, Zürich oder nach Vereinbarung

Coach

Sama Bose Thoma

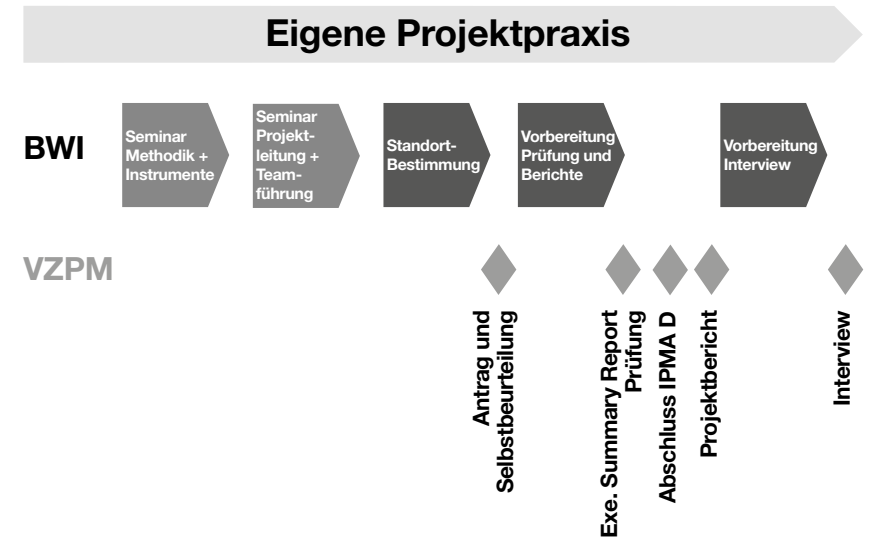
Lehrgang: 2 öffentliche Seminare und Coaching, CHF 6900.–

«Projektmanagement – Methodik und Instrumente», Ausschreibung Seite 9

«Projektmanagement – Projektleitung und Teamführung», Ausschreibung Seite 11

«Coaching, 2 Termine und Inhalt wie oben beschrieben

Ablauf des IPMA Zertifizierungsprozesses Level B, C und D



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 151.



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



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	Workshop 1. Tag		
	- 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		Workshop 2. Tag
	- 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
			Workshop 3. Tag
			- Gesamtüberblick / Best Practices
			- Intensives Behandeln der erworbenen Kenntnisse
			- Einzel- und Gruppenübungen
			- Prüfungsvorbereitung
			Woche 14+
			Selbststudium Audiovisuell und Coaching
			- Je nach persönlicher Einschätzung



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: 7. März 2018
- 2. Tag: 18. April 2018
- 3. Tag: 13. Juni 2018

Herbst

- 1. Tag: 24. August 2018
- 2. Tag: 3. Oktober 2018
- 3. Tag: 21. November 2018

Arbeitszeiten

9.00 – 17.00 Uhr

Ort

Technopark, Zürich

Kosten

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

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 151.



Lean Management & Six Sigma for Executives

Zum Thema

Die Globalisierung hat neben neuen Marktmöglichkeiten auch einen verschärften Wettbewerb gebracht. Zusätzlich bedeutet ein unvorteilhafter Wechselkurs eine weitere Herausforderung, um in diesem veränderten Wettbewerbsumfeld langfristig mit strukturellem Kostennachteil zu überleben. Die Optimierung von betrieblichen Prozessen hat deshalb neben Innovation oberste Priorität. Geeignete Instrumente für die Performance-Steigerung von Prozessen sind Lean Management und Six Sigma (LSS). Diese Methoden werden mittlerweile bei einer Vielzahl von schweizerischen Unternehmen mit Erfolg eingesetzt. LSS ist ein bewährter Managementansatz, der bei effektiver Umsetzung zur Operational Excellence (OPEX) führt. Dieser Managementansatz ist nur erfolgreich, wenn alle Mitarbeiter/-innen, d.h. von Fachkräften bis zu den Mitgliedern der Geschäftsleitung die ganze LSS-Philosophie verstehen. Das Seminar gibt einen komprimierten Überblick über die Kombination der bewährten Management-Ansätze Lean Management und Six Sigma sowie die Do's and Don'ts.

Zielpublikum

Das Seminar richtet sich an alle Führungskräfte von Unternehmen, in denen Lean Six Sigma angewendet wird bzw. werden soll. Die Veranstaltung ist speziell für Führungskräfte geeignet, welche sich kompakt über die Vorteile und Wirkungsweise der Lean Six Sigma Methode orientieren oder als «Sponsoren» von Lean Six Sigma Projekten mitwirken möchten.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer/-innen erhalten einen Überblick über den kombinierten Management-Ansatz Lean Management und Six Sigma. Sie kennen die Vorgehensweise und die Fachbegriffe und können kompetent die Implementation von Lean Six Sigma und entsprechende Projekte in ihrem Unternehmen begleiten. Das Seminar erleichtert die spätere Ausbildung zum Lean Six Sigma Green Belt.

Nutzen für Ihr Unternehmen

Die Teilnehmer/-innen erhalten das notwendige Wissen, um Operational Excellence (OPEX) in ihrem Unternehmen erfolgreich zu unterstützen. Sie erhalten neben einem Einblick in die Methode und die Toolbox auch Kenntnisse zur erfolgreichen Umsetzung von Lean Six Sigma Initiativen im eigenen Unternehmen.

