



2026

SEMINARE & TRAININGS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Schwerpunktthemen

Führung • Management • Personal • Persönliche Kompetenzen





Die bbw gGmbH ist gemäß DIN EN ISO 9001 zertifiziert.

Sie ist ein anerkannter Träger gemäß SGB III bzw. der Akkreditierungs- und Zulassungsverordnung Arbeitsförderung (AZAV).



Qualität in der Weiterbildung – Wuppertaler Kreis

Die Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft (bbw) gGmbH ist Mitglied im Wuppertaler Kreis e. V. – Bundesverband betriebliche Weiterbildung.



charta der vielfalt

Mit der Unterzeichnung der Charta der Vielfalt bekennt sich die bbw-Gruppe ausdrücklich zu einer durch Vielfalt geprägten Unternehmenskultur und zum respektvollen und wertschätzenden Umgang untereinander.

Gefördert vom:



Bundesministerium
für Bildung, Familie, Senioren,
Frauen und Jugend



EUROPÄISCHE UNION

WISSEN TRIFFT PRAXIS



Weiterbildung für die Arbeitswelt von morgen

Die Arbeitswelt verändert sich in rasantem Tempo – nicht zuletzt durch den fortschreitenden Einsatz neuer Technologien wie Künstlicher Intelligenz. Moderne KI-Tools eröffnen enorme Potenziale, Arbeitsprozesse effizienter zu gestalten und Innovationen voranzutreiben. Umso wichtiger ist es, sich frühzeitig mit diesen Entwicklungen auseinanderzusetzen und sie aktiv in den eigenen Berufsalltag zu integrieren.

Gleichzeitig bleibt der persönliche Austausch ein unverzichtbarer Bestandteil erfolgreicher Weiterbildung. Unsere Seminare schaffen den Raum für intensives Lernen in störungsfreier Umgebung – fernab vom Alltag und mit dem klaren Fokus auf Ihre Weiterentwicklung. Der direkte Dialog mit anderen Teilnehmenden, das Teilen von Erfahrungen und das gemeinsame Erarbeiten von Lösungen sind zentrale Elemente unseres Seminarangebots. Hier entstehen neue Perspektiven, wertvolle Netzwerke und oft auch nachhaltige Impulse für die eigene Praxis.

Besonders profitieren Sie vom Know-how unserer erfahrenen Fachexpert*innen, die nicht nur aktuelles Fachwissen, sondern auch jahrelange Praxiserfahrung mitbringen. Sie vermitteln anwendbare Lösungsansätze, fundierte Methoden und aktuelle Best Practices – immer mit Blick auf Ihre konkreten beruflichen Anforderungen.

Unser Seminarportfolio ist breit gefächert: von Führung, Kommunikation und Digitalisierung über Vertrieb und Marketing bis hin zu Personalmanagement. Ob Sie sich gezielt mit innovativen Themen wie KI auseinandersetzen möchten oder Ihre sozialen Kompetenzen stärken wollen – wir bieten Ihnen das passende Format, aktuelle Inhalte und erfahrene Trainer*innen.

Ergänzend finden Sie auf unserer Webseite weitere Seminare in den Themenfeldern, aber auch Informationen zu Lehrgängen mit IHK-Abschluss, Informationen zu dem Themenkreis Pflege und Pädagogik sowie Näheres zu den Angeboten unserer IT-Akademie.

Nutzen Sie die Gelegenheit, neue Technologien zu verstehen, Ihr Wissen praxisnah zu vertiefen und sich mit Gleichgesinnten auszutauschen.

Wir begleiten Sie auf Ihrem Weg der beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung – mit Expertise, Engagement und dem Anspruch, Lernen zu einem inspirierenden Erlebnis zu machen.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg, neue Impulse und Freude beim Lernen!

Ihre Elke Wailand
GB-Leiterin Seminare & Trainings

Gute Erfahrungen macht man gemeinsam. Über 7.000 Unternehmen haben uns bis heute ihr Vertrauen geschenkt. Dafür sagen wir danke. Die Referenzen finden Sie auf unserer Website.

04 → Seminare und Trainings

05 → Inhouse

FÜHRUNG UND MANAGEMENT

FÜHRUNG UND ZUSAMMENARBEIT

08 → Neu in Führung I – vom Mitarbeiter zur Führungskraft

09 → Neu in Führung II – Aufbau-seminar

10 → Erstmals Vorgesetzte: das Führungstraining für Frauen

11 → Führen ohne Vorgesetztenfunktion

12 → Change Management in der Führung

 13 → **NEU** KI-gestützte Führung mit ChatGPT, Copilot und Co.

14 → Positive Leadership

15 → Das Mitarbeitergespräch – ein Instrument guter Führung

16 → Delegieren – ein wirkungsvolles Führungsinstrument

17 → Kritikgespräche und schwierige Gespräche konstruktiv führen

18 → **NEU** Gedankenkarussell durchbrechen – Klarheit in Führung und Alltag

19 → **NEU** Business-Coach mit KI-Kompetenz (bbw)

TRAININGSREIHE NACHWUCHSFÜHRUNGSKRAFT

20 → Modul 1: Sich selbst führen – Führungspersönlichkeit entwickeln

20 → Modul 2: Mitarbeiter*innen situativ führen

21 → Modul 3: Mitarbeitergespräche lösungsorientiert führen

21 → Modul 4: Führungsstark in Veränderungsprozessen – Mitarbeiter*innen „abholen“ und mitnehmen

TRAININGSREIHE VORARBEITER*IN

22 → Modul 1: Grundlagen der Mitarbeiterführung

23 → Modul 2: Führungsverhalten und Gesprächsführung

23 → Modul 3: Souveräner Umgang mit Konflikten und Stresssituationen

TRAININGSREIHE MEISTER*IN UND TEAMLEITER*IN

24 → Modul 1: Ihre Führungsrolle als Meister*in

25 → Modul 2: Meister*in – Kommunikation und Mitarbeitergespräche

25 → Modul 3: Meister*in – Konflikt- und Veränderungsmanagement

STRATEGIE

26 → **NEU** Demographischer Wandel – intergenerationelles Wissensmanagement aktiv gestalten

27 → **NEU** Unternehmensführung im Wandel – Kundenbeziehungen neu gestalten

 28 → **NEU** Führung 5.0: Souverän entscheiden und gestalten mit KI

29 → **NEU** Engpassmanagement

 30 → **NEU** Unternehmensstrategie und Umsetzung mit OKR

31 → **NEU** Innovationsmanager*in (bbw)

IN1 – Unternehmensstrategie und Innovation

IN2 – Innovationen initiieren

IN3 – Moderne Führung von Innovationsprojekten

IN4 – Innovationskultur durch moderne Führungs-Tools

COACHING

32 → Coaching-Angebote

WEITERE SEMINARE IN UNSEREM WEBSHOP

33 → Leistungsbeurteilungsgespräche motivierend und zielorientiert führen

33 → Trennungsgespräche richtig führen

33 → Führen im Tandem – mehr als eins plus eins

33 → Leitplanken für die digitale Transformation entwickeln und verankern

33 → Business Development kompakt

PERSONALMANAGEMENT UND HR

ZERTIFIKATSKURS

 36 → HR Business Partner (bbw)

HR-PRAXIS

38 → **NEU** Digitales Recruiting – Recruiting Professional

39 → Erfolgreiche Einstellungsgespräche – Personalgewinnung auf der Zielgeraden

40 → Gesprächstraining für Personaler*innen

41 → **NEU** Change Management für Personaler*innen

 42 → **NEU** Personalbeurteilung fair gestalten

BEST OF KI

 43 → KI-Manager*in – Spezialist*in für generative künstliche Intelligenz

 44 → ChatGPT & Co. im Office

 45 → KI-Prompting für Pros

 46 → KI sinnvoll nutzen – Mensch und KI Hand in Hand

 47 → **NEU** KI-Agenten – Ihr Einstieg in die nächste Generation der Automatisierung

FÜR AUSBILDER*INNEN

48 → Azubis der Generationen Y, Z und Alpha begleiten, führen und motivieren

49 → Erfolgreiche Kommunikation mit Ihren Auszubildenden

50 → Rechtliche Grundlagen der Berufsausbildung

51 → Basiswissen für Ausbildungsbeauftragte

52 → Umgang mit psychisch auffälligen Auszubildenden

53 → **NEU** Sozialkompetenz & Leistungsfähigkeit im Blick: Auszubildende gezielt fördern

ARBEITSRECHT

54 → Rechtssichere Entsendung von Mitarbeiter*innen

55 → Betriebsverfassungsrecht für Arbeitgeber – kompakt

 56 → Aktuelle Entwicklungen im Arbeitsrecht

WEITERE SEMINARE IN UNSEREM WEBSHOP

57 → Richtiger Umgang mit Krankheit im Arbeitsverhältnis

57 → Einführung in das Arbeits- und Betriebsverfassungsrecht

57 → Richtiger Umgang mit Konflikten in der Ausbildung

57 → Future Workforce: Personalmanagement für die Generation Z

57 → Schlüsselfaktor: Strategisches Personalmanagement

 57 → Instagram – mit Bildern überzeugen

57 → Schicht- und Dienstplanung gestalten

GESUNDHEIT UND PRÄVENTION

60 → Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM)

61 → Employee Assistance Program (EAP)

BEM

62 → Betriebliches Eingliederungsmanagement

 63 → Grundlagen – Betriebliches Eingliederungsmanagement

 64 → Vertiefung – Betriebliches Eingliederungsmanagement

 65 → Gesprächsführung im BEM-Fallmanagement

 65 → KPI – Erfolgsfaktoren im BEM

66 → Leidensgerechter Arbeitsplatz im BEM – Pflichten, Chancen und Grenzen

BGM

- 67 → Umgang mit psychisch belasteten Mitarbeiter*innen
- 68 → Ressourcen, Resilienz und Stresskompetenz
- 📶 69 → Ersthelfer*in Psychische Gesundheit
- 70 → Gesunde Führung
- 📶 71 → Let's talk about: Wechseljahre und Arbeitswelt

PERSÖNLICHE KOMPETENZEN

- 74 → **NEU** Emotionale Intelligenz – Ihr größter ungenutzter Profit-Hebel
- 75 → **NEU** Effiziente Konfliktlösung mit Techniken aus der Mediation
- 76 → **NEU** Arbeitsorganisation neu denken
- 77 → Smarte Kommunikation
- 78 → Rhetorik und Präsentation
- 79 → Der selbstbewusste Auftritt – die Marke Ich
- 80 → Schlagfertigkeitstraining
- 81 → Kommunikations- und Selbstsicherheitstraining
- 82 → Erfolgreich verhandeln
- 📶 83 → Richtig „Nein“ sagen
- 84 → Effektives Zeitmanagement
- 85 → Achtsamkeitstraining – Einführung in die MBSR-Methode
- 86 → Resonanz durch Körpersprache
- 87 → Mentale Stärke, Fokus und Klarheit
- 📶 88 → Entscheidungen treffen
- 📶 89 → Klarheit mit positiver Sprache und Stimme
- 📶 90 → Mental Load – der unsichtbare Stress im Kopf
- 91 → Zertifizierter betrieblicher Mediator
- 92 → Assistent*innen Forum
- 92 → Managementassistent 5.0
- 92 → Starke Kommunikation – starke Assistenz

WEITERE SEMINARE IN UNSEREM WEBSHOP

- 📶 93 → Online präsentieren – kompakt
- 📶 93 → Interne Kommunikation – Storytelling, Bewegtbild und Strategie
- 📶 93 → Selbstmarketing und professionelles Netzwerken
- 📶 93 → Die Kunst der klugen Fragen
- 📶 93 → Achtsames Zeitmanagement

PROJEKT-, PROZESS- UND QUALITÄTSMANAGEMENT

- 96 → Projektmanagement in der Praxis
- 97 → Projektmanagement – mehrere Projekte parallel managen
- 98 → Projektmanagement für den Maschinen- und Anlagenbau
- 📶 99 → Qualitätsmanagement und Beschaffung
- 📶 99 → Qualitätsmanagement und Kundenzufriedenheit
- 📶 100 → Qualitätsmanagement und Fehleranalyse und Fehlerkultur
- 📶 100 → Qualitätsmanagement und Korrekturmaßnahmen
- 101 → LEAN-Basiswissen für Teamleiter*innen
- 102 → LEAN: Einführung und Rollen im Produktionssystem

WEITERE SEMINARE IN UNSEREM WEBSHOP

- 103 → SCRUM – agiles Projektmanagement
- 📶 103 → Qualitätsmanagement-Fachkraft
- 103 → Agiles Projektmanagement
- 103 → LEAN: TPM* und SMED** als integraler Bestandteil im LEAN- und Shopfloor-Prozess
- 📶 103 → LEAN Logistics im Wareneingang/Warenausgang

BWL, EINKAUF, MARKETING, VERTRIEB

BWL UND MARKETING

- 106 → **NEU** Produktmanager*in (bbw)
- 📶 107 → **NEU** Intelligente Finanzanalysen: mehr Effizienz mit ChatGPT

EINKAUF UND VERTRIEB

- 📶 108 → KI im Verhandlungsprozess in Einkauf und Vertrieb
- 109 → Kundengewinnung mit innovativer Vertriebsstrategie
- 📶 110 → Kontakte zu Kunden machen
- 111 → Verhandlungstraining für Einkäufer*innen
- 112 → Preiserhöhungen souverän abwehren

WEITERE SEMINARE IN UNSEREM WEBSHOP

- 113 → Betriebswirtschaft – kompakt
- 113 → Professioneller Umgang mit Kundenreklamationen
- 113 → LinkedIn zur Kundengewinnung und zum Netzwerkausbau
- 113 → Erfolgsfaktor Vertriebsinnendienst
- 113 → Verkauf: Cross-Selling und Up-Selling
- 113 → Strategisch Einkaufen (Plan-to-Strategy)
- 113 → Taktisch Einkaufen (Source-to-Contract)

KOOPERATIONEN

- 116 → CEO Roundtables

KOOPERATION MIT DER HOCHSCHULE DER BAYERISCHEN WIRTSCHAFT (HDBW)

- 118 → Zertifikatsprogramm Nachhaltigkeitsmanagement
- 119 → Berufsbegleitend studieren an der HDBW
- 120 → Zertifizierte*r Produktions- und Logistikanalyst*in

SONDERTHEMEN

LEHRGÄNGE UND FORTBILDUNGEN

- 122 → Anerkannte Fortbildungsabschlüsse (IHK)

GESUNDHEIT & PFLEGE / PÄDAGOGIK & SOZIALES

- 124 → Weiterbildungsangebote für Fach- und Führungskräfte aus Gesundheit und Pflege, Pädagogik und Soziales

IT AKADEMIE BAYERN

- 126 → Das Kompetenzzentrum für IT, Digitales Lernen und Industrie 4.0

PROJEKTE

- 128 → **NETZWERK Q 4.0**
- 128 → **FACHKRÄFTESICHERUNG IN BAYERN – TASKFORCE FKS+**
- 128 → **WEITERBILDUNGSINITIATOR*INNEN ALS DIGITALE BILDUNGSBERATER*INNEN**
- 129 → **DAS ESF-PROJEKT WAVE**
- 129 → **B³ – BATTERIE-BILDUNGSNETZWERK BAYERN**

INFORMATIONEN

- 130 → Allgemeine Geschäftsbedingungen
- 132 → Auszug bbw-Trainerpool
- 136 → Anmeldeinformationen
- 137 → Ansprechpartner*innen
- 137 → Impressum



WARUM OFFENE SEMINARE?

Weil persönlicher Austausch zählt.

In einer Welt voller digitaler Kommunikationskanäle bleibt eines unersetzlich: das direkte Gespräch von Mensch zu Mensch. Unsere offenen Seminare bieten genau diesen intensiven Austausch – live, authentisch und inspirierend. Sie sind der ideale Rahmen, um neue Impulse zu erhalten, Wissen zu vertiefen und wertvolle Kontakte zu knüpfen.

