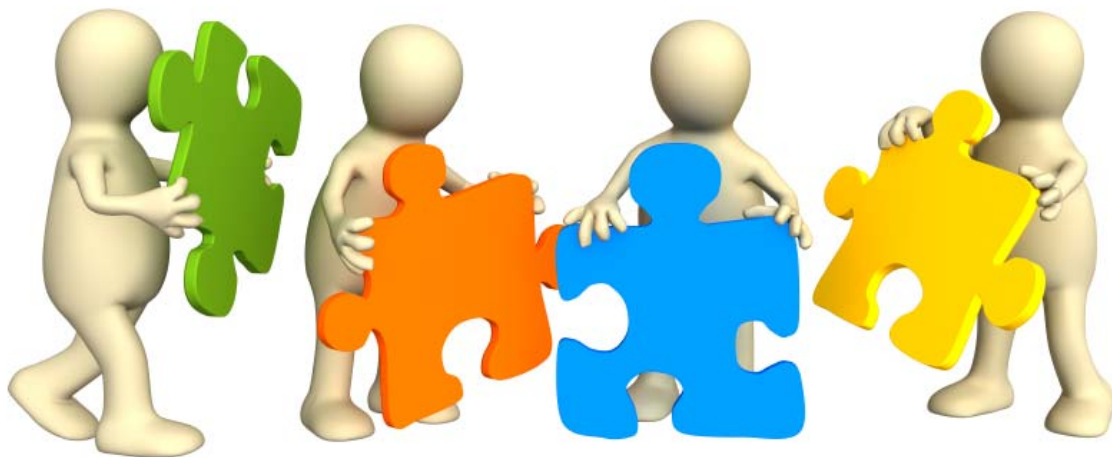


Akademie für Mit-Unternehmer



Seminarprogramm 2013

Unternehmen, deren Mitarbeiter mit-unternehmerisch Denken sind erfolgreicher als die Konkurrenz. Dieser Zusammenhang bestätigt sich immer wieder in der Praxis.

Wir bieten Ihnen nachfolgend Seminare an, über die die mit-unternehmerische Kompetenz der Beschäftigten entscheidend gestärkt wird. Die Mitarbeiter haben die Möglichkeit, auf den Gebieten

- Betriebswirtschaft (Grundlagen und Fortgeschrittene)
- Innovationsmanagement
- Organisationsentwicklung
- Rhetorik
- Schlagfertigkeit
- Verhandlungsführung
- Stimmbildung sowie
- Teambotivation und Teamführung

fundiertes Wissen für die tägliche Arbeit zu erhalten, damit sie

- umsatz-, kosten- und ergebnisorientiert,
- kundenorientiert, flexibel, innovativ und
- partnerschaftlich

handeln können. Dies stiftet entscheidenden Nutzen für alle Beteiligten.

Unsere Trainer verfügen durchgängig über langjährige Erfahrung und sind Spezialisten auf ihrem Gebiet. Der Austausch zwischen den Teilnehmern ist uns außerordentlich wichtig. Dies garantiert erfolgreiche Seminare mit hohem Praxisbezug.

Die Workshops werden von uns durchgängig als Inhouse-Seminare angeboten. Darüber hinaus haben wir jedes Thema (mit Ausnahme der Themen Innovationsmanagement und Organisationsentwicklung) an zwei Terminen als offene Seminare im Angebot.

Gesamtübersicht

Thema	Seite	Termine
BWL-Basiswissen für Mit-Unternehmer	4	06.03.2013 in Osnabrück 08.11.2013 in Karlsruhe oder als Inhouse-Seminar
BWL für Fortgeschrittene	5	11.04.2013 in Frankfurt a.M. 27.11.2013 in Osnabrück oder als Inhouse-Seminar
Innovationen systematisch entwickeln und erfolgreich vermarkten	6	Inhouse-Seminar
Zukunftsfähige Organisations- und Ge- schäftsprozesse	7	Inhouse-Seminar
Erfolgreich verhandeln	8	05.02.2013 in Stuttgart 21.08.2013 in Frankfurt a.M. oder als Inhouse-Seminar
Rhetorik	9	23.04.2013 in Leipzig 23.09.2013 in Würzburg oder als Inhouse-Seminar
Schlagfertigkeit für Mit-Unternehmer	10	11.02.2013 in Frankfurt a.M. 02.07.2013 in Augsburg oder als Inhouse-Seminar
Stimmbildung	11	07.05.2013 Hannover 22.10.2013 Nürnberg oder als Inhouse-Seminar
Teams motivieren und leiten	12	18.-19.03.2013 Düsseldorf 25.-26.11.2013 Augsburg oder als Inhouse-Seminar