Inhalte

- Geschichte von Lean Six Sigma
- Warum Lean Six Sigma und welche Bedeutung hat Lean Six Sigma in der Schweiz?
- Weshalb soll diese Methode angewendet werden und wann kommt sie zum Einsatz?
- Was ist der Unterschied zwischen Lean, Six Sigma und LSS DMAIC?
- Überblick zu Methode, Techniken in den Projektphasen Define, Measure, Analyze, Improve, Control (DMAIC)
- Überblick über die wichtigsten Tools wie u.a. Project Charter, VSM, Prozessmetrik, Muda, Prozessstabilität, Prozessfähigkeit Cp und Cpk, Root Cause Analyse, Fließfertigung, Kanban, 5S, Kaizen
- Erhebung von Verbesserungspotenzialen und Identifikation von Projektideen
- Organisation und Deployment von Lean Six Sigma im Unternehmen
- Rollen von Sponsoren, OPEX Champion, Green Belt, Black Belt, Master Black Belt etc.
- Die Rolle des Sponsors und Executive Managers
- Ausblick auf weiterführende Ausbildungen (Green Belt, Black Belt, Master Black Belt)
- Praxistransfer mit Vorstellung von Beispielen aus Industrie und Finanzwesen

Methoden

Vorstellung der theoretischen Grundlagen angereichert mit Praxisbeispielen und Erfahrungsberichten sowie Übungen und Diskussionen mit den Teilnehmer/-innen.

Trainer

Bruno G. Rüttimann
Henry A. Waldner

Administratives

Termine

15. – 16. März 2018
5. – 6. November 2018

Dauer

2 Tage

Arbeitszeiten

9.00 – ca. 17.00 Uhr

Ort

OBC Suisse AG, Zürich

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

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 151.

49 **BWI Führungsprogramm**

- 51 Mitarbeiterführung Grundlagen
- 53 Basic Leadership Training (E)
- 55 Mitarbeiterführung Aufbau
- 57 Boxenstopp für Führungskräfte
- 59 Kommunikation in Führung und Alltag
- 61 Verhandlungstechnik
- 63 Mit Stimme und Körpersprache wirksam kommunizieren
- 65 Konflikt als Chance
- 67 Mitarbeiterpotenziale aktivieren und besser nutzen
- 69 Charisma in der Führung
- 71 Generationen erfolgreich führen

Vertiefungsmodule

- 75 Coaching: Erfolgsfaktor für Führung und Projektleitung
- 81 Optimieren meiner Führungskompetenz
- 83 Führen von Führungskräften
- 85 Neue Impulse für erfahrene Führungskräfte
- 87 Mindful Leadership: Führung braucht Freiheit im Kopf
- 89 Souverän führen mit dem Emotionskompass
- 91 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 59, 61, 65, 67 und 89).

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».

BWI-Führungsprogramm





Mitarbeiterführung Grundlagen

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 Rollenspiele
- 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

23. – 25. Januar 2018
14. – 16. März 2018
11. + 18. + 25. Mai 2018
25. – 27. Juni 2018
19. – 21. September 2018
9. + 16. + 23. November 2018

Dauer

3 Tage

Arbeitszeiten

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

Ort

Januar und Juni:
Hotel Schützen, Rheinfelden
März:
SolbadHotel, Sigriswil
Mai und November:
Technopark, Zürich
September:
Hotel Waldheim, Risch

Teilnehmerzahl max.

16 Personen

Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 2950.– pro Person
(CHF 2700.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 151.

Neu Basic Leadership Training (E)

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

Managers 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 competences 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 the 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 managers 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
- Basics of 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

8. + 16. + 21. March 2018
3. + 20. + 27. September 2018

Duration

3 days

Schedule

1st day	9.00 – 17.00 h
2nd day	8.30 – 17.00 h
3rd day	8.30 – 17.00 h

Venue

Technopark, Zurich

No. of participants max.

12 participants

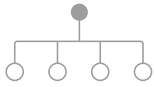
Documentation

Participants receive a written documentation for reference with in-depth information on the seminar topic.

Seminar rates incl. lunch

CHF 2950.– per person
(CHF 2700.– for each additional employee of the same company attending the same seminar)

Please also note the terms and conditions on page 150.



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

28. Februar - 2. März 2018
10. + 17. + 24. April 2018
3. + 10. + 17. September 2018

Dauer

3 Tage

Arbeitszeiten

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

Ort

Februar/März:
Hotel Schützen, Rheinfelden
April und September:
Technopark Zürich

Teilnehmerzahl max.

16 Personen

Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 2950.– pro Person
(CHF 2700.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 151.



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:
29. Oktober 2018

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 151.



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 2018
6. - 7. September 2018

Dauer

2 Tage

Arbeitszeiten

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

Ort

März:
Hotel Schützen, Rheinfelden
September:
SolbadHotel, Sigriswil

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

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 151.



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

- Regeln unterschiedlicher Businesskulturen
- Schaffen einer optimalen Verhandlungsumgebung
- Die Macht der Fragetechnik im Verhandlungsprozess
- Nonverbale Kommunikation, Deutung von Körpersignalen
- Grundlagen für ganzheitliches Verhandeln
- Richtige Vorbereitung und Planung von Verhandlungen
- Strategisches Vorgehen bei Verhandlungen
- Argumentationstechnik und Einwandbehandlung
- Gewinner-Gewinner-Lösung durch kooperative Strategien
- Umgang mit unfairen Taktiken und Tricks der Gegenseite

Methoden

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

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

Trainer

André Baer

Administratives

Termine

22. – 23. Januar 2018
5. – 6. September 2018

Dauer

2 Tage

Arbeitszeiten

1. Tag	9.00 – 18.00 Uhr
2. Tag	8.30 – 17.00 Uhr

Ort

Technopark, Zürich

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

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

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 151.