Vielfalt der Perspektiven – Ihr Vorteil

Alle Teilnehmenden bringen ein gemeinsames Interesse mit – aber ganz unterschiedliche Erfahrungen und Lösungsansätze. Dieser Austausch eröffnet Ihnen neue Denkweisen, kreative Impulse und überraschende Sichtweisen, die Sie weiterbringen.

Raum für Fokus und Entwicklung

Im Alltag bleibt oft wenig Zeit für tiefes Lernen. Unsere Seminare schaffen eine störungsfreie Umgebung, in der Sie sich ganz auf neue Themen konzentrieren können.

Lernen von den Besten

Unsere Trainer*innen sind erfahrene Profis mit fundierter Expertise. Wir wählen sie gezielt aus unserem Expertenpool aus – damit Sie von genau den Fachleuten lernen, die Ihr Thema wirklich beherrschen und praxisnah vermitteln.

Qualität, auf die Sie bauen können

Unsere Bildungsangebote sind nach DIN EN ISO 9001 zertifiziert – ein verlässlicher Qualitätsstandard. Als Mitglied im Wuppertaler Kreis e. V. stehen wir für exzellente betriebliche Weiterbildung auf höchstem Niveau.

Seminarhotels mit Lernkomfort

Unsere Veranstaltungsorte sind sorgfältig ausgewählt: moderne Technik, angenehme Lernräume und eine Umgebung, die Konzentration und Austausch fördert. So können Sie sich ganz auf die Inhalte konzentrieren – und auf das, was wirklich zählt.

Persönliche Beratung inklusive

Ob bei der Auswahl des passenden Seminars oder bei individuellen Fragen – wir sind für Sie da. Mit Kompetenz, Erfahrung und echter Begeisterung für Weiterbildung.



Mario Streit
Seniorberater
0821 56756-15
mario.streit@bbw.de



Doris Pinsker
Trainingsassistentin
089 44108-418
doris.pinsker@bbw.de



Sabrina Morigl
Trainingsassistentin
0821 56756-36
sabrina.morigl@bbw.de



INDIVIDUELLE LÖSUNGEN FÜR IHR UNTERNEHMEN

Wissen, das wirkt – direkt bei Ihnen vor Ort.

Von der ersten Anfrage bis zur abschließenden Evaluation: Mit dem bbw als Partner erhalten Sie passgenaue Personalentwicklung aus einer Hand. Unsere Inhouse-Angebote sind so individuell wie Ihr Unternehmen – praxisnah, zielgerichtet und flexibel.

Was wir für Sie tun:

- **Seminare, die nicht nur Wissen vermitteln, sondern Perspektiven eröffnen**
- **Entwicklungsprogramme, die Führungskräfte stärken und Teams verbinden**
- **Blended Learning, das Flexibilität und Tiefe vereint**
- **Coachings, die Potenziale entfalten**
- **Vorträge, die inspirieren und zum Nachdenken anregen**

Ihre regionalen bbw-Ansprechpartner*innen begleiten Sie dabei persönlich – engagiert, zuverlässig und mit dem Blick fürs Wesentliche.

So funktioniert's:

Sie nehmen Kontakt mit uns auf und besprechen Ihre spezifischen Rahmenbedingungen direkt mit Ihrem*Ihrer Berater*in. Gemeinsam entwickeln wir ein Konzept, das Ihre Ziele mit unserem Know-how und der Expertise unserer Trainer*innen vereint. Eine transparente Kostenkalkulation ist selbstverständlich Teil des Prozesses.

Nach Termin- und Ortsabstimmung führen unsere erfahrenen Expert*innen das Training direkt bei Ihnen durch – effizient, praxisnah und nachhaltig.

**Nehmen Sie einfach über anfrage@bbw-seminare.de
oder unter 089 44108-430 Kontakt mit uns auf.**

FÜHRUNG UND ZUSAMMENARBEIT

- 08 → **Neu in Führung I – vom Mitarbeiter zur Führungskraft**
Der gelungene Start in die neue Führungsfunktion
- 09 → **Neu in Führung II – Aufbauseminar**
Herausforderungen meistern – den nächsten Entwicklungsschritt gehen
- 10 → **Erstmals Vorgesetzte: das Führungstraining für Frauen**
Der praxisnahe Einstieg in die Führungsrolle – mit Klarheit, Stärke und Strategie
- 11 → **Führen ohne Vorgesetztenfunktion**
Führen mit fachlicher Kompetenz
- 12 → **Change Management in der Führung**
Als Führungskraft den Wandel steuern
-  13 → **NEU KI-gestützte Führung mit ChatGPT, Copilot und Co.**
Effizienter entscheiden und kommunizieren mit Künstlicher Intelligenz
- 14 → **Positive Leadership**
Stärkenorientierte Mitarbeiterführung
- 15 → **Das Mitarbeitergespräch – ein Instrument guter Führung**
Mitarbeiter*innen motivieren – Ziele sichern
- 16 → **Delegieren – ein wirkungsvolles Führungsinstrument**
Effektiv delegieren – mehr erreichen
- 17 → **Kritikgespräche und schwierige Gespräche konstruktiv führen**
Kritik gekonnt artikulieren
- 18 → **NEU Gedankenkarussell durchbrechen – Klarheit in Führung und Alltag**
Resilienz und Gelassenheit für Führungskräfte
- 19 → **NEU Business-Coach mit KI-Kompetenz (bbw)**
Menschen stärken, Zukunft gestalten, Technologie verantwortungsvoll nutzen

TRAININGSREIHE NACHWUCHSFÜHRUNGSKRAFT

- 20 → **Modul 1: Sich selbst führen – Führungspersönlichkeit entwickeln**
- 20 → **Modul 2: Mitarbeiter*innen situativ führen**
- 21 → **Modul 3: Mitarbeitergespräche lösungsorientiert führen**
- 21 → **Modul 4: Führungsstark in Veränderungsprozessen – Mitarbeiter*innen „abholen“ und mitnehmen**

TRAININGSREIHE VORARBEITER*IN

- 22 → **Modul 1: Grundlagen der Mitarbeiterführung**
- 23 → **Modul 2: Führungsverhalten und Gesprächsführung**
- 23 → **Modul 3: Souveräner Umgang mit Konflikten und Stresssituationen**

TRAININGSREIHE MEISTER*IN UND TEAMLEITER*IN

- 24 → **Modul 1: Ihre Führungsrolle als Meister*in**
- 25 → **Modul 2: Meister*in – Kommunikation und Mitarbeitergespräche**
Anspruchsvolle Gesprächssituationen meistern
- 25 → **Modul 3: Meister*in – Konflikt- und Veränderungsmanagement**
Konflikte lösen – zu Veränderungen motivieren

STRATEGIE

- 26 → **NEU Demographischer Wandel – intergenerationelles Wissensmanagement aktiv gestalten**
Wissen sichern, Generationen verbinden, Zukunft gestalten
- 27 → **NEU Unternehmensführung im Wandel – Kundenbeziehungen neu gestalten**
Profitables Wachstum mit Value Pricing und Value Selling
-  28 → **NEU Führung 5.0: Souverän entscheiden und gestalten mit KI**
Leadership-Kompetenzen für eine KI-geprägte Zukunft
- 29 → **NEU Engpassmanagement**
Theory of Constraint: Engpässe erkennen, Durchsatz steigern
-  30 → **NEU Unternehmensstrategie und Umsetzung mit OKR**
Von der strategischen Vision zur operativen Zielverwirklichung – mit OKR als Bindeglied
- 31 → **NEU Innovationsmanager*in (bbw)**
Trainingsreihe: Nachhaltige Innovation durch moderne Führung
IN1 – Unternehmensstrategie und Innovation
IN2 – Innovationen initiieren
IN3 – Moderne Führung von Innovationsprojekten
IN4 – Innovationskultur durch moderne Führungs-Tools

COACHING

- 32 → **Coaching-Angebote**

WEITERE SEMINARE IN UNSEREM WEBSHOP

- 33 → **Leistungsbeurteilungsgespräche motivierend und zielorientiert führen**
Gesprächstechniken optimieren und Beurteilungsvermögen sensibilisieren
- 33 → **Trennungsgespräche richtig führen**
Den Trennungsprozess beim Personalabbau gut gestalten
- 33 → **Führen im Tandem – mehr als eins plus eins**
Shared Leadership – die doppelte Kraft nutzen
- 33 → **Leitplanken für die digitale Transformation entwickeln und verankern**
Der digitale Zukunfts-Kompass
- 33 → **Business Development kompakt**
Geschäftsmodelle entwickeln und optimieren



WIRKUNGSVOLL FÜHREN

Zusammenarbeit | Strategie | Change

Wer sein Team erfolgreich führen will, braucht mehr als nur Fachwissen. Heute muss eine Führungskraft viele Eigenschaften vereinen: Sie ist Motivator, Trainer, Coach und Kritiker in einer Person und steht vor der wichtigen Aufgabe, jeden Mitarbeiter individuell zu fordern, zu fördern und weiterzuentwickeln. Wir unterstützen Sie dabei, diese Herausforderungen zu meistern und gemeinsam mit Ihrem Team Bestleistungen zu erzielen.

Wir bieten Ihnen praxisnahe Führungsseminare, mit denen Sie Ihre Kompetenzen gezielt ausbauen und erweitern können – unabhängig davon, wie viel Erfahrung Sie im Management bereits gesammelt haben.

9521

Neu in Führung I – vom Mitarbeiter zur Führungskraft

Der gelungene Start in die neue Führungsfunktion

Sie wechseln vom Mitarbeiter in die Rolle des Vorgesetzten. Neu ernannte Führungskräfte stehen vor einer Situation, die zwei Gesichter hat: Die neue Herausforderung reizt, motiviert und macht neugierig. Auf der anderen Seite wissen Sie aber auch, dass Sie vor allem in den ersten Monaten unter kritischer Beobachtung stehen und Sie spüren den Erwartungsdruck Ihrer Vorgesetzten und Mitarbeiter*innen.

In unserem bewährten Führungstraining bauen Sie Ihre Schlüsselkompetenzen für eine erfolgreiche Mitarbeiterführung auf. Sie verknüpfen Ihre Fachkenntnisse mit aktuellem Führungswissen und gewinnen Sicherheit für die erste Zeit.

TEILNEHMERKREIS: Projektleiter*innen, Nachwuchsführungskräfte, Führungskräfte, Fachkräfte

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 1.065,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

- Was ist eigentlich Führung?
- Welcher Führungsstil passt zu mir und zur Situation?
- Kompetent handeln im Erwartungs-Sandwich
- Führungsrollen und -stile
- Die ersten 100 Tage
- Umgang mit Macht/Distanz und Nähe
- Was meine Mitarbeiter*innen am Anfang wissen wollen
- Bewältigen der gestiegenen Belastung
- Profil entwickeln
- Wie entwickle ich mein Team?
- Wichtige Führungsinstrumente für den Start: Delegation, herausfordernde Gespräche führen, Ziele formulieren
- Die Zusammenarbeit mit dem*der Vorgesetzten
- Bearbeitung konkreter Herausforderungen

LERNZIELE

- Sie gewinnen mehr Sicherheit in Ihrer neuen Rolle
- Sie kennen verschiedene Führungsstile und führen bewusst und flexibel
- Sie können motivierend auf das Team einwirken
- Sie bleiben in Stresssituationen konstruktiv



- Carl Hanser Verlag München, ISBN: 978-3-446-47513-7
- 8., aktualisierte Auflage, 05/2023, 408 Seiten

PLUS KOSTENLOSES TELEFONCOACHING

Zur Transfersicherung in den Berufsalltag bieten wir Ihnen kostenlos ein 30-minütiges Telefoncoaching mit unserem Trainer an. Dieses kann bei Bedarf innerhalb von drei Monaten nach dem Training vereinbart werden.

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

22./23. Januar 2026
in Augsburg
Helmut Hofbauer

20./21. April 2026
in Regensburg
Helmut Hofbauer

29./30. Juni 2026
in Nürnberg
Helmut Hofbauer

05./06. August 2026
in München
Helmut Hofbauer

WEITERE TERMINE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

21982

Neu in Führung II – Aufbauseminar

Herausforderungen meistern – den nächsten Entwicklungsschritt gehen

Die Startphase als Führungskraft war erfolgreich. „Der Welpenschutz“ ist vorbei. Die Herausforderungen nehmen zu. Ihre Führungskraft und Ihr Umfeld stellen nun höhere Anforderungen an Sie. Veränderungen müssen initiiert, Projekte angegangen und Ihr Team besser aufgestellt werden. Es gilt, sich den herausfordernden Situationen zu stellen. Auch stellen Sie fest, dass bestimmte Schwierigkeiten im Führungsalltag immer wieder auftreten. Es gilt, nun eine Standortbestimmung durchzuführen. Was hat das mit mir zu tun? Was gelingt mir? Welche Kompetenzen sollte ich ausbauen? Welchen Anforderungen muss ich mich stellen?

Um diesen weiterhin gewachsen zu sein, vervollständigen Sie in diesem Seminar Ihr Repertoire um weitere wichtige Führungsinstrumente und wissen, wie Sie diese wirksam in Ihrem Führungsalltag einsetzen. Es geht darum, Ihre Führungskompetenzen auszubauen und den nächsten Entwicklungsschritt zu gehen.

TEILNEHMERKREIS: Nachwuchsführungskräfte, Führungskräfte, Projektleiter*innen

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 1.065,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

- Bilanz der bisherigen Führung und des persönlichen Führungsstils
- Veränderungen erfolgreich gestalten
- Das eigene Team analysieren und entwickeln
- Schwierige Gespräche führen
- Konflikte konstruktiv bewältigen
- Überzeugendes Auftreten im Team und im Umfeld (bei Interesse mit Videoanalyse)
- Führen über Distanz/Führen im Homeoffice
- Mein persönlicher Entwicklungsplan

Schwerpunkte werden nach den Interessen der Teilnehmenden festgelegt.

LERNZIELE

- Sie ziehen eine Bilanz Ihrer Führung und definieren Entwicklungsschritte
- Sie entwickeln Ihre Führungskompetenz weiter
- Sie erhalten Tools und Vorgehensweisen für herausfordernde Situationen
- Sie entwickeln Lösungen für konkrete Anforderungen aus Ihrer Praxis

PLUS KOSTENLOSES TELEFONCOACHING

Zur Transfersicherung in den Berufsalltag bieten wir Ihnen kostenlos ein 30-minütiges Telefoncoaching mit unserem Trainer an. Dieses kann bei Bedarf innerhalb von drei Monaten nach dem Training vereinbart werden.

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

10./11. März 2026
in Augsburg
Helmut Hofbauer

01./02. Oktober 2026
in Nürnberg
Helmut Hofbauer



9597

Erstmals Vorgesetzte: das Führungstraining für Frauen

Der praxisnahe Einstieg in die Führungsrolle – mit Klarheit, Stärke und Strategie

Sie haben erfahren, dass Sie für eine Führungsposition vorgesehen sind, oder haben sie erst vor kurzem übertragen bekommen. Im Fokus des Seminars steht die Auseinandersetzung mit der neuen Rolle sowie die Vermittlung der Grundlagen und wichtigen Modelle, die zeigen, was Führung erfolgreich macht. Die Stärkung Ihrer eigenen Führungspersönlichkeit sowie der Blick auf die Herausforderungen als weibliche Führungskraft ist hierbei ein wesentlicher Baustein.