BWL-Basiswissen für Mit-Unternehmer

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse sind Grundvoraussetzung um Mitarbeiter zu befähigen, mit-unternehmerisch denken und handeln zu können. Nur mit dem entsprechenden Hintergrundwissen sind Beschäftigte in der Lage, wirtschaftliche Informationen zu erfassen und die Unternehmensplanung nachvollziehen zu können. Dies ist außerordentlich wichtig, damit Mitarbeiter die Ziele des Unternehmens mittragen, sie bejahen und auf deren Erreichung bewusst hinarbeiten.

Thematisiert werden die Aspekte:

- Unternehmen und Markt
- Umsatz, Kosten, Ergebnis
- Bilanz, Gewinn- / Verlustrechnung, Cash Flow
- Unternehmensplanung

Die Teilnehmer erhalten eine klare Vorstellung über wirtschaftliche Zusammenhänge und lernen so die Instrumente kennen, mit deren Unterstützung sie einen betriebswirtschaftlichen Einblick in ihr Unternehmen gewinnen.

Ursachen und Einflussgrößen der Entwicklung eines Unternehmens werden transparent. Die Beschäftigten erhalten neue Impulse zur Verbesserungen der Wirtschaftlichkeit. Zusätzlich werden betriebliche Optimierungsprozesse ange-regt.

Im Rahmen des Workshops werden beispielorientiert Businesspläne erläutert und interpretiert mit dem Ziel, konkrete innerbetriebliche Maßnahmen und Umset-zungsschritte anzuregen und mit zu entwickeln.

Diesen Workshop bieten wir als offenes Seminar und als Inhouse-Seminar an.

Ihr Trainer: Uwe Werther

Termine:

06.03.2013	Osnabrück
08.11.2013	Karlsruhe

BWL für Fortgeschrittene

Mit-Unternehmer mit betriebswirtschaftlichem Basiswissen erfahren, dass effiziente Controlling-Systeme entscheidend sind für den Erfolg eines Unternehmens.

Wir zeigen ihnen, wie sie die Wirtschaftlichkeit der Abläufe im Unternehmen sicherstellen und Fehler vermeiden. Dabei beschränken wir uns nicht nur auf den Finanzbereich, sondern verzahnen Finanzen (Innen- und Außenfinanzierung) und operative Bereiche eng miteinander. Gemeinsam mit den Teilnehmern entwickeln wir beispielhaft Handlungsoptionen aus Kennzahlen, erläutern diese und erläutern modellhaft die Umsetzung von Optimierungsmaßnahmen.

Durch eine praxisorientierte Kostenrechnung gewinnen die Mitarbeiter den Überblick über die betriebliche Entwicklung. Die Kostenplanung liefert entscheidende Informationen, um die betriebliche Transparenz und Effizienz zu erhöhen.

Darüber hinaus informieren wir zum Thema Rating/Basel II und zeigen wie eine einfache Analyse der Rentabilität und Liquidität durchgeführt wird.

Seminarinhalte in Stichworten:

- Innen- und Außenfinanzierung
- Bilanzkennzahlen
- Controlling
- Rating

Diesen Workshop bieten wir als offenes Seminar und als Inhouse-Seminar an.

Ihr Trainer: Uwe Werther

Termine:

11.04.2013	Frankfurt a.M.
27.11.2013	Osnabrück

Innovationen systematisch entwickeln und erfolgreich vermarkten

Für erfolgreiche Unternehmen ist es wichtig, regelmäßig neue innovative Produkt- und Serviceideen zu entwickeln und gewinnbringend zu vermarkten. Häufig setzt aber das Tagesgeschäft Grenzen, geplante Innovationen konsequent zu entwickeln.