Mit Stimme und Körpersprache wirksam kommunizieren

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 gewinnen an Terrain und 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 oder Medien. 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

- Stimme und Auftritt als Spiegel der Persönlichkeit
- Dynamische Körperhaltung, Atmung und Stimme schulen
- Präsenz, natürliche Gestik, Mimik und Augensprache fördern
- Sicherheit aufbauen in Körperausdruck und Stimmklang
- Sprachverständnis steigern durch Tempo, Pausen und Aussprache
- Ausdruckskraft variieren über Tonfall, Lautstärke und Resonanz
- Lampenfieber und Nervosität in schwierigen Situationen meistern
- Fachkompetenz und Persönlichkeit ausgeglichen ausdrücken
- Kurzreferate vor der Gruppe halten, Texte interpretieren

Methoden

Kurzreferate
Stimm- und Körperübungen
Einzel- und Gruppenarbeit
Rollenspiele

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

23. – 24. Januar 2018

25. – 26. September 2018

Dauer

2 Tage

Arbeitszeiten

1. Tag 9.00 – 18.00 Uhr

2. Tag 8.30 – 17.00 Uhr

Ort

Technopark, Zürich

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

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

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 151.



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 Konfliktodynamik 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

15. – 17. Mai 2018
7. – 9. November 2018

Dauer

3 Tage

Arbeitszeiten

1. Tag	9.00 – 17.30 Uhr
2. Tag	8.30 – 17.00 Uhr
3. Tag	8.30 – 17.00 Uhr

Ort

Mai:
Technopark, Zürich
November:
OBC Suisse AG, Zürich

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

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

Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 2950.– pro Person
(CHF 2700.– für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 151.



Mitarbeiterpotenziale aktivieren und besser nutzen

Entwickeln Sie die Potenziale Ihrer Mitarbeiter/-innen

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

6. – 8. Juni 2018

29. – 31. Oktober 2018

Dauer

3 Tage

Arbeitszeiten

1. Tag 9.30 – 18.00 Uhr

2. Tag 8.30 – 18.00 Uhr

3. Tag 8.30 – 16.00 Uhr

Ort

Juni:

SolbadHotel, Sigriswil

Oktober:

Hotel Waldheim, Risch

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 2950.– pro Person

(CHF 2700.– für jede weitere

Person aus der gleichen Firma

am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 151.

Charisma – Wie Persönlichkeiten beeindrucken

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 verleiht 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 sind angesprochen. 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 ihrer 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

12. März 2018
27. September 2018

Dauer

1 Tag

Arbeitszeiten

1. Tag 9.30 – 18.00 Uhr

Ort

Technopark, Zürich

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

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 151.

Neu Generationen erfolgreich führen

Baby-Boomer trifft Millennial

Zum Thema

Verschiedene Generationen – mit unterschiedlichen Denkweisen, Verhaltensmustern und Wertvorstellungen – treffen am Arbeitsplatz aufeinander. Auf den ersten Blick sehen wir häufig das Konfliktpotenzial und erkennen nicht die Möglichkeiten, die in dieser Konstellation stecken.

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 erreichen wollen.

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 generationenspezifischen 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 aller 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

Jürg Kuster

Administratives

Termine

24. Januar 2018
23. August 2018

Dauer

1 Tag

Arbeitszeiten

1. Tag 9.30 – 18.00 Uhr

Ort

OBC Suisse AG, Zürich

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

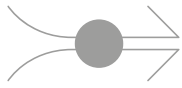
Seminarpreis inkl. Lunch

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 151.

Vertiefungsmodule

- 75 Coaching: Erfolgsfaktor für Führung und Projektleitung
- 81 Optimieren meiner Führungskompetenz
- 83 Führen von Führungskräften
- 85 Neue Impulse für erfahrene Führungskräfte
- 87 Mindful Leadership: Führung braucht Freiheit im Kopf
- 89 Souverän führen mit dem Emotionskompass
- 91 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. Grundhaltung und Handwerkszeug für Coaching gehen allerdings 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

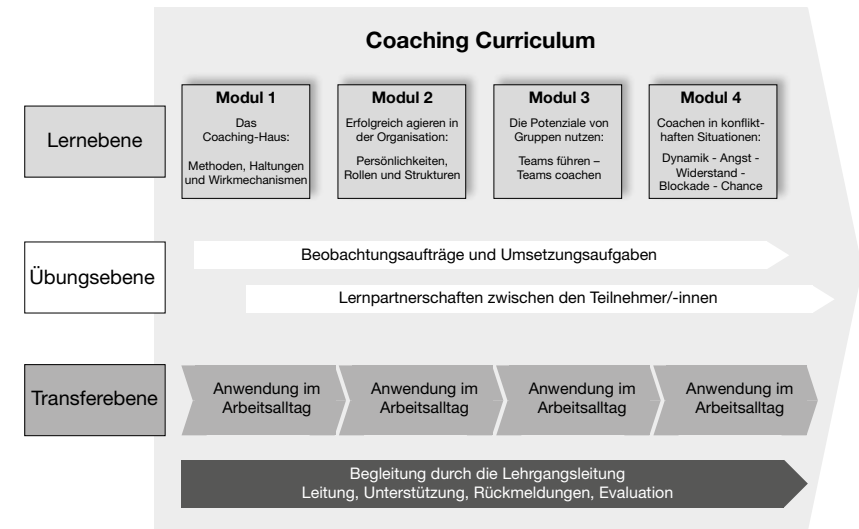
Die Führungskräfte und Projektmanager lernen, mit ihren Mitarbeiter/-innen angemessen umzugehen und sie in ihrer Entwicklung zu unterstützen. Sie fördern deren Eigenverantwortlichkeit und Leistungsbereitschaft und setzen Potenziale frei. Sie entwickeln Kompetenzen, welche die Teamkultur fördern sowie 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.