Mit einem klaren Rollenbewusstsein, gezielter Anwendung wirksamer Führungsinstrumente und souveränem Agieren werden Sie noch erfolgreicher in Ihrer Rolle. Nach dem Seminar können Sie sich gestärkt und selbstsicher Ihren Führungsaufgaben widmen.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Projektleiter*innen, Fachkräfte

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 990,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Herausforderungen für Frauen in Führungspositionen

- Durchsetzungskraft und Führungskompetenz
- Selbstmarketing
- Die Rolle der eigenen Position im Unternehmen

Führungsmodelle

- Offizielle Strategien und heimliche Spielregeln
- Die Mitarbeiter*innen aus Sicht der Führungskraft
- Situativer Führungsstil
- Zielorientierte Führung

Führungswerkzeuge und ihr gezielter Einsatz

- Richtig und klar delegieren – Erfolg durch Konsequenz
- Führen mit Zielen
- Motivation von Mitarbeiter*innen – fördern und fordern

Stärkung des eigenen Führungsstils

- Klarheit der Rolle gewinnen
- Führungstyp und -stil erkennen und ausbauen
- Selbst- und Fremdwahrnehmung zum Aufbau von Sicherheit nutzen
- Entwicklungsmöglichkeiten erkennen und nutzen

Spezielle Herausforderungen für weibliche Führungskräfte

- Vorurteilen von Mitarbeiter*innen, Kolleg*innen und Vorgesetzten souverän begegnen
- Widerstände beurteilen und Interventionsmöglichkeiten erarbeiten
- Führen in einer Männerdomäne

LERNZIELE

- Sie lernen, Ihre Kommunikationsstärke zu nutzen und erfolgreich einzusetzen
- Sie erfahren, wie Sie sich im Gespräch professionell durchsetzen
- Sie wissen, wie Sie mit (männlichen) Dominanzstrategien umgehen und sich behaupten
- Sie können Kritik souverän aussprechen und annehmen
- Sie erhalten ein „Erste Hilfe“-Paket und üben Schlagfertigkeitstechniken

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

28./29. April 2026
in Nürnberg
Gudrun Kreisl

27./28. Oktober 2026
in Augsburg
Gudrun Kreisl

9526

Führen ohne Vorgesetztenfunktion

Führen mit fachlicher Kompetenz

Die Situation des fachlichen = lateralen Führens findet man vor allem im Rahmen von Projektarbeit und Verantwortung ohne disziplinarische Weisungsbefugnis.

Mitarbeiter*innen, Kolleg*innen oder kleine Teams zu führen, ohne Vorgesetztenfunktion, ist eine sehr herausfordernde Aufgabe: die Mitarbeitenden zur Arbeit zu bewegen, ohne mit Macht ausgestattet zu sein.

Seminarziel ist es, sich über die Rolle und Aufgabe der fachlichen Führung Klarheit zu verschaffen sowie die Fähigkeiten zu verfeinern, in schwierigen Situationen und bei Widerständen erfolgreich zu agieren, sowie ein übersichtliches „Handwerkszeug“ für die fachliche Führung einzuüben.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Assistenzen, Projektleiter*innen, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 990,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Führung mit und ohne Disziplinarbefugnis

- Gemeinsamkeiten und Unterschiede
- Die fachliche Führungsrolle: Was ist konkret meine Aufgabe und Rolle?
- Was darf ich, was darf ich nicht?
- Wie kann ich eine souveräne Performance gegenüber den mir fachlich unterstellten Mitarbeiter*innen aufbauen?
- Individuelles Führungsprofil: eigene Stärken und Entwicklungsfelder
- Sicherer Umgang mit der neuen Rolle

Wirkungsvolle Führungsinstrumente

- Klare Delegation von Aufgaben
- Konstruktive Gesprächsführung
- Feedback als zentraler Erfolgsfaktor
- Umgang mit Widerständen
- Durchsetzen in schwierigen Situationen
- Mitarbeiter*innen und Kolleg*innen begeistern
- Entscheidungen treffen und verantworten

Konstruktive Konfliktlösungsstrategien

- Eskalationsstufen bei Konflikten
- Was tun, wenn die Kolleg*innen nicht tun, was ich möchte?

Was versteht man unter Teamarbeit, und wie führe ich Teamentscheidungen herbei?

- Welche Besprechungsregeln sind zu berücksichtigen?

Spielregeln für eine erfolgreiche Zusammenarbeit

- Typische Fehler vermeiden
- Dos and Don'ts in der täglichen Zusammenarbeit

LERNZIELE

- Sie erfahren, wie Sie Ihre (temporäre) fachliche Führungsaufgabe gestalten
- Sie reflektieren Ihr Verhalten in kollegialen Führungssituationen
- Sie lernen Techniken für den Umgang mit der übertragenen Führungssituation kennen
- Sie erhalten mehr Sicherheit in der Führung und in Ihrem Auftreten

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

10./11. März 2026
in Regensburg
Michael Rudolph

24./25. Juni 2026
in Augsburg
Christian Mühlendorfer

18./19. November 2026
in Nürnberg
Michael Rudolph



22407

Change Management in der Führung

Als Führungskraft den Wandel steuern

Veränderungen sind unausweichlich – doch als Führungskraft stehen Sie dabei im Zentrum. Sie sind der Dreh- und Angelpunkt zwischen Unternehmenszielen und Mitarbeitenden, zwischen Unsicherheit und Orientierung. Viele Führungskräfte fühlen sich unvorbereitet, allein gelassen oder stehen selbst unter Druck, während gleichzeitig von ihnen erwartet wird, Orientierung und Stabilität zu geben.

Dieses Training zeigt Ihnen, wie Sie als Führungskraft Veränderungsprozesse aktiv gestalten, Widerstände verstehen und Ihr Team souverän durch den Wandel führen. Sie erhalten praxisnahe Werkzeuge, um Sicherheit zu geben, Klarheit zu schaffen und selbst resilient zu bleiben – auch wenn der Change herausfordernd ist. Führung im Wandel ist mehr als Management – es ist die Kunst, Menschen mitzunehmen.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Geschäftsführer*innen/Inhaber*innen

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 990,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Was ist Change?

- Die Grundlagen von Veränderungsprozessen und warum sie so herausfordernd sind
- Was notwendig ist, um Ihre Organisation zu mobilisieren

Die Rolle der Führungskraft im Wandel

- Warum Sie als Führungskraft eine Schlüsselrolle spielen
- Klare Visionen und überzeugenden Handlungsgrund darlegen

Die Motivationsprofile im Wandel

- Die Sicht der Mitarbeitenden verstehen
- Warum manche Mitarbeitende Veränderungen begrüßen, während andere blockieren

Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg

- Kommunikation im Veränderungsprozess – wesentliche Inhalte und strukturelle Aspekte
- Klar, transparent und wirkungsvoll kommunizieren, um Vertrauen und Orientierung zu schaffen

Widerstand als Teil des Prozesses

- Konstruktive Strategien, um Einwände zu verstehen, anzunehmen und in positive Energie umzuwandeln
- Der effektive Umgang mit Widerstand, Ängsten und Unsicherheiten

Die Erstellung Ihres individuellen Maßnahmenplans

- Die Neuausrichtung Ihrer Teams
- Ihr individueller Führungsansatz im Change
- Konkrete Maßnahmen für Ihre persönliche Situation entwickeln

LERNZIELE

- Souverän führen im Wandel – Sie verstehen, wie Sie Ihre eigene Rolle aktiv gestalten und Sicherheit gewinnen
- Ihr Team gezielt mitnehmen – Sie erkennen frühzeitig Ängste und Widerstände und steuern diese erfolgreich
- Effektive Kommunikation im Change – Sie setzen klare Botschaften und schaffen Orientierung für Ihr Team
- Individuelle Maßnahmen für Ihren Change-Prozess – Sie entwickeln konkrete Schritte, um Veränderungen erfolgreich zu gestalten
- Widerstand nutzen statt fürchten – Sie erkennen, warum Widerstand wichtig ist und wie Sie ihn konstruktiv nutzen



Das Seminar kann im Inhouse-Bereich auch online oder in englischer Sprache durchgeführt werden.

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

22./23. April 2026
in München
Jale Silvia Ernst

22./23. September 2026
in Regensburg
Jale Silvia Ernst

25./26. November 2026
in Nürnberg
Jale Silvia Ernst

➔ WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

85434

NEU



LIVE-ONLINE-TRAINING

KI-gestützte Führung mit ChatGPT, Copilot und Co.

Effizienter entscheiden und kommunizieren mit Künstlicher Intelligenz

ChatGPT, Microsoft Copilot & Co. bieten Führungskräften neue Möglichkeiten, effizienter zu kommunizieren, fundierte Entscheidungen zu treffen und Routinen zu optimieren. Doch wie lassen sich diese Tools sinnvoll in den Führungsalltag integrieren?

In diesem praxisnahen Seminar erfahren Sie, wie KI als Assistent, Berater und Entscheidungshelfer Ihre Führungsarbeit unterstützen kann. Sie erhalten einen kompakten Überblick, erproben konkrete Anwendungsfälle und entwickeln Strategien für den effektiven Einsatz in Ihrem Arbeitsalltag. Nutzen Sie die Gelegenheit, KI gezielt für Ihre Führungspraxis einzusetzen und sich mit anderen Führungskräften über Erfahrungen und Best Practices auszutauschen.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei)

INHALTE

Grundlagen von KI und ChatGPT & Co.

Funktionsweise, Potenziale und Risiken

ChatGPT & Co.

Die persönlichen Assistenzen, Berater*innen, Coaches und Mentor*innen

Prompt Design und Fine-Tuning der Eingaben

Prompts richtig formulieren

Prompt-Ergebnisse optimieren

Routinen im Prompting gewinnen

Mögliche Anwendungsbereiche von ChatGPT & Co. im Führungsalltag

Produktivität & Zeitersparnis:

- Automatisiertes Erstellen & Optimieren von strategischen Dokumenten, Berichten, Präsentationen & Reden
- Strukturierte Zusammenfassung von Management-Meetings, Entscheidungsrunden & Strategiepapieren
- Schnelle Recherche & Analyse von Markt-, Wettbewerbs- und Unternehmensdaten

Kommunikation & Zusammenarbeit:

- Formulierungshilfen für klare, überzeugende Führungskommunikation: E-Mails, Ansprachen & Statements
- Unterstützung bei Feedback- und Entwicklungsgesprächen
- Konstruktive Konfliktlösung
- Simulation & Vorbereitung von Kritik-, Veränderungs- & Verhandlungsgesprächen

Kreativität & Problemlösung:

- Ideenfindung & Brainstorming für Strategien
- Change-Prozesse & Innovationsprojekte
- Vereinfachung & zielgruppengerechte Aufbereitung von komplexen Inhalten für Führungsteams & Stakeholder
- Erstellung von Leitlinien, Konzeptpapieren & Entscheidungsgrundlagen

Führung & Selbstmanagement:

- Unterstützung bei Priorisierung, Delegation & effektiver Zeitplanung
- Analyse von Mitarbeiterfeedback & Teamdynamiken zur Ableitung gezielter Maßnahmen; Reflexion & Entscheidungsfindung mit datenbasierten Argumentationshilfen für Führungskräfte

Ein Zoo voller Bots

Umgang mit ChatGPT und Microsoft Copilot

Einführung DeepL Write, Gemini, DALL-E, Midjourney, Suno und weitere

LERNZIELE

- Sie verstehen die Potenziale und Grenzen von KI-Technologien wie ChatGPT, Microsoft Copilot & Co. für den Führungsalltag
- Sie lernen, KI-gestützte Assistenten gezielt einzusetzen, um Prozesse zu optimieren, Entscheidungen fundierter zu treffen und die eigene Führungsarbeit effizienter zu gestalten
- Sie nutzen KI-Technologien praxisnah, um Mitarbeitergespräche, Feedbackprozesse und Teamkommunikation wirkungsvoller zu gestalten
- Sie entwickeln strategische Fähigkeiten im Prompt Design, um KI optimal für Analysen, Berichte und Managementaufgaben zu nutzen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

20. Januar 2026 online
09:00 bis 17:00 Uhr
Helmut Demmelhuber

09. Juni 2026 online
09:00 bis 17:00 Uhr
Helmut Demmelhuber

18. September 2026 online
09:00 bis 17:00 Uhr
Helmut Demmelhuber

013



WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

22002

Positive Leadership

Stärkenorientierte Mitarbeiterführung

Die Positive Psychologie erforscht, wie Menschen ihr Potenzial entfalten können, indem sie ihre individuellen Stärken erkennen, einsetzen und ihr Leben mit Sinn füllen. Positive Leadership überträgt diese Prinzipien auf die Bereiche Management und Organisation. Im Mittelpunkt steht, wie Führungskräfte nicht nur die Leistung ihrer Teams fördern, sondern auch das Wohlbefinden, die Motivation und die persönliche Weiterentwicklung ihrer Mitarbeitenden. Das PERMA-Modell – bestehend aus Positive Emotion (positive Emotionen), Engagement (Engagement), Relationships (Beziehungen), Meaning (Sinn) und Accomplishment (Leistung) – bietet einen bewährten Ansatz, der zentrale Aspekte der Positiven Psychologie abdeckt.

Sie erfahren praxisnahe Methoden und Strategien, um diesen Ansatz aktiv in Ihrem Führungsalltag umzusetzen und damit zu einem gesunden, produktiven und erfüllten Arbeitsumfeld beizutragen.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 990,– (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Positive Emotionen wie Kreativität, Interesse, Problemlösefähigkeit und Leistung

- Wie können Sie Ihre positive Ausstrahlung und die Ihrer Mitarbeiter*innen steigern?

Engagement – wenn Menschen ihre Stärken kennen und einsetzen können, hat dies eine positive Auswirkung auf ihr Engagement

- Wie können Sie stärkenorientierte Führung konkret in Ihrer Praxis umsetzen?

Relationship – Respekt und Vertrauen sind die Grundlage, dass sich Menschen führen lassen

- Was bedeutet dies für konkretes Führungshandeln in Ihrem Team?

Meaning

- Wie können Sie dazu beitragen, dass Mitarbeiter*innen Sinn in ihrer Arbeit erleben, dass sie wissen, wozu ihre Arbeit wichtig ist, und dass Ihre Mitarbeiter*innen hinter Ihnen stehen?

Accomplishment

- Was können Sie dazu beitragen, dass Ihre Mitarbeiter*innen sich als selbstwirksam erleben, Verantwortung übernehmen und Ziele erreichen?

LERNZIELE

- Sie erwerben Kenntnisse des Modells Positive Leadership und können die Ansätze in die tägliche Führungsarbeit transferieren
- Sie erhalten einen theoretischen, wissenschaftlich fundierten Hintergrund und praktische Hinweise für Ihr Führungshandeln
- Sie erwerben einige Coaching-Tools, die Sie direkt einsetzen können

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

04./05. März 2026
in Ingolstadt
Tanja Bakry

09./10. Juli 2026
in Augsburg
Tanja Bakry

26./27. November 2026
in Nürnberg
Tanja Bakry

9653



AUCH IM ONLINE-FORMAT

Das Mitarbeitergespräch – ein Instrument guter Führung

Mitarbeiter*innen motivieren – Ziele sichern

Mitarbeitergespräche sind von zentraler Bedeutung und wesentliche Instrumente kooperativer Führung. Erfahren Sie, wie Sie Mitarbeitergespräche strukturiert vorbereiten und sie klar, professionell und sensibel durchführen. So sichern Sie die Unternehmensziele, motivieren Ihre Mitarbeiter*innen und tragen zu ihrer Entwicklung bei.

In diesem Seminar geht es um „anlassbezogene Mitarbeitergespräche“ wie Kritik- und Konfliktgespräche, Delegationsgespräche, Mitarbeitermotivation und Anerkennungsgespräche sowie um „wiederkehrende Gespräche“ wie Leistungs- und Mitarbeiterbeurteilungsgespräche, Zielvereinbarungs- und Jahresgespräche.

TEILNEHMERKREIS: Nachwuchsführungskräfte, Führungskräfte, Geschäftsführer*innen, Projektleiter*innen

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Die Vielfalt der Gesprächssituationen und was bei allen zählt

- Welche Ziele verfolge ich?
- Welche Ziele sind wichtig, welche weniger wichtig?
- Wie schaffe ich ein angenehmes Gesprächsklima?
- Wie motiviere ich?

Praxistransfer – sofort umsetzbar und was bei allen zählt

- Dos und Don'ts der Gespräche
- Quick Wins für den Alltag: Selbst die Platzanordnung hat Effekt!