Die Praxis zeigt, dass es oft an Methoden und Ressourcen zur Realisierung von Innovationen fehlt. Von entscheidender Bedeutung ist daher, das Know how, das in den Köpfen der Mitarbeiter vorhanden ist, mit verschiedenen Kreativitätstechniken systematisch zu erfassen, Ideen zu priorisieren und die erfolgversprechendsten auszuwählen.

Für die ausgewählten Ideen werden Geschäftsmodelle entwickelt. Im Seminar wird zudem darüber informiert, wie öffentliche Fördergelder genutzt werden können und was bei der Antragstellung beachtet werden muss.

Seminarinhalte in Stichworten:

- Innovationen systematisch entwickeln:
 - ✓ Sammlung und Weiterentwicklung von innovativen Produkt- und Serviceideen mit verschiedenen Kreativitätstechniken
 - ✓ Bewertung und Priorisierung
 - ✓ Durchführung von Marktrecherchen zur Analyse des Potenzials
 - ✓ Nutzung von Fördermitteln
 - ✓ Kooperationen erfolgreich gestalten
 - ✓ Rechtliche Absicherung
 - ✓ Projektmanagement
- Innovationen vermarkten:
 - ✓ Kalkulation neuer Produkte
 - ✓ Herausarbeiten des Nutzens der Innovation für die Kunden
 - ✓ Entwicklung von Kommunikations- und Vertriebsstrategien
 - ✓ Innovationscontrolling

Dieser Workshop ist als Inhouse-Seminar buchbar.

Ihr Trainer: Dr. Götz Fellrath

Zukunftsfähige Organisations- und Geschäftsprozesse

„Wie kann unsere Organisation für die Herausforderungen der Zukunft optimal aufgestellt werden?“ werden wir oft von Mitarbeitern gefragt. Sinnvolle Ziele, schlanke Geschäftsprozesse, die sich auf die Bedürfnisse der Kunden fokussieren, klar abgegrenzte Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten und eine passende Unternehmenskultur sind die Eckpfeiler für erfolgreiche Unternehmen. Die Beschäftigten müssen ihre Fähigkeiten optimal in das Unternehmen einbringen können. Zugleich muss das Unternehmen als Ganzes optimal funktionieren.

Sie erfahren in diesem Seminar, wie Sie Ihre Organisation für die Herausforderungen der Zukunft vorbereiten und wie Sie die Beteiligten auf diesem Weg mitnehmen, damit die Veränderungen auch Akzeptanz finden.

Seminarinhalte in Stichworten:

- Organisationsanalyse:
 - ✓ Welche Ziele werden vom Unternehmen verfolgt? Sind die klar definiert und kommuniziert?
 - ✓ Welche strategischen Prozesse, welche Kern- und Unterstützerprozesse gibt es?
 - ✓ Wie können wir einzelne Geschäftsprozesse auf ihre Schwachstellen hin analysieren und optimieren?
 - ✓ Welche Zuständigkeiten, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten ergeben sich aus den Geschäftsprozessen?
 - ✓ Wie können Konflikte im Unternehmen beseitigt werden?
- Organisationsgestaltung:
 - ✓ Wie und von wem können Organisationsveränderungen im Unternehmen durchgeführt werden?
 - ✓ Wie werden Entscheidungen im Unternehmen getroffen?
 - ✓ Wie können die Mitarbeiter informiert und beteiligt werden?

Dieser Workshop ist als Inhouse-Seminar buchbar.

Ihr Trainer: Dr. Ulrich Gartzke

Erfolgreich verhandeln

Auch für Mit-Unternehmer ist oft eine der wichtigsten, aber auch schwierigsten Aufgaben, zu verhandeln. Sowohl intern als auch extern gilt es, Interessen zu vertreten und für beide Seiten tragfähige Vereinbarungen zu erzielen.

In diesem Seminar lernen Mit-Unternehmer viele wirksame Verhandlungsstrategien kennen. Sie erfahren, wie sie sich gründlich und systematisch auf die Verhandlung vorbereiten, Ihre Ziele im Blick behalten, Argumente sicher formulieren und unfaire Verhandlungstaktiken souverän abwehren können.