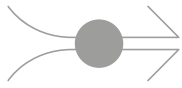
Aufbau des Curriculums

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
- Lernmuster und Lernprozesse im Coaching verstehen

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 sich Ihrer verschiedenen Rollen bewusst und in der Lage, Ihre Rollenflexibilität zu erhöhen
- 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)

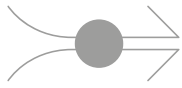
Die Potenziale von Gruppen nutzen: Teams führen – Teams coachen

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 konflikthaften Situationen:

Dynamik - Angst - Widerstand - Blockade - Chance

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

- Umgang mit Komplexität
- 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: 9. - 11. Mai 2018

Modul 2: 27. - 28. August 2018

Modul 3: 27. - 28. November 2018

Modul 4: 13. - 14. März 2019

Ort

Mai:

LandHotel Hirschen, Erlinsbach

August:

Hotel Schützen, Rheinfelden

November:

SolbadHotel, Sigriswil

März 2019:

Hotel Waldheim, Risch

Zeiten

1. Tag: 9.30 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 151.



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

14. – 15. Juni 2018
26. – 27. September 2018

Dauer

2 Tage

Arbeitszeiten

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

Ort

Juni:
LandHotel Hirschen,
Erlinsbach
September:
Hotel Waldheim, Risch

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

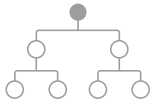
Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

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 151.



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

9. – 10. April 2018
24. – 25. Oktober 2018

Dauer

2 Tage

Arbeitszeiten

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

Für einen vertieften Erfahrungsaustausch empfehlen wir Ihnen im Hotel zu übernachten.

Ort

April:
Hotel Schützen, Rheinfelden
Oktober:
Hotel Waldheim, Risch

Teilnehmerzahl max.

16 Personen

Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

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 151.



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 Baby Boomer 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

12. – 13. April 2018
29. – 30. August 2018

Dauer

2 Tage

Arbeitszeiten

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

Ort

Hotel Schützen, Rheinfelden

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

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 151.



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, eingereiht. 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
- Ausstiegsmöglichkeiten 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

16. April + 14. Mai 2018
26. Okt + 23. Nov 2018

Dauer

2 Tage

Arbeitszeiten

9.00 – 17.00 Uhr

Ort

April/Mai:
Technopark, Zürich

Oktober/November:
OBC Suisse AG, Zürich

Teilnehmerzahl max.

16 Personen

Unterlagen

Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

Seminarpreis

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 151.



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 Ihr Nachfragen und berechtigte 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

21. – 22. Juni 2018
21. – 22. November 2018

Dauer

2 Tage

Arbeitszeiten

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

Ort

Juni:
Hotel Schiff, Rheinfelden

November:
LandHotel Hirschen,
Erlinsbach

Teilnehmerzahl max.

14 Personen

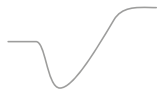
Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

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 151.



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

16. März 2018

13. September 2018

Dauer

1 Tag

Arbeitszeiten

9.00 – 17.00 Uhr

Ort

Technopark, Zürich

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

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 151.

Kommunikation

- 95 Kommunikation in Führung und Alltag
- 97 Rede- und Präsentationstechnik
- 99 Rhetorik intensiv – Brush-up für Geübte
- 101 Moderation von Sitzungen



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 2018
6. - 7. September 2018

Dauer

2 Tage

Arbeitszeiten

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

Ort

März:
Hotel Schützen, Rheinfelden
September:
SolbadHotel, Sigriswil

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

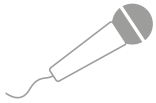
Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

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 151.



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

Wolfgang Wellstein

Administratives

Termine

18. - 20. April 2018
18. - 20. September 2018

Dauer

3 Tage

Arbeitszeiten

Beginn 1. Tag	9.30 Uhr
Ende 3. Tag	17.00 Uhr

Ort

April:
Hotel Schützen, Rheinfelden
September:
Hotel Hirschen, Erlinsbach

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

Seminarpreis inkl. Lunch

CHF 2950.- pro Person
(CHF 2700.- für jede weitere Person aus der gleichen Firma am gleichen Kurstermin)

Beachten Sie bitte die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Seite 151.



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

Wolfgang Wellstein

Administratives

Termine

27. März 2018
23. Oktober 2018

Dauer

1 Tag

Arbeitszeiten

9.00 – 17.30 Uhr

Ort

Technopark, Zürich

Teilnehmerzahl max.

8 Personen

Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

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 151.

Neu Moderation von Sitzungen

Methodische Kompetenzen mit Softskills verknüpfen

Zum Thema

Die Kommunikation bildet die Basis unserer Zusammenarbeit. Eine gut moderierte Sitzung ist viel effektiver als die Kommunikation via Emails. 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

16. Mai 2018
30. August 2018

Dauer

1 Tag

Arbeitszeiten

9.00 – 17.30 Uhr

Ort

Technopark, Zürich

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

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 151.

Management-Techniken

- 105 Wie motiviere ich mich selbst?
- 107 Zeit- und Energiemanagement
- 109 Networking – Kontakte aufbauen und pflegen
- 111 Betriebswirtschaft kompakt



Wie motiviere ich mich selbst?