Kommunikationsverhalten und Gesprächstechniken

- Effiziente und erfolgreiche Gesprächsvorbereitung
- Äußerer Rahmen, Einstieg und Ablauf des Gesprächs
- Fragen, aktives Zuhören und Gesprächslenkung
- Klartext reden – Sachebene ansprechen
- Individuell auf Emotionen und Störfaktoren im Gespräch reagieren
- Dokumentation und der richtige Gesprächsabschluss

Methoden zur erfolgreichen Gesprächsführung und Feedbackkompetenz

LERNZIELE

- Sie erhalten praktische Tipps, wie Sie auch schwierige Gespräche souverän führen und Ihre Mitarbeiter*innen in die richtige Bahn lenken
- Sie trainieren praxisrelevant, wie Sie das Gespräch vorbereiten und durchführen
- Sie lernen unterschiedliche Einschätzungen der Zusammenarbeit lösungsorientiert auszutauschen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

12. März 2026
in Ingolstadt
Christian Mühlendorfer

22. Juni 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Stefan Kauth

18. November 2026
in Landshut
Stefan Kauth

→ WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

9600

Weiteres Seminar in unserem Webshop

→ **(Kranken-)Rückkehr- und Fehlzeitengespräche richtig führen**
Sensibler Dialog mit Fingerspitzengefühl

85238



AUCH IM ONLINE-FORMAT

Delegieren – ein wirkungsvolles Führungsinstrument

Effektiv delegieren – mehr erreichen

Als Führungskraft sind Sie in der Verantwortung, ein kontinuierlich starkes Leistungsbild Ihres Verantwortungsbereiches sicherzustellen, um gesamtunternehmerische Zielvereinbarungen positiv mitzugestalten. Dies funktioniert nur dann, wenn alle Beteiligten am richtigen Ort und zur richtigen Zeit, mit den richtigen Aufgaben und dem Willen, Gutes abzuliefern, in die gleiche Richtung ziehen. Delegieren sollte daher eines Ihrer wichtigsten Führungsinstrumente werden.

Wirkungsvolles und vor allem nachhaltiges Delegieren erfordert eine durchdachte Vor- und Nachbereitung und eine sichere Führungskommunikation. Durch gekonntes Delegieren entlasten Sie nicht nur sich selbst, sondern erzielen insgesamt bessere Arbeitsergebnisse. Sie fördern selbstständiges Arbeiten und motivieren Ihre Mitarbeiter*innen.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Projektleiter*innen

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Die Basis: situative Führung

- Auseinandersetzung mit dem eigenen Führungsstil
- Das situative Führungsmodell in der Praxis
- Leistungslevel der Mitarbeiter*innen erkennen
- Entwicklungspotenziale fördern

Mehr Führen – weniger Durchführen

- Delegation als Führungsinstrument
- Eigene Hürden und Widerstände erkennen und überwinden
- Vorbereitung: den Überblick über delegierbare Aufgaben schaffen
- Loslassen lernen und Vertrauen entwickeln

Delegation und Motivation im Führungsalltag

- Motivierende Übergabegespräche
- Vorbereitung und Gesprächsstruktur: die I.D.A.- und die 5-Stufen-Formel zur Delegation
- Klare Kommunikation: Verantwortung übergeben – Leistungen einfordern
- Angemessene Aufgabenpakete und Meilensteine vereinbaren

Delegieren als Führungsinstrument

- Kontrolle nutzen zur individuellen Entwicklung
- Rückdelegation vermeiden
- Unterstützung sicherstellen
- Feedback geben: Rückmeldungen konkret und zeitnah
- Anerkennung für besondere Leistungen

LERNZIELE

- Sie haben Ihren eigenen Führungsstil reflektiert und sind in der Lage, Führungskommunikation professionell zu gestalten
- Sie bereiten Delegationen zielgerichtet vor und nach
- Sie kommunizieren Aufgabenpakete, Verantwortung und Erwartungen sicher und klar an Ihre Mitarbeiter*innen
- Sie beherrschen die Grundtechniken der Delegation als Führungsinstrument
- Sie können Verantwortung abgeben, übertragen und einfordern

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

18. März 2026
in Ingolstadt
Helmut Demmelhuber

05. Oktober 2026 online
09:00 bis 17:00 Uhr
Helmut Demmelhuber

10858

Kritikgespräche und schwierige Gespräche konstruktiv führen

Kritik gekonnt artikulieren

Sie wollen konkrete Missstände ansprechen? Einsicht für unzureichende Leistung bzw. Fehlverhalten erzeugen? Motivation zur Verbesserung des aktuellen Zustands erreichen und die Beziehung verbessern?

Kritikgespräche sind oft ein Horrorthema für Führungskräfte. Die allerwenigsten Probleme lösen sich aber von allein. Deshalb müssen Führungskräfte die Fähigkeit besitzen, Kritikgespräche erfolgreich zu führen – Gespräche, die aktivieren und mobilisieren und, wenn notwendig, Grenzen setzen. Damit wird Klarheit geschaffen und dem Gegenüber die Chance gegeben, sich weiterzuentwickeln und nicht immer wieder die gleichen Fehler zu machen.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Projektleiter*innen

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,– (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Strategische Vorbereitung auf herausfordernde Gespräche

- Analyse der Gesprächssituation und Zieldefinition
- Vorbereitung auf mögliche Reaktionen und Gegenargumente

Klarheit über die eigene Rolle und Ziele

- Reflexion der eigenen Haltung und Verantwortung
- Abgrenzung zwischen sachlicher und emotionaler Ebene

Aktive Gesprächsgestaltung in schwierigen Situationen

- Strukturierung von Kritik-, Konflikt-, Ermahnungs-, Motivations-, Verhandlungs- und Trennungsgesprächen
- Steuerung des Gesprächsverlaufs durch gezielte Interventionen

Klare und verständliche Argumentation

- Präzise Formulierungen zur Vermeidung von Missverständnissen
- Einsatz überzeugender Begründungen und Beispiele

Sicherung der Nachhaltigkeit von Gesprächsergebnissen

- Festhalten von Vereinbarungen und nächsten Schritten
- Nachbereitung und gegebenenfalls erneute Klärung

Gezielter und flexibler Einsatz von Gesprächstechniken

- Anwendung von Ich-/Du-Botschaften, aktivem Zuhören und Fragetechniken
- Einsatz von Feedback-Methoden und Metakommunikation

Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen

- Anpassung der Kommunikation an verschiedene Gesprächspartner
- Erkennen und Berücksichtigen individueller Reaktionsmuster

Interventionen in schwierigen Situationen

- Deeskalationstechniken für kritische Gesprächsmomente
- Umgang mit Widerstand, Abwehr oder Eskalation

LERNZIELE

- Sie führen kritische Gespräche klar, wertschätzend und zielgerichtet
- Sie nutzen Kritikgespräche als Motor für Entwicklung und Verbesserung
- Sie geben der jeweiligen Gesprächssituation einen angemessenen Rahmen
- Sie steuern die Kommunikation mit professionellen Gesprächstechniken
- Sie erreichen mit einer positiven Haltung gezielt auch bei schwierigen Themen eine entsprechende Wirkung und konstruktive Lösung

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

08. Mai 2026
in Regensburg
Helmut Demmelhuber

09. Dezember 2026
in München
Helmut Demmelhuber

017



WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

85498

NEU

Gedankenkarussell durchbrechen – Klarheit in Führung und Alltag

Resilienz und Gelassenheit für Führungskräfte

Wenn Gedanken endlos kreisen, rauben sie Energie, Klarheit und Lebensfreude. Besonders Führungskräfte erleben dieses Gedankenkarussell in Zeiten hoher Verantwortung und Belastung.

Genau hier setzt dieses Seminar an: Es stärkt die Fähigkeit, den Geist gezielt zu beruhigen, den Fokus zu schärfen und mit innerer Stabilität handlungsfähig zu bleiben. Führungskräfte lernen praxisnah, wie sie Grübelschleifen stoppen, Resilienz aufbauen und eine Haltung der Gelassenheit entwickeln – für eine gesunde Leistungsfähigkeit und mehr Leichtigkeit im Führungsalltag. Führungskräfte, die ruhiger und klarer agieren, schaffen Orientierung, wirken deeskalierend in Stresssituationen und fördern eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. In der individuellen Selbstreflexion bearbeiten Sie konkrete Praxisfälle aus der Führungsrolle.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,– (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Herz & Kopf im Einklang

- Neuropsychologische Grundlagen: Wie Grübelschleifen entstehen – und wie wir gegensteuern können
- Zusammenhang von Gedanken, Emotionen und Körperreaktionen verstehen
- Herzintelligenz: Empathie, Mitgefühl und Selbstfreundlichkeit als Ressourcen

Gedanken lenken – Fokus gewinnen

- Techniken zur Unterbrechung des Gedankenkarussells
- Loslassen nicht zielführender Gedanken und Sorgen
- Methoden zur Förderung positiver Zukunftsbilder

Resilienz durch Selbstregulation

- Strategien für Ruhe, Klarheit und Lösungsorientierung in Belastungssituationen
- Umgang mit innerem Druck, Konflikten und Veränderungen
- Mentale Mikro-Übungen für sofortige Wirkung im Alltag

Transfer in den Führungsalltag

- Entwicklung einer persönlichen Anti-Grübel-Strategie und Routinen im Alltag
- Anwendung in Meetings, Projektarbeit und Entscheidungsprozessen

LERNZIELE

Die Teilnehmenden ...

- erkennen persönliche Auslöser für Gedankenspiralen und lernen, diese frühzeitig zu stoppen
- stärken ihre Fähigkeit zur Selbstregulation, Klarheit und inneren Stabilität
- entwickeln wirksame Techniken zur Unterbrechung von Grübelprozessen
- trainieren achtsame Präsenz im Hier und Jetzt
- fördern positive Denk- und Verhaltensmuster, die Resilienz und Motivation steigern
- lernen, Energie bewusst zu lenken und lösungsorientiert zu handeln

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

19. März 2026
in München
Gabriela Wischeropp

22. September 2026
in Regensburg
Gabriela Wischeropp

85515

NEU

Business-Coach mit KI-Kompetenz (bbw)

Menschen stärken, Zukunft gestalten, Technologie verantwortungsvoll nutzen

Die Anforderungen an moderne Führungskräfte steigen – ebenso der Bedarf an professioneller Begleitung von Mitarbeitenden in Unternehmen, Abteilungen und Teams.

Unsere zertifizierte Weiterbildung zum Business-Coach mit KI-Kompetenz (bbw) bereitet Sie gezielt auf anspruchsvolle Aufgaben in der Personalentwicklung, Mitarbeiterentwicklung und im Führungskräfte-Coaching vor.

In dieser praxisnahen Ausbildung erwerben Sie fundierte Coaching-Methoden und vertiefen Ihre Kompetenzen im verantwortungsvollen Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) in Führungs-, Team- und Organisationsprozessen. Als Business-Coach mit KI-Kompetenzen begleiten Sie Menschen und Organisationen dabei, ihre Handlungsspielräume zu erweitern und zukunftsfähige Kompetenzen zu entwickeln – mit einem klaren Blick auf Chancen, Risiken und strategische Einsatzfelder von KI in der Arbeitswelt.

INHALTE

Modul 1: 2 Tage Präsenz

Tag 1: Einführung in das Coaching

- Die Teilnehmenden verstehen die Grundlagen, Werte und Abgrenzungen des Coachings und reflektieren ihre Rolle als Coach im Businessumfeld. Coaches können den KI-Einsatz im Unternehmen reflektiert einordnen und begleiten.

Tag 2: Methoden und Techniken:

Kognitives Arbeiten im Business Coaching

- Die Teilnehmenden erlernen und üben kognitive Coaching-techniken zur lösungsorientierten Arbeit mit Denk- und Handlungsmustern ihrer Coachees.

Modul 2: 2 Tage Online

Tag 1: KI-Tools & -Methoden für Coaching

- Die Teilnehmenden wenden KI-Tools sicher und zielgerichtet im Coachingsprozess an.

Tag 2: KI in der Unternehmensstrategie und in Veränderungsprozessen

- Die Teilnehmenden können Unternehmen bei der strategischen Implementierung von KI begleiten und Veränderungsprozesse konstruktiv moderieren.

Modul 3: 2 Tage Präsenz

Tag 1: Methoden und Techniken:

Aktionsmethoden im Business Coaching

- Die Teilnehmenden können non-verbale und kreative Methoden im Coaching sicher anwenden und systemische Zusammenhänge sichtbar machen.

Tag 2: Coaching praktisch

- Die Teilnehmenden wenden den kompletten Coaching-prozess an realitätsnahen Praxisfällen an und reflektieren Wirkung und Wirksamkeit.

Modul 4: 2 Tage Präsenz

Tag 1: Feldkompetenz für Business-Coaches: persönliches Einzelcoaching

- Die Teilnehmenden gewinnen Sicherheit durch eigene Coachingpraxis und erkennen ihre Stärken und Entwicklungsfelder als Coach..

Tag 2: Vorbereitung des Live-Coachings

- Die Teilnehmenden sind methodisch, organisatorisch und mental auf ihr Live-Coaching vorbereitet und kennen die formalen Anforderungen.

Modul 5: 1 Tag Online

Ethik, Recht & Compliance im KI-Coaching

- Teilnehmende erkennen die Potenziale und Risiken des KI-Einsatzes im Coaching, entwickeln ethische Handlungssicherheit und lernen konkrete Tools kennen.

Modul 6: Prüfung in Präsenz

Live-Coaching

- Die Teilnehmenden zeigen ihre Coachingkompetenz unter professioneller Begleitung und erhalten fundiertes Feedback zur Zertifizierungsreife.
- Übergabe der Zertifikate

TERMIN / TRAINER*IN

09. Oktober 2026 bis 19. Februar 2027
Joachim Auer, Daniel Kießling

019

→ DETAILIERTE INFORMATIONEN ZUM LEHRGANG, WEITERE INHALTE UND TERMINE FINDEN SIE IM WEBSHOP.

Rollenverständnis / Führungswerkzeuge und -instrumente

Vierteilige Trainingsreihe für Nachwuchsführungskräfte und für Mitarbeiter*innen, die erstmalig eine Position als Führungskraft mit disziplinarischer Mitarbeiterverantwortung übernehmen

TEILNEHMERKREIS: Nachwuchsführungskräfte, Projektleiter*innen, Fachkräfte, Assistenzen

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 990,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

9706

MODUL 1

Sich selbst führen – Führungspersönlichkeit entwickeln

Führung fängt bei der eigenen Person an: In Ihrer neuen Führungsaufgabe gilt es, sich flexibel auf unterschiedliche Persönlichkeiten einzustellen. Die Wirksamkeit als Führungskraft hängt dabei ganz entscheidend von Ihrer eigenen Persönlichkeit und Ihrem Auftreten ab. In diesem Modul lernen Sie die Grundsätze authentischer Führung kennen und erfahren, wie Sie die Herausforderungen des Führungsalltags souverän meistern.

INHALTE

- Selbst- und Fremdbild als Führungskraft
- Denkfehler und Missverständnisse der Führung entlarven
- Führungsgrundsätze für den Alltag
- Wie Sie eine Vertrauenskultur schaffen
- Was zählt, ist das Ergebnis – Tipps, um „Kurs“ zu halten
- Menschenkenntnis steigern und effektive Kommunikationsstrategien entwickeln
- Ihre Wirkung als Führungskraft erkennen
- Konflikte bereits im Vorfeld reduzieren
- Erkennen, was eine gute von einer schlechten Führungskraft unterscheidet
- Die persönlichen Antreiber/Motive erkennen und nutzen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

17./18. März 2026
in München
Sibylle Imaschewski

25./26. Juni 2026
in Augsburg
Dr. Robert E. Baur

**WEITERE INFORMATIONEN
ZUM SEMINAR FINDEN SIE
IN UNSEREM WEBSHOP.**

9710

MODUL 2

Mitarbeiter*innen situativ führen

Wer führt, trägt Verantwortung für Planung, Durchführung und das Ergebnis. In diesem Modul lernen Sie die wesentlichen Kernaufgaben der Führung kennen und üben diese in praxisnahen Situationen. Mit dem Führungsnavigator, einem Instrument zum situativen Führen, erhalten Sie ein Werkzeug, mit dem Sie Ihre Führungsinstrumente z.B. delegieren, motivieren, kontrollieren, je nach Situation und Mitarbeiter*innen flexibilisieren, sowie den jeweiligen Bedürfnissen und Rahmenbedingungen anpassen können.