Seminarinhalte in Stichworten:

- Vorbereitung einer Verhandlung:
 - ✓ Welche Ziele sollte ich mir setzen, bevor ich in die Verhandlung gehe?
 - ✓ Welche Bedeutung haben Interessen und Positionen?
 - ✓ Welche Ausgangslage hat mein Verhandlungspartner?
 - ✓ Wie bereite ich Argumente überzeugend auf?
- Eigene Blockaden auflösen:
 - ✓ Wie wirke ich körpersprachlich souverän?
 - ✓ Wie gehe ich mit Nervosität und Unsicherheit um?
- Durchführung von Verhandlungen:
 - ✓ Welche Abläufe und ungeschriebenen Regeln gibt es in Verhandlungen?
 - ✓ Welche kommunikativen Techniken kann ich nutzen?
 - ✓ Die richtige Frage zum richtigen Zeitpunkt
 - ✓ Wie sichere ich Zwischenschritte und Ergebnisse?
- Umgang mit Störungen:
 - ✓ Wie gehe ich souverän mit Einwänden und kritischen Fragen um?
 - ✓ Wie kann ich Manipulationen und unfaire Verhandlungstechniken erkennen und abwenden?

Es wird in der Großgruppe und in Kleingruppen gearbeitet. Viel aktives Üben und Trainieren sowie die Besprechung individueller Fragen und Probleme zeichnen darüber hinaus den Workshop aus.

Diesen Workshop bieten wir als offenes Seminar und als Inhouse-Seminar an.

Ihre Trainerin: Cornelia Heinrich

Termine:

05.02.2013 Stuttgart
21.08.2013 Frankfurt a.M.

Rhetorik

- gewinnbringend argumentieren und präsentieren -

Mit-Unternehmer werden aus den verschiedensten Anlässen vor die Aufgabe gestellt, Informationen vor den unterschiedlichsten Zielgruppen klar und überzeugend präsentieren zu müssen. Im Seminar trainieren wir Kompetenzen, die wir dazu brauchen, um vor kleinen oder großen Gruppen Inhalte sicher zu kommunizieren. Die Teilnehmer werden ermutigt, ihre persönlichen Stärken in diesem Bereich zu entdecken, weiterzuentwickeln und neue Methoden Schritt für Schritt einzuüben. Sie bekommen wertvolle Informationen, wie ihr Auftreten wirkt und was daran optimiert werden kann. Neben dem Videofeedback wird dem konkreten Üben viel Zeit eingeräumt.

Seminarinhalt in Stichworten:

- Selbstpräsentation: Wie wirke ich auf andere?
- Wo sind meine Stärken? Was kann ich ausbauen?
- Was möchte ich verändern? Welche Ziele werde ich mir setzen?
- Wie gehe ich mit Nervosität und Lampenfieber vor und während der Präsentation um?
- Welche langfristigen und kurzfristigen Methoden gibt es, um Nervosität abzubauen?
- Wie baue ich meine Präsentation auf, wie steige ich richtig ein?
- Wie kann ich gleich von Anfang an meine Zuhörer abholen?
- Die Überzeugungs- und Informationsrede: Wie bereite ich Informationen und Argumente überzeugend auf?
- Wie kann ich Einwände in meine Argumentation einbauen?
- Wie kann ich Wortbilder und Metaphern nutzen, um meine Botschaft verständlicher zu machen?
- Wie bekomme ich „einen Draht“ zu meiner Zielgruppe?
- Wie kann ich Körpersprache bewusst einsetzen?
- Wie kann ich bestimmte Botschaften im Bewusstsein der Zuhörer verankern?
- Wie kann ich die Aufmerksamkeit des Publikums lenken?

Diesen Workshop bieten wir als offenes Seminar und als Inhouse-Seminar an.

Ihre Trainerin: Cornelia Heinrich

Termine:

23.04.2013 Leipzig

23.09.2013 Würzburg

Seite 9

Schlagfertigkeit für Mit-Unternehmer:

(K)ein Buch mit sieben Siegeln!

Mit-Unternehmer erfahren, wie sie sich auf Situationen, die ein gewisses Maß an Schlagfertigkeit erfordern, gut vorbereiten.