Zum Thema

Motivation ist im Arbeitsumfeld heute von zentraler Bedeutung, weil Menschen sich in ihrem Rahmen aus sich selbst heraus motivieren müssen. In Anlehnung an das Zürcher Ressourcen Modell nach Storch/Krause (Universität Zürich), welches auf der Motivationspsychologie aufbaut, wird eine motivierte Verfassung mit einem neuartigen Zieltyp, den sogenannten Haltungszielen entwickelt. Sind Sie daran interessiert Ihre Motivation zu steigern und eine neue Haltung zu entwickeln?

Zielpublikum

Personen aller Funktionen, welche Ihre persönlichen Ziele in Handlungen umsetzen und dabei auf ein erprobtes Modell zurückgreifen wollen.

Ihr Nutzen

- Sie erkennen Ihre eigenen Bedürfnisse und steigern Ihre eigene Wahrnehmung
- Erkennen von unterschiedlichen Ressourcen und Aufbau eines individuellen Ressourcenpools
- Erweiterung der Methodenkompetenz
- Verstehen von Automatismen und unbewussten Abläufen in stressigen Situationen
- Entwicklung der eigenen Umsetzungsstrategie der Zielerreichung
- Wissensaufbau über neurobiologische Erkenntnisse zum Lernen und Handeln
- Einblick in Grundlagen der Motivationspsychologie (Rubikon-Prozess)

Nutzen für Ihr Unternehmen

- Motivierte Mitarbeiter/-innen
- Steigerung der Identifikation
- Stärkung der Selbst-, Persönlichkeits- und Methodenkompetenz
- Optimierung des Selbstmanagements
- Prävention in Stress-Situationen und Gesundheitsfragen

Inhalte

In Anlehnung an den Rubikon-Prozess, welcher in fünf Phasen aufgebaut ist, entwickeln Sie Ihr neues, individuelles Haltungsziel und durchlaufen die einzelnen Phasen in denen Sie unterschiedliche Inputs sowie Techniken zur Umsetzung erlernen. Am Anfang geht es darum herauszufinden, was Sie wirklich wollen, um wieder motiviert zu sein. Im Anschluss daran werden das Ziel und die neue erworbene Haltung entwickelt, die entsprechenden Ressourcen aufgebaut und die Umsetzung aufgrund verschiedener Situationen für das zielrealisierende Handeln im Alltag vorbereitet.

Methoden

Diese Selbstmanagement-Methode vermittelt praxisnah aktuelle motivationspsychologische und neurobiologische Erkenntnisse zum menschlichen Lernen und Handeln. Das Seminar ist auf einer abwechslungsreichen Folge von Übungen, Coaching und kurzen Impulsreferaten aufgebaut. Dabei wird unterschieden zwischen Einzel-, Gruppenarbeiten und Arbeiten in Plenum.

Trainerin

Nadine Waldvogel

Administratives

Termine

9. März 2018
23. August 2018

Dauer

1 Tag

Arbeitszeiten

9.00 – 17:00 Uhr

Ort

Technopark, Zürich

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

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 151.



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-Syndrom
- Vorbildwirkung auf Umfeld
- Freude an der Arbeit nimmt zu
- Positive Abfärbung 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

15. – 16. März 2018
8. - 9. November 2018

Dauer

2 Tage

Arbeitszeiten

Start 1. Tag	9.30 Uhr
Ende 2. Tag	16.30 Uhr

Ort

März:
LandHotel Hirschen,
Erlinsbach
November:
Hotel Schützen, Rheinfelden

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

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

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 151.



Networking

Kontakte aufbauen und pflegen

Entwickeln Sie ein aktives Beziehungsmanagement

Zum Thema

Wer systematisch und gezielt Beziehungen aufbaut und pflegt, ist präsent im Markt und bleibt bei Bedarfsträgern 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

13. April 2018
28. September 2018

Dauer

1 Tag

Arbeitszeiten

9.00 – 17.00 Uhr

Ort

Technopark, Zürich

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

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

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 151.



Simulation von betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen im Unternehmen

Zum Thema

Unternehmerisches Denken und Handeln ist ein Muss für Fach- und Führungskräfte aller Ebenen, auch für solche ohne BWL-Studium. Dies setzt solide Grundkenntnisse der betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge und Kennzahlen voraus. Mit Hilfe der Targetsim® Unternehmenssimulation können Sie die Kostenträger sehen, den Cash Flow hören und die Bilanz anfassen. So wird BWL-Wissen leicht verständlich und durch die erfahrungsbasierte Lernmethode unmittelbar in der Praxis anwendbar.

Zielpublikum

- Mitarbeiter/-innen ohne oder mit wenig BWL-Vorkenntnissen
- (Nachwuchs-)Führungskräfte mit technischem Hintergrund
- Alle, deren Funktion die Kommunikation betriebswirtschaftlicher Entscheidungen oder Kennzahlen erfordert
- Auch als Brush-up für Kader mit BWL-Vorkenntnissen geeignet

Ihr Nutzen

- Sie erwerben betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse auf interaktive Art
- Sie verstehen die Vernetzung zwischen Leistungs- und Geldkreislauf im Unternehmen
- Sie treffen betriebswirtschaftliche Entscheidungen, setzen sie um und beurteilen die Auswirkungen
- Sie erstellen und interpretieren Erfolgsrechnung, Bilanz und wichtige Kennzahlen

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

- Elemente der betrieblichen Wertschöpfungskette und ihre Vernetzung
- Werte- und Kostentreiber
- Betriebswirtschaftliche Auswirkungen unternehmerischer Entscheidungen
- Möglichkeiten zur Optimierung des Ressourceneinsatzes
- Erfolgsmessung mit Kennzahlen

Methoden

- Betriebswirtschaft «zum Anfassen und Begreifen» mit Unternehmenssimulation:
- Simulations- und Entscheidungsrunden mit Jahresabschluss und Kennzahlen (EBIT, ROE, ROI etc.)
 - Inputs zu betriebswirtschaftlichen Themen je nach Bedarf der Teilnehmer/-innen
 - Gruppenarbeiten und Teampräsentationen
 - Aktionspläne für die Praxisumsetzung

Trainer

Martin Wiss

Administratives

Termine

26. April 2018
30. August 2018

Dauer

1 Tag

Arbeitszeiten

9.00 – ca. 17.00 Uhr

Ort

Technopark, Zürich

Teilnehmerzahl max.