INHALTE

- Ziele gestalten, vereinbaren und kontrollieren
- Auf die Stärke kommt es an: Wo und wie setze ich meine Mitarbeiter*innen ein?
- Missverständnisse der Motivation erkennen
- Positive Rahmenbedingungen für motivierte Mitarbeiter*innen schaffen
- Innere Kündigung und Remotivation
- Anerkennung, aber richtig
- Richtig delegieren – mit System
- Leistungen der Mitarbeiter*innen einschätzen
- Entscheidungen treffen und handeln

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

19./20. Mai 2026
in Augsburg
Sibylle Imaschewski

17./18. September 2026
in Augsburg
Dr. Robert E. Baur

**WEITERE INFORMATIONEN
ZUM SEMINAR FINDEN SIE
IN UNSEREM WEBSHOP.**

9715

MODUL 3

Mitarbeitergespräche lösungsorientiert führen

Der Erfolg und die Akzeptanz als Führungskraft basieren in großem Maße auf Ihren kommunikativen Fähigkeiten. Eine wichtige Aufgabe der Führungsfunktion besteht im professionellen und lösungsorientierten Führen von Gesprächen. Dieses Modul vermittelt Ihnen zielorientierte Gesprächsstrategien, mit denen Sie als Führungskraft in den verschiedensten Gesprächssituationen überzeugend und kompetent auftreten. Sie trainieren Ihre Kommunikation anhand praxisbezogener Fallstudien oder Ihrer eigenen Alltagssituationen.

INHALTE

- Tragfähige Arbeitsbeziehungen aufbauen
- Struktur und Ablauf der Gesprächsführung kennen
- Die Macht der Körpersprache
- Feedbackgespräche anwenden
- Leistungen anerkennen und loben
- Wirksam Kritikpunkte ansprechen
- Methoden der Konfliktbearbeitung situativ einsetzen
- Wenn zwei sich streiten: Konflikte moderieren

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

09./10. Februar 2026
in Ingolstadt
Sibylle Imaschewski

09./10. Juli 2026
in München
Sibylle Imaschewski

29./30. Oktober 2026
in Augsburg
Dr. Robert E. Baur

**WEITERE INFORMATIONEN
ZUM SEMINAR FINDEN SIE
IN UNSEREM WEBSHOP.**

9786

MODUL 4

Führungsstark in Veränderungsprozessen – Mitarbeiter*innen „abholen“ und mitnehmen

Führungskräfte merken es immer häufiger: Wandel und Veränderungsprozesse bestimmen das Arbeitsleben. Dabei werden Veränderungen immer kurzfristiger umgesetzt. Deshalb ist Führungssouveränität im Wandel die wichtigste Kompetenz der Zukunft. Veränderungsprozesse gilt es zielgerichtet und ergebniswirksam zu gestalten.

Dieses Training vermittelt Ihnen die notwendigen Kenntnisse und Handlungsoptionen für die Gestaltung und Durchführung von Veränderungsvorhaben. Aber auch in Veränderungsprozessen ist es erforderlich, dass die Führungskraft die Teamarbeit als Konstante im Auge behält.

INHALTE

- Überblick behalten: Ablauf eines Change-Prozesses
- Typisch Mensch – Verhaltensweisen in Veränderungsprozessen
- Umgang mit Emotionen
- Rückfall in alte Muster vermeiden
- Umgang mit Widerständen: Arten und Gründe von Widerständen und Umgangsstrategien
- Kommunikation und Information in Veränderungsprozessen
- Teams entwickeln: Stärken der Einzelnen erkennen und richtig einsetzen
- Teamkultur entwickeln für die Bewältigung neuer Situationen
- Wie sich Teams entwickeln und wo die Führungskraft ihre Schwerpunkte setzen muss
- Fähigkeiten, die ein Team entwickeln muss, um erfolgreich zusammenzuhalten
- Typische Teamkonflikte und mögliche Lösungsstrategien
- Effektive Teambesprechungen aufsetzen
- Diese Teamregeln sollten für alle gelten: eine Teamkultur aufbauen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

13./14. April 2026
in Ingolstadt
Sibylle Imaschewski

05./06. Oktober 2026
in München
Sibylle Imaschewski

10./11. Dezember 2026
in Augsburg
Dr. Robert E. Baur

**WEITERE INFORMATIONEN
ZUM SEMINAR FINDEN SIE
IN UNSEREM WEBSHOP.**



Bei Buchung aller vier Module erhalten Sie einen Rabatt von 10% auf den Gesamt(kurs)preis.
Nach Abschluss aller Module erhalten Sie ein bbw-Zertifikat.

Führen an der Basis

Dreiteilige Trainingsreihe für Vorarbeiter*innen, Schichtführer*innen, Gruppensprecher*innen und Mitarbeiter*innen in vergleichbaren Positionen aller Branchen

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Fachkräfte, Nachwuchsführungskräfte, Trainer*innen und Coaches, Projektleiter*innen

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 990,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

9821

MODUL 1

Grundlagen der Mitarbeiterführung

Als Vorarbeiter*in unterstützen Sie Ihre Vorgesetzten bei der Wahrnehmung von Führungsaufgaben z. B. im Bereich der Arbeitsorganisation. In unserem bewährten Training für Vorarbeiter*innen lernen Sie die Bedeutung zielorientierter und konstruktiver Mitarbeiterführung kennen und nehmen Führungsprobleme aus einem veränderten Blickwinkel wahr. Sie reflektieren die Stellung von Vorgesetzten im betrieblichen Alltag und erleben, wie wichtig es ist, gut miteinander zu arbeiten.

INHALTE

- Aufgabenorientierung als Leitmotiv des Führungsverhaltens
- Führungsautorität und Mitarbeiterorientierung
- Auswirkungen der Führung auf die Mitarbeiter*innen
- Motivationsfaktoren
- Standortbestimmung und Zusammenarbeit mit dem*der Meister*in
- Die Führungskraft und die Arbeitsgruppe
- Die Einführung neuer Mitarbeiter*innen
- Konsequenzen für die betriebliche Praxis

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

05./06. März 2026
in Ingolstadt
Johann Garnitschnig

02./03. Juli 2026
in Nürnberg
Johann Garnitschnig

**WEITERE INFORMATIONEN
ZUM SEMINAR FINDEN SIE
IN UNSEREM WEBSHOP.**

022

Weiteres Seminar in unserem Webshop

9854



Schichtübergabe verbessern und gut gestalten

Mehr Austausch beim Schichtwechsel

Als Schichtverantwortliche*r haben Sie die Aufgabe, regelmäßig zum Schichtwechsel die Mitarbeiter*innen über aktuelle Aufgaben, Zielvorgaben und erreichte Erfolge und Ergebnisse kurz und präzise zu informieren. Erfahren Sie im Seminar, wie Sie wesentliche Schichtinformationen professionell vermitteln können.

9831

MODUL 2

Führungsverhalten und Gesprächsführung

Effiziente Einarbeitung bietet eine solide Grundlage für die tägliche Arbeit. Sie lernen, die Abläufe und die Ausführung von Arbeiten zu prüfen, Rückmeldung zu geben und zielgerichtet einzugreifen. Als Vorarbeiter*in lernen Sie mit Führungsinstrumenten und Ihrer Rolle gezielt umzugehen. Sie kennen Ihre Funktion im betrieblichen Informationsprozess und wissen, wie Sie diesen durch optimale Vorbereitung in Ihrem Team sicherstellen. In diesem Modul wird das Führen einfacher Mitarbeitergespräche z. B. nach Abwesenheit geübt.

INHALTE

- Möglichkeiten und Grenzen der Delegation
- Ziele optimal gestalten und vereinbaren
- Führungsmittel anwenden: informieren, fördern, beurteilen, Ziele vereinbaren
- Kontrolle als Führungsaufgabe
- Impulsgeber für Weiterentwicklung und Selbstständigkeit
- Mitarbeitergespräche führen
- Gesprächstechniken und kritische Situationen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

23./24. April 2026
in Ingolstadt
Johann Garnitschnig

24./25. September 2026
in Nürnberg
Johann Garnitschnig

**WEITERE INFORMATIONEN
ZUM SEMINAR FINDEN SIE
IN UNSEREM WEBSHOP.**

9840

MODUL 3

Souveräner Umgang mit Konflikten und Stresssituationen

In Ihrer Rolle als Vorarbeiter*in müssen Sie sich neuen Herausforderungen stellen, die oftmals Reibungspunkte bieten. Nicht immer gehen Veränderungen ohne belastende Situationen einher. Im Seminar lernen Sie Instrumente kennen, um mit Konflikt- und Stresssituationen am Arbeitsplatz souveräner umzugehen. Ziel ist die Entwicklung tragfähiger Lösungen und Alternativen, die Sie zusammen mit den anderen Beteiligten, wie Führungskräften, Mitarbeiter*innen und internen Abteilungen erarbeiten und in die Tat umsetzen. Sie entwickeln durch die Bearbeitung von eigenen Fällen Wege für einen angemessenen Umgang in besonderen Führungssituationen.

INHALTE

- Veränderte Situationen rechtzeitig erkennen
- Trotz knapper Ressourcen die Aufgabe positiv angehen
- Agieren und handeln statt resignieren und rebellieren
- Reflexion des eigenen Führungsverhaltens in Konfliktsituationen
- Vorbeugung und Intervention bei destruktiven Handlungen
- Konfliktarten, -ursachen und -lösungen
- Einfordern von Führung, Unterstützung und Ressourcen
- Umgang mit internen Kunden und Kundinnen und Lieferanten

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

11./12. Juni 2026
in Ingolstadt
Johann Garnitschnig

29./30. Oktober 2026
in Nürnberg
Johann Garnitschnig

**WEITERE INFORMATIONEN
ZUM SEMINAR FINDEN SIE
IN UNSEREM WEBSHOP.**



Bei Buchung aller drei Module erhalten Sie einen Rabatt von 10 % auf den Gesamt(kurs)preis.
Nach Abschluss aller Module erhalten Sie ein bbw-Zertifikat.

Schnittstelle zwischen Management und Produktion

Dreiteilige Trainingsreihe für Meister*innen, Teamleiter*innen und Mitarbeiter*innen in vergleichbaren Positionen aller Branchen

TEILNEHMERKREIS: Projektleiter*innen, Führungskräfte

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 990,– (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

9860

MODUL 1

Ihre Führungsrolle als Meister*in

Sie erhalten Klarheit über Ihre Aufgabe als Führungskraft und die Erwartungen an Ihre Meisterposition. Sie erhalten Werkzeuge zur ziel- und mitarbeiterorientierten Führung, lernen den Zusammenhang zwischen Führungs- und Leistungsverhalten kennen und Ihre eigene Wirkung in unterschiedlichen Situationen einzuschätzen.

Sie wissen, wie Sie Ihre Führungsaufgaben zwischen Vorbildfunktion, Forderung und Förderung erfüllen können, um so Ihre Ziele gemeinsam mit den Mitarbeiter*innen zu erreichen. Dabei spielt Ihr Selbstverständnis und das Beherrschen von Führungstechniken eine entscheidende Rolle.

INHALTE

- Der*die Meister*in als Führungskraft – Rolle und Anforderung
- Bausteine erfolgreicher Mitarbeiterführung
- Aktuelle Herausforderungen an Unternehmen
- Führungsaufgaben im Wandel: von der Anweisung zur Schaffung von Rahmenbedingungen
- Sich selbst und andere besser verstehen und führen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

12./13. Mai 2026
in Ingolstadt
Martin Gerlach

WEITERE INFORMATIONEN
ZUM SEMINAR FINDEN SIE
IN UNSEREM WEBSHOP.

024



Informationen, Ideen, Impulse

Jährlich besuchen über 1.500 Meister*innen, Teamleiter*innen und Führungskräfte aus Produktion und Logistik, aus Arbeitsvorbereitung, Qualitätsmanagement und Instandhaltung die **bayerischen Industriemeistertage**. Die eintägigen Veranstaltungen finden bayernweit in mehreren Städten statt.

Weitere Informationen zu unseren **Industriemeistertagen** finden Sie unter www.bbw-seminare.de/kongresse/industriemeistertage-bayern/

9866

MODUL 2

Meister*in – Kommunikation und Mitarbeitergespräche

Anspruchsvolle Gesprächssituationen meistern

Sie lernen wesentliche Erfolgsfaktoren für eine zielgerichtete Kommunikation mit unterschiedlichen Ansprechpartner*innen kennen. Kommunikation auch als Erfolgsschlüssel in Mitarbeitergesprächen. Da diese Gespräche immer mit Aufwand verbunden sind, sollten sie wirksam und effizient geführt werden.

Im Seminar erfahren Sie, wie Sie mit einem Gesprächsleitfaden sowie einer systematischen Vor- und Nachbereitung Ihre Gespräche optimieren. Ebenso werden Wege aufgezeigt, wie Sie situationsgerecht, zielorientiert und wertschätzend vorgehen. Sie können das Gesprächsklima konstruktiv gestalten und Ihre Führungsrolle erfüllen. Die Mitarbeitergespräche werden anhand konkreter Beispiele trainiert.

INHALTE

- Grundlagen der Kommunikation
- Unterschiedliche Mitarbeitergespräche – das richtige Vorgehen im Überblick
- Das Mitarbeiter-Jahresgespräch
- Leistungsbezogene Anerkennung und Kritik
- Differenziertes Leistungsfeedback durch Leistungsmerkmale
- Alltagskommunikation – Gespräche aus der Praxis der Teilnehmer*innen führen und analysieren

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

13./14. Juli 2026
in Ingolstadt
Martin Gerlach

**WEITERE INFORMATIONEN
ZUM SEMINAR FINDEN SIE
IN UNSEREM WEBSHOP.**

9870

MODUL 3

Meister*in – Konflikt- und Veränderungsmanagement

Konflikte lösen – zu Veränderungen motivieren

Neben den täglichen Planungs- und Kontrollaufgaben sind Sie in Ihrer Führungsfunktion als Meister*in auch Manager*in von Konflikten, Krisen und Veränderungen. Lernen Sie, Konflikte rechtzeitig zu erkennen und zu verstehen.

Lernen Sie wirkungsvolle Techniken im Umgang mit Konflikten kennen und lösen Sie diese konstruktiv und professionell für alle Beteiligten. Mit lösungsorientierten Einstellungen und Verhaltensweisen reagieren Sie auch in schwierigen Situationen angemessen und behalten Ihre innere Balance. Durch praktische Übungen und Fallbeispiele lernen Sie Ihre Potenziale kennen und einschätzen.

INHALTE

- Führung heißt, Konflikte verstehen und managen
- Analyse der eigenen Denk- und Handlungsmuster in schwierigen Situationen
- Konflikte verstehen und gezielt bewältigen
- Umgang mit Emotionen bei sich und den anderen
- Bearbeitung konkreter Konfliktfälle aus dem eigenen Umfeld
- Umgang mit Angst und Widerstand bei Veränderungen
- Wege zur Steigerung der Mitarbeitermotivation
- Wie mache ich Betroffene zu Beteiligten?

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

08./09. Oktober 2026
in Ingolstadt
Martin Gerlach

**WEITERE INFORMATIONEN
ZUM SEMINAR FINDEN SIE
IN UNSEREM WEBSHOP.**



Bei Buchung aller drei Module erhalten Sie einen Rabatt von 10% auf den Gesamt(kurs)preis.
Nach Abschluss aller Module erhalten Sie ein bbw-Zertifikat.

85499

NEU



AUCH IM ONLINE-FORMAT

Demographischer Wandel – intergenerationelles Wissensmanagement aktiv gestalten

Wissen sichern, Generationen verbinden, Zukunft gestalten

Der demographische Wandel stellt Unternehmen vor neue Herausforderungen: Immer mehr erfahrene Fachkräfte gehen in den Ruhestand, während jüngere Generationen nachrücken. Wie gelingt es, wertvolles Erfahrungswissen zu bewahren und effektiv an neue Mitarbeitende weiterzugeben?