Man hat sich gut vorbereitet. Sie haben gut argumentiert. Und dann kam sie: die „Killerphrase“ Ihres Gegenübers: „Das haben wir ja noch nie so gemacht! Ja wo kämen wir denn da hin!“. Während sie vor Schreck erst einmal verstummen und fieberhaft nach einer Antwort suchen, gewinnt Ihr Gegenüber deutlich Oberwasser und Souveränität. Und Sie wissen: diese Runde haben Sie erst einmal verloren...

Dieses Seminar zeigt Ihnen:

- situativ adäquate Möglichkeiten der Gegenwehr in allen Gesprächssituationen
- wie Sie Manipulationen erkennen und damit umgehen können
- wie Sie Ihre Improvisationsfähigkeit stärken
- wie Sie Ziele und Bedürfnisse Ihres Gegenübers einschätzen und darauf reagieren können
- wie Sie in vielen Gesprächssituationen überzeugender und gelassener reagieren.

Seminarinhalte in Stichworten:

- „Oh-Schreck“-Situationen: wovon lebt der Angriff?
- Schlagfertigkeit: angeborenes Talent oder rhetorisches Handwerkszeug?
- Wo ist Schlagfertigkeit angebracht und wo nicht?
- Körpersprache souverän einsetzen
- Erste einfache Techniken
- Gelassenheit siegt
- Tipps für Fortgeschrittene

Diesen Workshop bieten wir als offenes Seminar und als Inhouse-Seminar an.

Ihre Trainerin: Cornelia Heinrich

Termine:

11.02.2013 Frankfurt a.M.
02.07.2013 Augsburg

Stimmbildung

Mit-Unternehmer erfahren, klangvoll, effektiv und ohne Anstrengung zu sprechen und vorzutragen, sich authentisch mitzuteilen und gehört zu werden.

Dies ermöglicht auch den Verzicht auf technische Hilfsmittel selbst dann, wenn das Auditorium etwas größer ist. Der Redner hat die Hände frei, kann sie zum Einsatz von Gesten nutzen und sich freier im Raum bewegen. Darüber hinaus lernen Teilnehmer in diesem Workshop gelassen zu bleiben, auch wenn es stressig.

Mit Stimm- und Körperübungen können die eigenen Potenziale entdeckt, sowie Stressmuster und Verspannungen in Stimmgebrauch und Atmung aufgelöst werden.

Es kommen Stimmbildungsübungen aus dem professionellen Theaterbereich sowie Atem- und Entspannungstechniken zum Einsatz, um die Stimme, Stimmhöhe und Resonanzräume effektiv zu nutzen, richtiges Atmen für eine klangvolle und kräftige Stimme, das Sprechen ohne angestrenzte Stimme und deutliches Artikulieren zu erlernen.

Diesen Workshop bieten wir als offenes Seminar und als Inhouse-Seminar an.

Ihre Trainerin: Ila Stuckenberg

Termine:

07.05.2013 Hannover

22.10.2013 Nürnberg

Teams motivieren und leiten

Teilnehmer erfahren in diesem zweitägigen Workshop Teams zu leiten und zu entwickeln.

Teams zu leiten, zu entwickeln, die Stärken und Schwächen der Einzelnen in die Gruppe zu integrieren und mit Unterschieden umzugehen erfordert sowohl Kenntnisse über Gruppenprozesse sowie über den Umgang mit verschiedenen Persönlichkeiten. Über diese „inneren Bedingungen“ hinaus muss die Gruppe auch noch flexibel mit den unterschiedlichsten äußeren Aufgabenstellungen fertig werden.

In diesem Seminar erfahren Sie, welche Gruppenprozesse in den unterschiedlichen Phasen ablaufen, wie Sie die verschiedenen Persönlichkeiten in der Gruppe nicht als Störfaktor sehen, sondern mit diesen Unterschieden fruchtbar umgehen können und wie die Gruppe zielorientiert nach außen agieren lernt.

Inhalte und Ziele in Stichworten:

- Die Phasen der Teamentwicklung erkennen
- Mit den jeweiligen Schwierigkeiten und Chancen der einzelnen Phasen umgehen
- Unterschiedliche Persönlichkeiten akzeptieren und integrieren
- Die Stärken der Gruppe den jeweiligen Aufgaben anzupassen und zu entwickeln
- Wie lernt die Gruppe laufen?
- Was ist typisch an den jeweiligen Teamentwicklungsphasen und wie kann ich darauf reagieren?
- Das Riemann-Thomann-Modell als Persönlichkeitsmodell
- Das Gruppenfeld
- Teamentwicklung – eine ständige Herausforderung

Diesen Workshop bieten wir als offenes Seminar und als Inhouse-Seminar an.