16 Personen

Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

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 151.

Kreativität und Innovation

- 115 Kreativitätstechniken für innovative Ideen
- 117 Design Thinking
- 119 Einfachheit als Wettbewerbsvorteil
- 121 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 2018
25. Oktober 2018

Dauer

1 Tag

Arbeitszeiten

9.00 – 17.00 Uhr

Ort

25hours Hotel Langstrasse,
Zürich

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

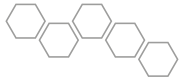
Unterlagen

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 151.



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

25. - 26. April 2018
30. - 31. August 2018
13. - 14. Dezember 2018

Dauer

2 Tage

Arbeitszeiten

9.00 – 16.30 Uhr

Ort

Garage 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 151.



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

29. Mai 2018
13. September 2018

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 151.

Neu 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
- Design Thinking und 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
- Impact Mapping
- Metriken und KPIs

Methoden

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

Trainer

Thomas Haas

Administratives

Termine

28. März 2018
21. November 2018

Dauer

1 Tag

Arbeitszeiten

9.00 – 17.30 Uhr

Ort

Technopark, Zürich

Teilnehmerzahl max.

12 Personen

Unterlagen

Die Teilnehmer/-innen erhalten schriftliche Unterlagen.

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 151.

Marketing und Vertrieb

- 125 Consultative Selling – Industrie 4.0 erfordert Sales 4.0
- 127 Proactive Acquisition
- 129 Abschluss statt Verschiebung



Consultative Selling Industrie 4.0 erfordert Sales 4.0

Mit systematischer Vorgehensweise zu mehr Erfolg im Verkauf von Lösungen und Systemen

Zum Thema

Die Teilnehmer/-innen lernen praxisbezogene 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. Aus den Erkenntnissen wird ein Verkaufsprozess entwickelt.

Zielpublikum

Mitarbeiter/-innen und Führungskräfte aus Unternehmen aller Branchen und Grössen, die sich mit dem Vertrieb von anspruchsvollen Dienstleistungen, Lösungen und Systemen beschäftigen, insbesondere auch im Umfeld von Industrie 4.0 und Internet of Things (IoT). Verkauft wird heute oft im Team. Deshalb ist es optimal, wenn vollständige Account-Teams teilnehmen d.h. Account-, Key Account- und Sales Manager, Pre-Sales-Spezialisten, Service-Manager, Produktmanager, Projektleiter und Berater.

Ihr Nutzen

- Kundenbeziehung festigen: Sie lernen statt über Produkte zu sprechen das «wahre» Problem des Kunden zu identifizieren und mit ihm gemeinsam «seine» Lösung zu erarbeiten
- Umsatz erhöhen: Sie wenden die Erkenntnisse direkt im Workshop auf Ihr wichtigstes Projekt an und erstellen Ihren persönlichen Aktionsplan
- Abschlussquote und Effektivität steigern: Sie arbeiten Chancen und Risiken des eigenen Verkaufsprojektes heraus
- Unterstützung von Teamselling und Coaching: Sie lernen, einen Verkaufsprozess systematisch zu führen und beteiligte Ressourcen z.B. aus PreSales, Support, Consulting, Service, Produkte-Management, Management zu erhalten und gezielt einzusetzen
- Preise und Deckungsbeiträge halten: Sie sind stolz darauf, nicht der günstigste Anbieter sein zu müssen. Sie bieten keine Schnäppchen mehr an, sondern lernen, durch hieb- und stichfeste Nutzenargumente werthaltig zu verkaufen. Sie freuen sich auf die Abschlussverhandlung mit dem Einkäufer, weil Sie den Wert Ihrer Lösung kennen und diesen auch vertreten können. Damit gewinnen Sie die Wertschätzung der Einkäufer und verteidigen Ihre Preise und Deckungsbeiträge

Nutzen für Ihr Unternehmen

- Fokus auf Verkaufsvorhaben, die eine hohe Erfolgswahrscheinlichkeit haben
- Nachhaltige Erhöhung der Abschlussquoten und langfristige Kundenbindung durch Einbindung in die Wertschöpfungskette des Kunden
- Genauere Prognosen durch einen systematischen, bereichsübergreifenden Verkaufsprozess

Inhalte

- Ausgangslage und Zielsetzung beim Kunden
- Qualifizieren der Projekte
- Verstehen der Wertschöpfungskette
- Erkennen von Nutzenpotenzialen in der Wertschöpfungskette des Kunden
- Erkennen der Bedürfnisse und Entscheidungskriterien des Kunden
- Entwickeln von personenspezifischen Nutzenargumentationen
- Ansprache des «Buying Centers» des Kunden
- Analyse des Wettbewerbs und der Handlungsalternativen des Kunden
- Aktionsplanung
- Erarbeiten eines strategischen Verkaufsprozesses

Methoden

Ein ausgewogenes Verhältnis von Referaten, Diskussionen und Fallbeispielen aus dem Umfeld der Teilnehmer/-innen. Als Vorbereitung zum Seminar führt der Trainer ein Telefoninterview mit Ihnen durch. Mittels e-learning erhalten Sie vor dem Programm die relevanten Theorie-Inputs und erkennen wichtige Wirkungszusammenhänge. Sie können Ihre eigene Fallstudie mit einer Software aufbereiten, um sie praxisnah im Programm zu bearbeiten.