In diesem kompakten Format erfahren Sie, wie Sie den Generationswechsel als Chance nutzen und Wissensmanagement gezielt im eigenen Team stärken können. Das Seminar richtet sich an alle, die für Ihre Organisation nachhaltige Wissenssicherung und eine reibungslose Zusammenarbeit zwischen den Generationen gestalten wollen – praxisnah, lösungsorientiert und direkt umsetzbar.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Warum Wissensmanagement im demographischen Wandel?

- Auswirkungen des Generationenwechsels auf Wissenserhalt und Wissenstransfer
- Chancen und Risiken für Unternehmen und Teams

Bedeutung für Teams und Unternehmen

- Produktivität und Innovationskraft durch gesichertes Erfahrungswissen
- Vermeidung von Wissensverlust bei Personalwechsel

Kritische Erfolgsfaktoren und typische Stolpersteine bei der Wissenssicherung

- Vertrauen und Kommunikation als Basis für erfolgreichen Wissenstransfer
- Typische Hürden in intergenerationellen Teams erkennen und vermeiden

Praxisbeispiele: Erprobte Methoden der Wissensweitergabe

- Erfolgreiche Tandemmodelle zwischen erfahrenen und neuen Mitarbeitenden
- Storytelling und Erfahrungsberichte als Lernformate

Instrumente im Überblick

- Einsatz von Wissenslandkarten, Tandemarbeit
- Strukturierter Erfahrungsaustausch durch moderierte Formate

Rollen schaffen: Verantwortung im Alltag

- Führungskräfte als Wissens-Coaches und Impulsgeber
- Wissensverantwortliche und Multiplikatoren im Team etablieren

Interaktive Übung: Planung erster Schritte für Ihre eigene Abteilung

LERNZIELE

- Sie verstehen die Rolle von Wissensmanagement als Schlüssel für den Unternehmenserfolg im demographischen Wandel
- Sie lernen praxiserprobte Methoden zur Sicherung und Weitergabe von Erfahrungswissen kennen
- Sie entwickeln Ideen, wie Sie Wissensmanagement direkt im eigenen Arbeitsbereich anstoßen können
- Sie stärken Ihre Kompetenz, um Generationen sinnvoll zu vernetzen und Wissenstransfer nachhaltig zu sichern

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

18. März 2026
in Nürnberg
Ulrich Schübel

05. Oktober 2026 online
10:00 bis 17:00 Uhr
Ulrich Schübel

85470

NEU

Unternehmensführung im Wandel – Kundenbeziehungen neu gestalten

Profitables Wachstum mit Value Pricing und Value Selling

In einem volatilen Marktumfeld sind entschlossenes Leadership und strategische Klarheit entscheidend. Während Märkte sich rasant verändern und Ressourcen knapp bleiben, steigen die Anforderungen an Wettbewerbsfähigkeit und nachhaltiges Wachstum. Dieses praxisorientierte Seminar zeigt, wie eine konsistente Preisstrategie zum zentralen Hebel für Rentabilität, Differenzierung und Wertschöpfung wird. Statt reaktiv auf den Wettbewerb zu reagieren, lernen Sie, den Wert Ihrer Lösung proaktiv zu kommunizieren und so Preisverhandlungen in echte Wertgespräche zu verwandeln. So verkaufen Sie Produkte oder Dienstleistungen nicht über das, was sie kosten, sondern vermitteln, welchen Mehrwert sie für den Kunden schaffen. Mit Value Pricing steht im Zentrum von Preisentscheidungen der Kundennutzen. Damit verstehen Unternehmen Preise als strategisches Wertversprechen und machen daraus einen echten Wachstumstreiber. Und durch Value Selling fokussieren sich Unternehmen im Verkauf auf den geschaffenen Wert – statt auf den Preis.

TEILNEHMERKREIS: Geschäftsführer*innen, Inhaber*innen, Führungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 750,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Priorisierung der Herausforderungen im New Normal

- Einschätzung der aktuellen Herausforderungen
- Priorisierung der aktuellen Herausforderungen

Value Pricing und Value Selling als ultimativer Lösungsansatz

- Perspektivwechsel zum Erkennen und Erfüllen von Kundenbedürfnissen
- Pricing als schneller und wirksamer Hebel zur Ergebnisverbesserung
- Kundennutzen anstatt Preisnachlässe in Sales dank Pricing-Guidelines mit überzeugenden Preis-Argumenten
- Verantwortung der Geschäftsleitung, des Managements und der Mitarbeitenden. Was funktioniert – und warum?

Neuausrichtung von Mission, Vision und Strategie auf den Kundennutzen

- Warum alle Mitarbeitenden umdenken müssen
- Eine Mission formulieren, die Mitarbeitende und Kunden begeistert
- Value Pricing und Value Selling in die Vision aufnehmen
- Die Verpflichtung zum Kundennutzen in der Unternehmensstrategie verankern

Transfer- und Maßnahmenplanung

- Selbstanalyse: Wo stehen Sie mit Ihrem Unternehmen?
- Erarbeitung individueller Fahrpläne
- Drei konkrete Maßnahmen für die ersten 100 Tage

LERNZIELE

- Sie entwickeln ein fundiertes Verständnis für Value Pricing und Value Selling, das aufzeigt, welche erheblichen Wachstumsmöglichkeiten mit Kunden möglich sind
- Sie erhalten nachvollziehbare Tools zur Wertargumentation und Preisgestaltung
- Sie nehmen konkrete Impulse für Ihre Organisationsentwicklung, Kommunikation und Ihre Vertriebsprozesse mit
- Sie erhalten einen klaren Fahrplan für Ihre nächste Strategieperiode

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

22. Januar 2026
in Nürnberg
Claus Langgartner,
Dr. Dirk Johannsen

21. Mai 2026
in Augsburg
Claus Langgartner,
Dr. Dirk Johannsen

22. Oktober 2026
in Ingolstadt
Claus Langgartner,
Dr. Dirk Johannsen

85502

NEU



LIVE-ONLINE-TRAINING

Führung 5.0: Souverän entscheiden und gestalten mit KI

Leadership-Kompetenzen für eine KI-geprägte Zukunft

Das Seminar befähigt Führungskräfte, in einer durch KI und digitale Transformation geprägten Welt ihre Führungsrolle wirksam, zukunftsfähig und menschlich souverän auszufüllen. Dabei werden sowohl persönliche Haltung als auch strategisch-technologisches Verständnis geschärft – mit dem Ziel, zentrale Leadership-Kompetenzen wie Selbstführung, ethische Entscheidungsfähigkeit, empathische Kommunikation und strategische Weitsicht gezielt weiterzuentwickeln und wirksam in komplexen Führungssituationen einzusetzen. Dieses Seminar verbindet aktuelle Erkenntnisse aus: Neuroleadership und Digital Mindset, Organisationaler KI-Integration, Empathie- und Kommunikationsforschung, Technologischer Führungsverantwortung und Orientierung sowie Handlungsoptionen auf C-Level für die strategische Steuerung von KI-Transformationen.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 545,- (MwSt.-frei)

INHALTE

Die neue Führungsrealität: Mensch + KI

- Warum KI die Spielregeln der Führung radikal verändert
- Typische Chancen und Fallstricke für Führungskräfte
- Leadership 5.0: von Empathie bis Technologiekompetenz
- Selbst-Check: Wo stehen wir als Führungskraft im digitalen Umbruch?

Empathie und Wirkung in einer KI-Welt

- Führen in hybriden und KI-unterstützten Arbeitsumgebungen
- Sicherheit und Vertrauen im digitalen Umfeld schaffen
- Kommunikation, die wirkt: Resonanz, aktives Zuhören, Dialog
- Feedback und Mitarbeitergespräche mit KI-Unterstützung

KI verstehen und souverän einsetzen

- Kompakt und klar: Was Führungskräfte wirklich über KI, Machine Learning und Co. wissen müssen
- Die wichtigsten Tools für Führung (ChatGPT, Copilot, Decision-Support-Systeme)
- Prompts entwickeln für eigene Führungsaufgaben
- Ethik, Transparenz, Verantwortung: Vertrauen stärken

Souveräne Entscheidungen und Selbstführung

- Entscheidungskompetenz in komplexen, KI-gestützten Systemen
- Resilienz und Stresskompetenz in einer beschleunigten Arbeitswelt
- Selbstführung: Energie klug managen – wenn alles schneller wird
- Praxisfall: simulierte Entscheidungsszenarien mit KI

Von der Erkenntnis zum eigenen Führungs-Blueprint

- Transfer: Erarbeitung Ihres persönlichen „Leadership-KI-Fahrplans“
- Der KI-Führungsstrategie-Canvas: Ihr Action Plan für die nächsten 90 Tage
- Peer-Feedback: kollegiale Beratung zu individuellen Herausforderungen

Technikvoraussetzungen

- Zugang zu einem KI-Tool (ChatGPT, Copilot, Perplexity)
- Zugang zu Microsoft 365

LERNZIELE

- Sie reflektieren Ihre Rolle und Wirksamkeit im Spannungsfeld von Technologie und Menschlichkeit
- Sie lernen, wie KI-basierte Tools (zum Beispiel ChatGPT, Copilot) Führungsprozesse verändern
- Sie stärken Ihre Empathie, Kommunikationskraft und Selbstführung unter technologischen Rahmenbedingungen
- Sie entwickeln ein strategisches Verständnis für die Integration von KI in Führungssysteme
- Sie befähigen sich, ethisch und verantwortungsbewusst zu entscheiden und zu kommunizieren

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

18. März 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Ines Venzke

29. September 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Ines Venzke

028

WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

85522

NEU

Engpassmanagement

Theory of Constraints: Engpässe erkennen, Durchsatz steigern

In jedem Unternehmen gibt es Prozesse, die den Gesamterfolg ausbremsen – oft sind es unsichtbare Engpässe, die Produktivität, Durchsatz und Effizienz begrenzen. Die Theory of Constraints (TOC) oder auch Engpassmanagement bietet einen klaren, praxisbewährten Ansatz, um diese Engpässe systematisch zu identifizieren, zu priorisieren und nachhaltig zu beseitigen.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie mit TOC Ihre Organisation gezielt optimieren, Ressourcen besser nutzen und kontinuierliche Verbesserung erfolgreich verankern. Anhand konkreter Fallbeispiele und praxisnaher Methoden entwickeln Sie Lösungen, die sofort Wirkung zeigen – und langfristig Ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Fachkräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 545,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Grundlagen der Theory of Constraints verstehen

- Zentrale Prinzipien der TOC
- Einfluss von Engpässen auf Unternehmenserfolg
- Zusammenhang zwischen Durchsatz, Bestand und Betriebskosten
- Praxisbeispiele zur Veranschaulichung

Engpässe identifizieren und priorisieren

- Methoden zur Erkennung kritischer Engpässe
- Bewertung und Priorisierung von Engpässen
- Fallbeispiele aus der Praxis
- Strategische Schwerpunktsetzung für Verbesserungen

Flow in Organisationen optimieren

- Optimierung von Material-, Informations- und Ressourcenfluss
- Maßnahmen zur Steigerung des Gesamtdurchsatzes
- Stabilisierung von Prozessen
- Integration in bestehende Abläufe

Maßnahmen zur Engpassbeseitigung umsetzen

- Optimierung von Material-, Informations- und Ressourcenfluss
- Maßnahmen zur Steigerung des Gesamtdurchsatzes
- Stabilisierung von Prozessen
- Integration in bestehende Abläufe

Kontinuierliche Verbesserung und nachhaltige Wirkung

- Langfristige Verankerung von TOC im Unternehmen
- Aufbau einer Kultur der kontinuierlichen Verbesserung
- Erfolgsfaktoren für dauerhafte Effizienzsteigerung
- Monitoring und Feedbacksysteme

LERNZIELE

- Sie verstehen die zentralen Prinzipien der Theory of Constraints und deren Bedeutung für betriebliche Prozesse
- Sie lernen Engpässe in Prozessen systematisch zu identifizieren, zu bewerten und gezielt zu priorisieren
- Sie analysieren den Material-, Informations- und Ressourcenfluss in Organisationen und optimieren ihn durch geeignete Maßnahmen
- Sie können praxisnahe Methoden zur Engpassbeseitigung anwenden und verankern Verbesserungen nachhaltig im Arbeitsalltag
- Sie fördern eine Kultur der kontinuierlichen Verbesserung und etablieren TOC langfristig im Unternehmen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

18. März 2026
in Augsburg
Laura Dickenberger

29. September 2026
in Ingolstadt
Laura Dickenberger



85448

NEU



LIVE-ONLINE-TRAINING

Unternehmensstrategie und Umsetzung mit OKR

Von der strategischen Vision zur operativen Zielverwirklichung – mit OKR als Bindeglied

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie eine fundierte Unternehmensstrategie entwickeln und diese mit dem OKR-Framework (Objectives & Key Results) erfolgreich umsetzen.

Wesentlich für Strategiearbeit ist, dass die strategische Ausrichtung regelmäßig überprüft wird, um sicherzustellen, dass sie den aktuellen Anforderungen entspricht. Ebenfalls muss sichergestellt werden, dass die Strategie nicht nur auf dem Papier existiert, sondern im Unternehmen tatsächlich umgesetzt und gelebt wird. Und nicht zuletzt müssen Unternehmen ihre Teams für die Umsetzung gewinnen und eine Kultur der Verantwortung sowie der aktiven Beteiligung schaffen.

Der erste Tag legt daher den Fokus auf die Entwicklung einer klaren, handlungsorientierten Strategie, während der zweite Tag sich auf die detaillierte Umsetzung mit OKR konzentriert. Sie erfahren, wie Sie Ihre Mitarbeitenden aktiv in den Strategieprozess einbinden und eine Kultur der Verantwortung für die strategische Ausrichtung schaffen.

TEILNEHMERKREIS: Projektleiter*innen, Geschäftsführer*innen, Inhaber*innen, Führungskräfte

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 990,- (MwSt.-frei)

INHALTE

Strategische Unternehmensführung

- Von Vision und Mission bis hin zur operativen Umsetzung
- Unternehmensleitbild als Orientierungsrahmen
- Strategieentwicklung: „Was machen wir – und was machen wir nicht?“

Von der Strategie zur operativen Umsetzung mit OKR (Objectives & Key Results)

- Jahresziele definieren: smarte Zielsetzung für maximale Wirksamkeit
- Einführung in OKR: Struktur, Prinzipien und Vorteile
- Objectives & Key Results richtig formulieren

OKR erfolgreich implementieren

- Der OKR-Zyklus: Planung, Umsetzung und Anpassung im Quartalsrhythmus
- Rolle von Führungskräften und Teams im OKR-Prozess
- Integration bestehender Steuerungssysteme in OKR

Erfolgsmessung und kontinuierliche Verbesserung

- Key Results als Steuerungsinstrument: Fortschritt messen und justieren
- Review und Retrospektiven zur Optimierung des OKR-Prozesses
- Verbindung zwischen OKRs, KPIs und langfristiger Strategie

LERNZIELE

- Sie richten Ihre Strategie gezielt auf die wichtigsten Prioritäten aus und integrieren sie wirksam in den Arbeitsalltag
- Sie wissen, wie Sie passgenaue OKRs für Ihr Unternehmen oder Team formulieren und zielgerichtet einsetzen
- Sie erfahren, wie Sie eine Strategie flexibel halten und gleichzeitig für eine nachhaltige Umsetzung sorgen
- Sie erhalten Vorlagen, Checklisten und konkrete Handlungsempfehlungen, die Sie direkt in Ihrem Unternehmen anwenden können

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

15. und 16. April 2026 online
jeweils 09:00 bis 16:00 Uhr
Sabine Sielemann

07. und 08. Oktober 2026 online
jeweils 09:00 bis 16:00 Uhr
Sabine Sielemann



WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

85484

NEU

JEDES DER VIER
MODULE IST AUCH
EINZELN BUCHBAR!