Ihre Trainerin: Cornelia Heinrich

Termine:

18.-19.03.2013	Düsseldorf
25.-26.11.2013	Augsburg

Ihre und unsere Trainer

Dr. Götz Fellrath ist ...

Ihr / unser Profi für den Bereich
Innovationsmanagement



Dr. Ulrich Gartzke ist ...

Ihr / unser Profi für den Bereich
Organisationsentwicklung.



Cornelia Heinrich ist ...

Ihr / unser Profi für die Themen Rhetorik,
Schlagfertigkeit und Teamleitung.



Ila Stuckenberg ist ...

Ihr / unser Profi für den Bereich Stimmbildung.



Uwe Werther ist ...

Ihr / unser Profi für den Bereich
Betriebswirtschaft.



Anfrage für Inhouse-Seminare

(bitte per Fax 0951 / 20 98 093)

Hiermit bitten wir Sie um Unterbreitung eines Angebotes zur Durchführung eines Inhouse-Seminars zum Thema:

- „BWL-Basiswissen für Mit-Unternehmer“
- „BWL für Fortgeschrittene“
- „Innovationen erfolgreich entwickeln und vermarkten“
- „Zukunftsfähige Unternehmensorganisation und Geschäftsprozesse“
- „Erfolgreich verhandeln“
- „Rhetorik“
- „Schlagfertigkeit für Mit-Unternehmer“
- „Stimmbildung“
- „Teams motivieren und leiten“

für _____ Teilnehmer.

Das Seminar soll voraussichtlich im Monat _____ /201__
durchgeführt werden und _____ Tage umfassen.

Name, Vorname

Firma

E-Mail

Telefon

Datum

Stempel / rechtsverbindliche Unterschrift

Seminaranmeldung

(bitte per Fax 0951 / 20 98 093)

Hiermit melde ich mich verbindlich zum Seminar:

- „BWL-Basiswissen für Mit-Unternehmer“
- „BWL für Fortgeschrittene“
- „Erfolgreich verhandeln“
- „Rhetorik“
- „Schlagfertigkeit für Mit-Unternehmer“
- „Stimmbildung“
- „Teams motivieren und leiten“ (2-tägig)

in _____ (Beginn: ____ / ____ / 2013) an.

Ich bestätige, die Teilnahmebedingungen gelesen zu haben und akzeptiere sie uneingeschränkt.

Name, Vorname

Firma

E-Mail

Telefon

Datum

Stempel / rechtsverbindliche Unterschrift

Teilnahmebedingungen

Die Teilnahmegebühr beträgt

Seminardauer	Teilnehmer je Firma	Teilnahmegebühr
1 Tag	erster Teilnehmer	€ 450
	weiterer Teilnehmer	€ 380
2 Tage	erster Teilnehmer	€ 720
	weiterer Teilnehmer	€ 610

zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. In der Gebühr enthalten ist die Verpflegung während des Seminars.

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Plätze werden nach Eingangsdatum der Anmeldung vergeben. Ihre verbindliche Anmeldung senden Sie bitte spätestens bis vier Wochen vor Seminartermin an die mit-unternehmer.com Beratungs-GmbH. Sie erhalten eine Bestätigung Ihrer Anmeldung nach Eingang bei uns.

Informationen über den Seminarort übersenden wir ca. zwei Wochen vor Seminartermin.

Die Veranstaltungsteilnahme setzt Rechnungsausgleich voraus. Bei Stornierung der Anmeldung Ihrerseits wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 150,-- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, sofern die Absage spätestens drei Wochen vor Veranstaltungstermin schriftlich bei der mit-unternehmer.com Beratungs-GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Sollte die Veranstaltung aus zwingenden Gründen nicht stattfinden, werden Sie benachrichtigt. In diesem Falle wird eine bereits entrichtete Seminargebühr zurück erstattet. Ein weitergehender Schadenersatzanspruch seitens des Teilnehmers ist ausgeschlossen.