Trainer

Thomas Zimmerli

Administratives

Termine

8. - 9. März + 18. Mai 2018
23. - 24. August + 26.
Oktober 2018
15. - 16. November 2018 +
25. Januar 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 Unterlagen 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 Geschäftsbedin-
gungen auf Seite 151.



Systematischer Aufbau der Kundenansprache zur Erreichung eines Jahresziels

Zum Thema

Das Erreichen eines Jahresziels wird erst möglich, wenn eine relevante Anzahl potenzieller Kunden identifiziert ist und angesprochen werden kann. Im Umfeld von Industrie 4.0 und IoT (Internet of Things) liegen grosse Geschäftschancen. Um diese Chancen zu erkennen und zu erschliessen ist ein systematisches, beratungsorientiertes Vorgehen Voraussetzung.

Zielpublikum

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

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 Aufbauen und Füllen der Sales-Pipeline

Inhalte

- Metrik für die Erreichung eines Jahresziels
- Die Akquise und der eigene aktuelle Kommunikations-Mix
- Eigene Stärken kennenlernen
- Erkennen von Nutzenpotentialen aus Sicht des Kunden
- Entwickeln eines eigenen «Nutzenportfolios»
- Up Selling, Cross Selling
- Recherche und benötigte Informationen
- Zielkunden, Zielprojekte, Zielperson und Kontaktstrategie
- Kommunikation: brieflich, telefonisch, in sozialen Netzwerken
- Identifikation und Ansprache des «Buying Centers» des Kunden
- Vermeidung von und Umgang mit Einwänden
- Umfassende Vorbereitung der Akquisition
- Besuche vor- und nachbereiten
- Umsetzen der Erkenntnisse auf die ausgewählten Zielkunden der Teilnehmer/-innen

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 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

1. - 2. März + 17. Mai 2018
30. - 31. August + 25. Oktober 2018

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 Unterlagen.

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 151.



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 Programm Ihr grösstes, wichtigstes und kritischstes Projekt, identifizieren die wahren Engpässe und erstellen unter Mithilfe und Coaching aller Teilnehmer/-innen, eines strategischen Einkäufers und des Beraters 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 eines strategischen Einkäufers 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 Auftragseingang und optimieren die Abschlussquote

Inhalte

In diesem Programm qualifizieren Sie Ihre «Must win's» gemeinsam mit einem strategischen Einkäufer und anderen 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

29. - 30. November 2018

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 Unterlagen 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 151.

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 gruppenspezifischen 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 festgelegten 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

- 138 Hirschen, Erlinsbach
- 139 OBC Suisse AG, Zürich
- 140 Schützen, Rheinfelden
- 141 SolbadHotel, Sigriswil
- 142 Waldheim, Risch
- 143 Technopark, Zürich

Seminarorte



Das Seminarhaus vom Landhotel Hirschen

Der kreative und spannende Seminar- und Tagungsort im Städtedreieck Zürich-Basel-Bern.

Räume

Haus mit Garten, 4 Plenen und 6 Gruppenräumen für 2 bis 40 Personen. Die Räume sind mit modernster Technik ausgestattet. W-Lan ist selbstverständlich und ins Schwitzen kommen Sie nur, wenn Sie die Klimaanlage nicht einschalten oder wenn Sie nach getaner Arbeit zum Entspannen vor der Wahl von über 650 verschiedenen Weinen stehen.

Bei uns finden Sie jede Menge kreative Ecken und Plätze zum Arbeiten und Chillen. Unser junges Team begleitet Sie gerne durch den Tag.

Restaurant

Die Kulinarik ist mit dem Bib Gourmand von Michelin ausgezeichnet und der Premio Slow Food ist uns auch überreicht worden. Wir schätzen Nachhaltigkeit, Regionalität und Biodiversität.

Hotel

Schlafen und entspannen können Sie in 36 gemütlich eingerichteten Zimmern.

Wir haben täglich geöffnet und freuen uns auf Sie.

Albi und Silvana von Felten & Team
Landhotel Hirschen
Hauptstrasse 125
5015 Erlinsbach/Aarau
Telefon 062 857 33 33
www.hirschen-erlinsbach.ch



Konferenzräume Europaallee

- wenige Gehminuten ab Hauptbahnhof Zürich
- modernste Konferenztechnik
- Räume ab 2 bis 100 Personen
- individuelle Catering-Angebote

OBC Suisse AG
Europaallee 41 | CH-8021 Zürich
Telefon +41 (0)44 214 69 99
europaallee@obc-suisse.ch | www.obc-suisse.ch



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»
- *Davidoff* 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, Erlebnisduschen, 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