Innovationsmanager*in (bbw)

Trainingsreihe: Nachhaltige Innovation durch moderne Führung

Marktgerechte Innovationen sind ein zentrales Erkennungsmerkmal erfolgreicher Unternehmen – und Ausdruck funktionierender, bereichsübergreifender Teamarbeit. Als Innovationsmanager*in gestalten Sie diese Dynamik aktiv mit. In einem Umfeld, das durch VUCA (Volatilität, Unsicherheit, Komplexität, Ambiguität) und BANI (Brüchigkeit, Angst, Nichtlinearität, Unverständlichkeit) geprägt ist, steigt die Bedeutung von Markt- und Kundenorientierung. Innovationsmanager*innen spielen dabei eine Schlüsselrolle, wenn es darum geht, relevante Neuprodukte im internationalen Wettbewerb zu platzieren. Dabei bringt der Wandel der Arbeitswelt neue Anforderungen mit sich – vor allem vonseiten jüngerer Generationen. Gleichzeitig verschärft der Fachkräftemangel den Handlungsdruck. Für Innovationsmanager*innen bedeutet das: Führung verstehen, mitgestalten und weiterentwickeln – über alle Phasen des Innovationsprozesses hinweg. Transaktionale und transformationale Führungsstile wirken sich direkt auf Kreativität, Teamdynamik und die Innovationsfähigkeit aus. Ihr Beitrag als Innovationsmanager*in ist es, Strukturen zu schaffen, die Beteiligung ermöglichen und Motivation fördern – für eine starke Innovationskultur. In dieser Trainingsreihe werfen wir gemeinsam einen Blick auf klassische Organisationsformen und vergleichen sie mit modernen Unternehmen, die agile und leane Ansätze nutzen. Ziel ist es, Innovationsmanagement systemisch zu denken – und konkret zu verstehen, wie Rollen, Verantwortungen und Prozesse gestaltet sein müssen, um Innovation wirklich voranzubringen.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Projektleiter*innen, Nachwuchsführungskräfte **TRAINER:** Klaus Frohmader
DAUER: 4 x 2 Tage **PREIS:** EUR 4.080,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

85464 IN1: Unternehmensstrategie und Innovation

Dieses Modul zeigt, wie Sie Strategie und Innovation klassisch, lean und agil verbinden. Mit Methoden wie Balanced Scorecard, Hoshin Kanri und OKR entwickeln Sie bereichsübergreifend wirksame Strategien und fördern moderne Führung.

85467 IN2: Innovationen initiieren

Sie lernen, wie Sie mit modernen Führungsansätzen wie systemischem Denken und vernetztem Arbeiten Innovationsprozesse gezielt fördern. Dabei nutzen Sie Design Thinking, Kreativitätstechniken und Co-Creation, entwickeln neue Ideen und setzen diese erfolgreich um. Mit systemischem Denken stoßen Sie Innovationsprozesse gezielt an.

85471 IN3: Moderne Führung von Innovationsprojekten

Dieses Modul vermittelt praxisnah, wie sich die Art der Führung auf den Projekterfolg auswirkt und wie Sie die passende Projektmanagement-Methode für Ihre Vorhaben auswählen. Sie erfahren, wie Führungsverantwortung in unterschiedlichen Settings wirkt.

85472 IN4: Innovationskultur durch moderne Führungs-Tools

In diesem Modul lernen Sie moderne Führungsansätze wie Servant Leadership, laterale Führung und transformative Werkzeuge kennen, mit denen Sie Innovations-Teams motivieren, begleiten und erfolgreich durch Veränderung führen – auch auf Distanz. Sie verstehen, wie unterschiedliche Führungsstile Innovationsprozesse beeinflussen, positiv wie negativ.

LERNZIELE

- Verständnis für Organisationsformen entwickeln:
Sie lernen die Merkmale klassischer Organisationsmodelle kennen und können diese kritisch reflektieren.
- Moderne Ansätze vergleichen:
Sie verstehen agile und leane Organisationsformen und können deren Einsatzmöglichkeiten im Innovationskontext bewerten.
- Systemisches Innovationsmanagement anwenden:
Sie erfassen Innovation als ganzheitlichen, systemischen Prozess innerhalb der Organisation.
- Rollen und Verantwortlichkeiten gestalten:
Sie lernen, wie Rollen und Verantwortung im Innovationsprozess sinnvoll verteilt und definiert werden.
- Innovationsprozesse gezielt unterstützen: Sie sind in der Lage, Prozesse so mitzugestalten, dass sie Innovationen wirksam fördern.



Die Weiterbildung umfasst vier aufeinander aufbauende Module. Die Module sind auch einzeln buchbar.
Bei Buchung der gesamten Trainingsreihe Innovationsmanagement, mit allen vier Modulen, erhalten Sie einen Rabatt von 10% auf den Gesamtpreis der Einzelmodule. Statt EUR 4.080,00 zahlen Sie nur EUR 3.672,00.



WEITERE INHALTE, INFORMATIONEN UND TERMINE ZUR WEITERBILDUNG FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

Coaching-Angebote

Wirksame Begleitung von Einzelpersonen und ganzen Teams

Coaching ist in vielen Situationen die geeignete Maßnahme, um Führungskräfte, Fachexperten, Mitarbeiter*innen und Teams in ihrer Entwicklung wirksam zu unterstützen und zu begleiten. Auf persönlicher Ebene dient Coaching der Förderung der Selbstreflexion hinsichtlich der eigenen Denk- und Verhaltensmuster. Coaching ermöglicht eine Weiterentwicklung, die zielgerichtet an der individuellen Ausgangslage der Coaches ansetzt. Coaching ist somit in einem hohen Maße effektiv und effizient und durch einen klar definierten, zeitlichen Rahmen leicht in den betrieblichen Alltag integrierbar.



032

COACHING-VARIANTEN



Coaching / Beratung für Führungstandems bzw. für Führungskräfte mit gemeinsamer Verantwortung u.a. zur:

- Begleitung für einen optimalen Start in der gemeinsamen Führung,
- Entwicklung eines gemeinsamen Führungsverständnisses,
- Erarbeitung und Differenzierung eines gemeinsamen Verantwortungs- und Aufgabenprofils,
- Herausarbeitung der jeweiligen Stärken,
- Klärung unterschiedlicher Auffassungen und Konflikte in der Zusammenarbeit.

Unsere Coaches ...

- sind handverlesen und werden dem Anliegen entsprechend ausgewählt,
- sind räumlich vor Ort,
- verfügen über anerkannte und zertifizierte Ausbildungen,
- bringen jahrelange Erfahrung im Coaching mit,
- wenden etablierte und bewährte Coaching-Methoden an.

Interessiert?

Dann melden Sie sich bei Elke Wailand unter 089 44108-430 oder elke.wailand@bbw.de

9663



LIVE-ONLINE-TRAINING



Leistungsbeurteilungsgespräche motivierend und zielorientiert führen

Gesprächstechniken optimieren und Beurteilungsvermögen sensibilisieren

Als Führungskraft sind Sie in der Verantwortung, zu jeder Zeit einen Überblick über die Leistungsfähigkeit Ihres Verantwortungsbereiches, sowohl aus operativer Sicht, insbesondere jedoch in Bezug auf Ihre Mitarbeiter*innen, geben zu können. Nutzen Sie eine erprobte Beurteilungsmatrix, trainieren Sie Ihr Beurteilungsvermögen und geben Sie Ihren Mitarbeiter*innen konstruktives Feedback.

85415



Trennungsgespräche richtig führen

Den Trennungsprozess beim Personalabbau gut gestalten

Die gezielte und strukturierte Vorbereitung von individuellen oder kollektiven Trennungsprozessen ist besonders wichtig. Dieses Seminar vermittelt Ihnen einen Überblick über den Rahmen von Trennungsprozessen, wichtige kommunikationspsychologische Grundlagen sowie praktische Tools und Konzepte. Mit der Zielsetzung, dass Sie nach dem Seminar Trennungen von Mitarbeitenden gezielt vorbereiten und in Kündigungs- und Trennungsgesprächen klar und gleichzeitig empathisch kommunizieren können.

85276



AUCH IM ONLINE-FORMAT



Führen im Tandem – mehr als eins plus eins

Shared Leadership – die doppelte Kraft nutzen

Der Druck auf und die Erwartungen an Führungskräfte nehmen zu, Entscheidungen müssen schneller getroffen werden. Mitarbeitende möchten mehr Kontakt zur Führungskraft, und dazwischen soll noch das Privatleben stattfinden. Die Führung zu zweit bietet viele Vorteile, um den neuen Anforderungen gegenüberzutreten. Lernen Sie das Shared Leadership Modell kennen und prüfen Sie, ob für Ihre Aufgaben ein Führungst tandem denkbar wäre.

033

21956



AUCH IM ONLINE-FORMAT



Leitplanken für die digitale Transformation entwickeln und verankern

Der digitale Zukunfts-Kompass

Die Digitale Transformation ist eine besondere Herausforderung für die Menschen, für die Prozesse und für die Kultur im Unternehmen. Die Entwicklung von digitalen Leitplanken als Orientierungsmodell hilft nicht nur bei der Einordnung von digitalen Vorhaben, sondern bietet insbesondere auch den Mitarbeiter*innen Transparenz, wohin die Reise geht und welche Kompetenzen und Verhaltensweisen notwendig sind.

22341



Business Development kompakt

Geschäftsmodelle entwickeln und optimieren

Erfahren Sie, wie Sie bestehende Geschäftsmodelle in Ihrem Unternehmen kritisch hinterfragen und nachhaltig verbessern, und mit welchen Werkzeugen Sie innovativ neue Geschäftsmodelle entwickeln.

ZERTIFIKATSKURS

-  36 → **HR Business Partner (bbw)**
Zertifikatskurs für Personalverantwortliche

HR-PRAXIS

- 38 → **NEU Digitales Recruiting – Recruiting Professional**
Recruiting neu gedacht: KI, Social Media & Employer Branding
- 39 → **Erfolgreiche Einstellungsgespräche – Personalgewinnung auf der Zielgeraden**
Die richtigen Fragen stellen und Antworten systematisch auswerten
- 40 → **Gesprächstraining für Personaler*innen**
HR-Gespräche erfolgreich führen
- 41 → **NEU Change Management für Personaler*innen**
Veränderungsprozesse erfolgreich gestalten und begleiten
-  42 → **NEU Personalbeurteilung fair gestalten**
Kriterien, Gesprächsführung und Bias-Kompetenz für eine faire Bewertungskultur

BEST OF KI

-  43 → **KI-Manager*in – Spezialist*in für generative künstliche Intelligenz**
Von der Theorie zur Praxis: KI erfolgreich im Unternehmen einsetzen
-  44 → **ChatGPT & Co. im Office**
Arbeitsabläufe optimieren
-  45 → **KI-Prompting für Pros**
Ihr Upgrade im Umgang mit KI – smarte Eingaben, smarte Ergebnisse
-  46 → **KI sinnvoll nutzen – Mensch und KI Hand in Hand**
Wie KI-Tools Produktivität steigern und Menschlichkeit bewahren
-  47 → **NEU KI-Agenten – Ihr Einstieg in die nächste Generation der Automatisierung**
Intelligente Assistenzsysteme – von einzelnen Prompts zu KI-Agenten

FÜR AUSBILDER*INNEN

- 48 → **Azubis der Generationen Y, Z und Alpha begleiten, führen und motivieren**
Konsequenzen für die Ausbildung
- 49 → **Erfolgreiche Kommunikation mit Ihren Auszubildenden**
Kommunikationsprozesse verstehen, Konflikte vermeiden und gute Gesprächsführung trainieren
- 50 → **Rechtliche Grundlagen der Berufsausbildung**
Rechte und Pflichten im Ausbildungsverhältnis
- 51 → **Basiswissen für Ausbildungsbeauftragte**
Erweitern Sie Ihren persönlichen Methodenkoffer
- 52 → **Umgang mit psychisch auffälligen Auszubildenden**
Suchtprobleme am Ausbildungsplatz
- 53 → **NEU Sozialkompetenz & Leistungsfähigkeit im Blick: Auszubildende gezielt fördern**
Soziale Defizite und Leistungsprobleme erkennen, wirksam intervenieren und nachhaltig unterstützen

ARBEITSRECHT

- 54 → **Rechtssichere Entsendung von Mitarbeiter*innen**
Risiken bei internationalem Mitarbeitereinsatz vermeiden
- 55 → **Betriebsverfassungsrecht für Arbeitgeber – kompakt**
Diese rechtlichen Grundlagen müssen Sie wissen
-  56 → **Aktuelle Entwicklungen im Arbeitsrecht**
Auswirkungen auf die betriebliche Praxis

WEITERE SEMINARE IN UNSEREM WEBSHOP

- 57 → **Richtiger Umgang mit Krankheit im Arbeitsverhältnis**
Rechtliche Rahmenbedingungen und praxisorientierte Lösungen
- 57 → **Einführung in das Arbeits- und Betriebsverfassungsrecht**
Grundlagen für neue Mitarbeiter*innen im Personalwesen
- 57 → **Richtiger Umgang mit Konflikten in der Ausbildung**
Zusammenarbeit im Generationen-Mix erfolgreich gestalten
- 57 → **Future Workforce: Personalmanagement für die Generation Z**
Arbeitsorganisation und Führung neu gestalten
- 57 → **Schlüsselfaktor: Strategisches Personalmanagement**
Praxistaugliche Strategie-Arbeit für die HR-Wertschöpfung
-  57 → **Instagram – mit Bildern überzeugen**
Begeistern Sie Interessenten mit emotionalen Einblicken
- 57 → **Schicht- und Dienstplanung gestalten**
Arbeitszeitmodelle beurteilen und umsetzen



NEUE STRATEGIEN

Erfolgreiches Personalmanagement

Die Digitalisierung und der Fachkräftemangel haben Auswirkungen auf Unternehmen, und die Aufgabe des Managements ist es, Personal (Human Resources) bzw. den Bereich Personalwesen weiterzuentwickeln.

Warum ist eine gute Personalentwicklung (Human Resource Management) so wichtig für Arbeitgeber? Neue Stellenprofile sind entstanden und fehlendes Personal ist schwer zu besetzen. Das bedeutet für das Human Resource Management eine digitale Transformation, die berufliche Weiterbildung im Unternehmen unabdingbar macht.

Das Ziel muss es sein, HR-Abläufe zu definieren und HR-Prozesse zu implementieren. Erschwerend zu dieser Aufgabe im HR (Human Resources) oder Personalmanagement kommen noch regelmäßige Änderungen im Arbeitsrecht dazu.

22219



LIVE-ONLINE-TRAINING

HR Business Partner (bbw)

Zertifikatskurs für Personalverantwortliche

Die Anforderungen an Personalverantwortliche in Unternehmen werden immer anspruchsvoller, und Sie wollen Ihre Personalmanagement-Kompetenzen weiter ausbauen. Dazu gehört, Business-Strategien in HR-Lösungen zu übersetzen und das Management in Personalthemen erfolgreich zu unterstützen.

Sie erarbeiten sich in diesem HR-Lehrgang fundiertes Fach- und Methodenwissen für den Alltag als HR Business Partner und sind in der Lage, kompetent und zielgerichtet zu agieren.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Fachkräfte

METHODEN: Kurzvorträge, Rollenspiele, Fallbeispiele und Analyse, Diskussion von Praxisfällen, Erfahrungsaustausch

DAUER: 5 x 1 Tag, jeweils von 09:00–17:00 Uhr, Live-Online-Training

PREIS: EUR 1.990,- (MwSt.-frei)

INHALTE

- Sicherheit und Orientierung in der Rolle als HR Business Partner
- Verständnis für die Verzahnung von Geschäfts- und HR-Strategie
- Methoden und Instrumente zur Beratung und Unterstützung des Managements
- Stärkung der „Positionierung“ des Fachbereiches Personal

PRÜFUNG

- Voraussetzung ist die Absolvierung der fünf Module des Kurses.
- Zudem ist der Kursleitung zwei Wochen vor Prüfungstermin eine schriftliche Ausarbeitung (ca. 10 bis 15 Präsentationsfolien zu einer Case Study aus der eigenen Praxis) vorzulegen.
- Es erfolgt eine Präsentation der schriftlichen Ausarbeitung im Plenum in Verbindung mit einer fachlichen Diskussion und Befragung.