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

Technoparkstrasse 1, 8005 Zürich

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

Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln

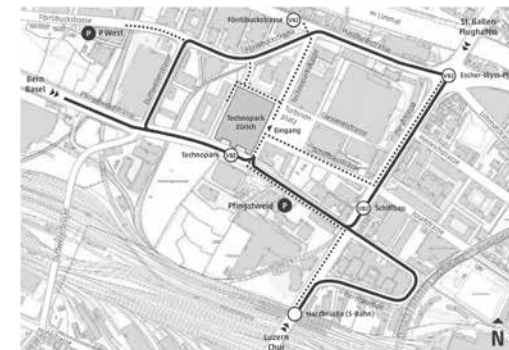
- Förrlibuckstrasse (VBZ): Tram Nr. 17 (Fussweg Technopark durch Sulzer-Escher-Wyss-Areal, 4 Min.)*
- Escher-Wyss-Platz (VBZ): Tram Nr. 4, 13 oder 17 (Fussweg, entlang Hardstrasse/Schiffbaustrasse, Technopark, 8 Min.)*
- Technopark (VBZ): Tram 4 bis Technopark (Fussweg, Technopark, 1 Min.)*
- Bus (VBZ) 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, Förrlibuckstrasse, 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 Förrlibuckstrasse



Weitere Informationen

- 147 Trainerinnen und Trainer
- 151 Allgemeine Geschäftsbedingungen / Standard Business Conditions
- 153 Unsere Kunden
- 155 BWI Management Weiterbildung

Trainerinnen und Trainer

Cécile Aschwanden	Risikomanagement in IT-Projekten	Mike Hubmann	Projektmanagement – Methodik und Instrumente Projektmanagement – Projektleitung & Teamführung IPMA Zertifizierungsbegleitung, Level B und C
Christian Bachmann	Projektmanagement – Methodik und Instrumente Projektmanagement – Projektleitung und Teamführung Project Management – Methodology and Tools Project Management – Leadership of Project and Team Selbstmanagement im Projekt Self-management in projects Boxenstopp für Projektmanager Moderation von Sitzungen	Rainer A. Künzle	Zeit- und Energiemanagement Networking – Kontakte aufbauen und pflegen
André Baer	Verhandlungstechnik	Jürg Kuster	Führen von Führungskräften Führen mehrerer Generationen Basic Leadership Training (engl.)
Sama Bose Thoma	IPMA Zertifizierungsbegleitung, Level D	Robert Lippmann	Projektmanagement – Methodik und Instrumente Projektmanagement – Projektleitung & Teamführung Selbstmanagement im Projekt Boxenstopp für Projektmanager Mitarbeiterführung Grundlagen Mitarbeiterführung Aufbau Optimieren meiner Führungskompetenz Neue Impulse für erfahrene Führungskräfte Veränderungen im Unternehmen gestalten
Chris Brügger	Kreativitätstechniken für innovative Ideen Design Thinking Einfachheit als Wettbewerbsvorteil	Axel Müllender	Mitarbeiterführung Grundlagen Mitarbeiterführung Aufbau Mitarbeiterpotenziale aktivieren und besser nutzen 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
Stefan Carl-Aebischer	Charisma in der Führung	Barbara Pamment	Boxenstopp für Führungskräfte Konflikt als Chance Mindful Leadership: Führung braucht Freiheit im Kopf
Beat Dietziker	PMI PMP® Zertifizierungsbegleitung	Bruno G. Rüttimann	Lean Management & Six Sigma for Executives
Beatrice Eyer	Coaching: Erfolgsfaktor für Führung und Projektleitung Mindful Leadership: Führung braucht Freiheit im Kopf	Jiri Scherer	Kreativitätstechniken für innovative Ideen Design Thinking Einfachheit als Wettbewerbsvorteil
Thomas Frauenknecht	Boxenstopp für Führungskräfte		
Barbara Göger	Souverän führen mit dem Emotionskompass		
Thomas Haas	Agiles Projektmanagement Scrum für Entscheidungsträger/-innen 1x1 der Digitalisierung für Entscheidungsträger/-innen		
Michael Hartschen	Einfachheit als Wettbewerbsvorteil		
Eugen Huber	Projektmanagement – Methodik und Instrumente Projektmanagement – Projektleitung und Teamführung Firmeninterne Schulung		

Trainerinnen und Trainer

Patrick Schneider	Projektmanagement – Methodik und Instrumente Projektmanagement – Projektleitung und Teamführung Project Management – Methodology and Tools Project Management – Leadership of Project and Team Projektmanagement für Führungskräfte Projektmanagement kompakt
René Stierli	Risikomanagement in IT-Projekten
Dana G. Stratil	Mit Stimme und Körpersprache wirksam kommunizieren
Henry A. Waldner	Lean Management & Six Sigma for Executives
Nadine Waldvogel	Wie motiviere ich mich selbst?
Wolfgang Wellstein	Rede- und Präsentationstechnik Rhetorik intensiv – Brush-up für Geübte
Martin Wiss	Betriebswirtschaft kompakt
Roger Wüst	Projektmanagement – Methodik und Instrumente Projektmanagement – Projektleitung und Teamführung
Thomas Zimmerli	Consultative Selling – Industrie 4.0 erfordert Sales 4.0 Proactive Akquisition Abschluss statt Verschiebung

Detaillierte Profile unserer Trainer/-innen auf unserer Website: www.bwi.ch

Standard Business Conditions

For events of BWI Management Weiterbildung in 2018

Application

Online registration: www.bwi.ch or e-mail: info@bwi.ch

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 138. 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 or telefax: 044 277 70 41.

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Für Veranstaltungen der BWI Management Weiterbildung im 2018

Anmeldung

Online auf www.bwi.ch oder per E-Mail: info@bwi.ch

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 138. 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 Seminausweis.

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 oder Fax unter 044 277 70 41.

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 Rheinfluh, **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**, Dietlikon, **Leister Technologies AG**, Kägiswil, **Lindt & Sprüngli (Schweiz) AG**, Kilchberg, **Logicare AG**, Dübendorf,

Looser Management AG, Winterthur, **Lyreco AG**, Dietikon, **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

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. 29 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 50 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.