LERNZIELE

Sie ...

- haben sich mit Ihrer Rolle als HR Business Partner und Ihrer Positionierung auseinandergesetzt
- sind in der Lage, Ihre beratende Rolle in allen Aspekten des Personalmanagements zu übernehmen und kompetenter Partner aller Entscheidungsträger zu werden
- erkennen notwendigen Beratungsbedarf bei Ihren Kunden und Kundinnen
- sind in der Lage, Präsenz-, Telefon- und Web-Personalgespräche professionell zu führen und zu gestalten
- erfahren, wie Sie den Erfolg von Veränderungsprozessen maßgeblich beeinflussen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

09. März 2026

30. März 2026

04. Mai 2026

08. Juni 2026

06. Juli 2026

Helmut Demmelhuber

ZERTIFIKAT HR BUSINESS PARTNER (bbw)

WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

HR als Business Partner**M1**

- Anforderungen, Aufgaben und Rolle des HR Business Partners
- Verzahnung von Geschäfts- und HR-Strategie, Steuerung durch KPI
- Schlüsselprozesse: u.a. Personalplanung, Recruiting, Performance Management, Employer Branding
- Erfolgreiche Positionierung und organisatorische Ausgestaltung als HR Business Partner
- Aufgabenverteilung der HR-Rollen untereinander und Schnittstellen zum Management

Erfolgreiches Change- und Transformationsmanagement für HRB**M2**

- Anstoßen von Veränderungen und ergebnisorientierte Begleitung
- Verständnis des Verlaufs und Dynamiken von Veränderungsprozessen
- Kommunikation und Information in Veränderungsprozessen
- Typisch Mensch – Verhaltensweisen in Veränderungsprozessen
- Widerstände und Umgangsstrategien

Beratungs- und Coachingkompetenzen für HRB**M3**

- Rolle und Selbstverständnis von HRB als internem Berater
- Standortbestimmung eigene Beratungs-/Coachingkompetenz
- Kriterien erfolgreicher Informations-, Entscheidungs-, Realisierungsberatung
- Klärung von Aufträgen, Anliegen und Gesprächszielen
- Phasen im Beratungs-/Coachingprozess (MISLA-Konzept)
- Umgang mit schwierigen Gesprächs- und Beratungssituationen

Schwierige Besprechungen und Gespräche konstruktiv steuern**M4**

- Eigene Rolle gegenüber internen Auftraggebern
- Vorbereitung, Steuerung und Nachbereitung von Besprechungen
- Angemessene Gestaltung herausfordernder Personalgespräche (z. B. Fehlzeiten-/Rückkehr-, Suchtverdachts-, Kritik-, Konflikt-, Fehlverhalten-, Abmahnungs-, Trennungsgespräche)
- Erfolgreich verhandeln – das Harvard-Konzept und Argumentationstechniken
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern und Interventionen in schwierigen Situationen

Abschlussmodul**M5**

- Kollegiale Beratung und Fallarbeit
- Präsentation Case Study aus der eigenen Praxis mit anschließendem Fachgespräch
- Zertifikatsübergabe

10804

NEU



AUCH IM ONLINE-FORMAT

Digitales Recruiting – Recruiting Professional

Recruiting neu gedacht: KI, Social Media & Employer Branding

Im Wettbewerb um Talente reicht klassisches Recruiting längst nicht mehr aus. Wer heute die richtigen Kandidat*innen erreichen will, setzt auf digitale Tools, KI und starke Arbeitgebermarken. Von TikTok bis LinkedIn, von ChatGPT bis Perplexity – modernes Recruiting nutzt Technologien und Content-Formate, die Aufmerksamkeit schaffen und die Candidate Journey aktiv gestalten. In diesem Training erfahren Sie, wie Künstliche Intelligenz und Employer Branding Hand in Hand gehen, Bewerber*innen nicht nur zu finden, sondern nachhaltig zu begeistern.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Recruiting 2.0 – die Rolle von Employer Branding

- Warum Recruiting heute Marketing ist
- Das neue Berufsbild „Recruiter*in 2.0“
- Employer Branding als Schlüssel zur Talentsuche
- KI-gestützte Content-Produktion: Stellenanzeigen, Social Posts & Karrierewebsites mit ChatGPT, Copilot & Gemini optimieren
- Social Media Recruiting: von Instagram bis TikTok – zielgruppengerecht & kreativ
- Die Candidate Journey digital begleiten

SEO im Recruiting – Auffindbarkeit steigern

- Grundlagen der Suchmaschinenoptimierung für HR
- Wie Stellenanzeigen über Google & Co. sichtbar werden
- Keywords & Formulierungen, die Bewerber*innen tatsächlich nutzen
- Employer Branding durch SEO stärken: bessere Rankings für Karrierewebsites und Arbeitgeberprofile
- Kombination aus KI & SEO: smarte Tools für Textoptimierung und Reichweitensteigerung

Künstliche Intelligenz im Recruiting-Alltag

- Chancen, Grenzen und Best Practices beim Einsatz von KI im HR
- KI-Tools für Kommunikation, Stellenanzeigen und Employer Branding
- ChatGPT & Co. für zielgerichtete Employer-Branding-Kampagnen
- Prompting im Recruiting: Wie Sie die richtigen Eingaben für Bewerber-Ansprache, Interviews & Content finden
- Multimediale KI-Anwendungen: Bilder, Videos und Voice-Bots für maximale Wirkung
- Perplexity & Co. für Recherche, Marktanalyse und Trends

LERNZIELE

- Sie erfahren, wie KI Ihre Arbeit im Recruiting smarter und effizienter macht
- Sie bauen eine starke, digitale Arbeitgebermarke mit Hilfe von ChatGPT & modernen Tools auf
- Sie optimieren die Sichtbarkeit Ihrer Stellenanzeigen durch gezieltes SEO
- Sie erhalten praxisnahe Strategien, die Sie sofort im Unternehmen einsetzen können
- Sie sichern sich einen Vorsprung im War for Talents

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

02. Februar 2026
in Ingolstadt
Alexander Pinker

16. Juni 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Alexander Pinker

10700



AUCH IM ONLINE-FORMAT

Erfolgreiche Einstellungsgespräche – Personalgewinnung auf der Zielgeraden

Die richtigen Fragen stellen und Antworten systematisch auswerten

Die richtigen Mitarbeiter*innen passen fachlich und persönlich zum Unternehmen und in das jeweilige Team. Sie zu finden erfordert aussagekräftige Anforderungsprofile, geschulte Wahrnehmung, gekonnte Gesprächsführung und ein auf die jeweilige Position angepasstes Interviewverfahren mit klarem Auswertungsraster.

Sie lernen passgenaue Interviews zu entwickeln, auf eine für alle Beteiligten angenehme und zielführende Art und Weise durchzuführen und strukturiert auszuwerten. Ihre Sicherheit in der Wahrnehmung und Interpretation der einzelnen Antworten sowie bei der Gesamtbeurteilung der Bewerber*innen steigt.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 545,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Grundlagen der Gesprächsführung

- Erfolgreiche Gesprächsführung
- Fragetechniken und deren situativ-variabler Einsatz im Gespräch
- Berücksichtigung von Bauchgefühl und Intuition
- Wahrnehmungsschulung, Umgang mit unterschiedlichen Einschätzungen und Entscheidungsfindung

Besonderheiten des Vorstellungsgesprächs

- Vorbereitung, Phasen und Ziele des Vorstellungsgesprächs
- Reaktion auf die Antworten der Bewerber und Hypothesenbildung im Gespräch

Interviewformen und Gesprächsstruktur

- Strukturiertes, teilstrukturiertes und dialogisches Interview
- Entwicklung von Schlüsselfragen auf Basis der geforderten fachlichen, sozialen und persönlichen Kompetenzen
- Einbau von kleineren Tests und Rollenspielen

Beobachtung, Bewertung und Auswertung

- Entwicklung einer Beobachtungs-, Beurteilungs- und Auswertungssystematik zu Inhalt und Struktur der Antworten sowie zum nonverbalen Auftritt des Bewerbers

LERNZIELE

- Sie haben Bedeutung, Zielsetzung, Möglichkeiten und Grenzen von Bewerberinterviews reflektiert
- Sie haben die Fähigkeit entwickelt, anforderungsbezogene Bewerberinterviews gezielt vorzubereiten
- Sie können Bewerberinterviews variabler gestalten durch die Fähigkeit, richtig zu fragen und nachzufragen
- Sie können auf eine für alle Beteiligten angenehme und zielführende Art und Weise durch das Bewerberinterview führen
- Sie können eine systematische Vorgehensweise bei Beobachtung, Bewertung und Entscheidung anwenden

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

06. Mai 2026 online
09:00 bis 17:00 Uhr
Helmut Demmelhuber

17. November 2026
in Augsburg
Helmut Demmelhuber



22024

Gesprächstraining für Personaler*innen

HR-Gespräche erfolgreich führen

Personalgespräche gehören zu Ihrem beruflichen Alltag? Sie möchten mehr Sicherheit für herausfordernde Gesprächssituationen gewinnen? Sie wollen die eigene Gesprächskompetenz erweitern und ausbauen?

Personalarbeit ist Kommunikation. Nur wer in den typischen HR-Gesprächssituationen kompetent agiert, kann erfolgreiche, effektive Personalarbeit leisten. Wer (schwierige) HR-Gesprächssituationen meistert, ist ein*e geschätzte*r Gesprächspartner*in, sei es in unterstützender Funktion gegenüber Führungskräften, oder aktiv in der Personalbetreuung von Beschäftigten. Es ist der Schlüssel zum eigenen Erfolg.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Fachkräfte

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 990,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Grundlagen und Werkzeuge der Gesprächsführung

- Eigene Rolle und Positionierung als Personaler*in
- Verstehen und verstanden werden – Erfolgsfaktoren gelungener Kommunikation
- Effektive Sprache – klar und eindeutig kommunizieren
- Verstehen und Einsetzen von Körpersprache
- Gezielte Vorbereitung, Steuerung und Nachbereitung typischer Personalgespräche
- Werkzeuge und Interventionstechniken (wie Aktives Zuhören, Fragetechniken, Rückmelde- und Feedback-techniken, Meta-Kommunikation)
- Angemessene und wertschätzende Haltungen im Gespräch (Transaktionsanalyse)
- Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- Analyse und Optimierung des persönlichen Gesprächsstils
- Vertiefung durch zahlreiche praktische Übungen

Schwierige Besprechungen und Gespräche konstruktiv steuern

- Begriffsklärung: schwierig oder herausfordernd
- Eigene Rolle gegenüber internen Auftraggebern
- Vorbereitung, Steuerung und Nachbereitung einer Besprechung
- Angemessene Gestaltung herausfordernder Personalgespräche (z. B. Fehlzeiten- / Rückkehr-, Suchtverdachts-, Kritik-, Konflikt-, Fehlverhalten-, Abmahnungs-, Trennungsgespräche)
- Klare und verständliche Argumentation
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartner*innen
- Interventionen in schwierigen Situationen
- Sicherung von Nachhaltigkeit

LERNZIELE

Die Teilnehmer*innen ...

- haben sich mit ihrer Rolle als Personaler*in und Positionierung auseinandergesetzt
- kennen und wenden praxiserprobte Gesprächstechniken und Werkzeuge an
- bereiten vor, strukturieren und steuern HR-Gespräche systematisch und lösungsorientiert
- sind souveräner und geschickter in herausfordernden Gesprächssituationen
- erkennen Widerstände und Konflikte und gehen konstruktiv damit um

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

02./03. Februar 2026
in Regensburg
Helmut Demmelhuber

29./30. September 2026
in Nürnberg
Helmut Demmelhuber

85527

NEU

Change Management für Personaler*innen

Veränderungsprozesse erfolgreich gestalten und begleiten

Veränderungen gehören heute zum Alltag moderner Unternehmen – ob durch Digitalisierung, neue Arbeitsformen oder kulturellen Wandel. In dieser dynamischen Umgebung spielt die Personalabteilung eine Schlüsselrolle: Sie gestaltet Veränderungsprozesse aktiv mit und begleitet Führungskräfte sowie Mitarbeitende durch den Wandel. Und das idealerweise nicht nur bei HR-Themen, sondern auch bei Veränderungen, die durch andere Bereiche (z. B. IT) angestoßen werden, und in denen häufig die menschliche Komponente des Wandels nicht im Fokus steht.

Dieses Seminar vermittelt praxisnahes Wissen und erprobte Werkzeuge, um als HR-Professional Veränderungsprozesse erfolgreich zu initiieren, zu steuern und zu begleiten. Die Teilnehmenden lernen, Widerstände zu erkennen, Akzeptanz zu fördern und den Wandel nachhaltig zu gestalten.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Grundlagen und Modelle des Change Managements

- Zielsetzung und Bedeutung von Change Management
- Change Management Modelle
- Phasen und Dynamiken von Veränderungsprozessen

Erfolgsfaktoren und Herausforderungen im Wandel

- Typische Stolpersteine und Widerstände im Change-Prozess
- Zentrale Erfolgsfaktoren für erfolgreiche und nachhaltige Veränderungsprozesse

Die Rolle von Human Resources (HR) und Führung im Change-Prozess

- Human Resources (HR) als Treiber, Unterstützer und Begleiter
- Führungskräfte als Vorbilder und Kommunikatoren

Kommunikation, Motivation und Umgang mit Emotionen

- Motivation und Beteiligung der Mitarbeitenden fördern
- Umgang mit Widerständen, Emotionen und Unsicherheiten

Praxistransfer

- Diskussion von Praxisbeispielen
- Transfer in den eigenen Arbeitskontext

LERNZIELE

- Sie verstehen die Dynamiken von Change-Prozessen und können diese aktiv und zielgerichtet mitgestalten
- Sie erkennen Ihre Rolle als HR-Partner*in im Change und gestalten diese proaktiv und strategisch
- Sie verfügen über praxisnahe Kommunikationswerkzeuge, um Veränderungen transparent und empathisch zu vermitteln
- Sie lernen Methoden kennen, um Veränderungsprozesse langfristig erfolgreich zu implementieren und zu stabilisieren

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

16. April 2026
in Ingolstadt
Carsten Heimers

17. November 2026
in Nürnberg
Carsten Heimers



85501

NEU



LIVE-ONLINE-TRAINING

Personalbeurteilung fair gestalten

Kriterien, Gesprächsführung und Bias-Kompetenz für eine faire Bewertungskultur

Personalbeurteilungen sind mehr als ein administrativer Prozess – sie sind ein wirkungsvolles Instrument zur Förderung von Leistung, Entwicklung und Zusammenarbeit. Als Führungskraft tragen Sie Verantwortung – für Leistung sowie für ein wertschätzendes Arbeitsumfeld. Doch wie gelingt eine faire und objektive Bewertung in der Praxis? Denn gerade in Personalbeurteilungen verlassen wir uns oft auf unsere Intuition. Doch was, wenn diese durch unbewusste Denkmuster verzerrt ist?

In diesem Seminar erhalten Sie fundiertes Wissen zu Formen und Kriterien der Personalbeurteilung, reflektieren menschliche Bewertungsfehler wie Unconscious Bias und lernen Tools kennen, die Sie in Ihrer Rolle als Führungskraft oder HR-Verantwortliche*r unterstützen. Mit Perspektivwechseln, Praxisbeispielen und konkreten Handlungsempfehlungen schaffen wir gemeinsam die Grundlage für eine transparente und leistungsorientierte Beurteilungskultur.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Fachkräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei)

INHALTE

Grundlagen der Personalbeurteilung

- Überblick gängiger Formen der Personalbeurteilung wie Selbstbeurteilung, Vorgesetztenbeurteilung, 360 Grad Feedback, Peer-Review
- Beurteilungskriterien (Leistung und Zielerreichung, Fach-, Methoden-, Führungskompetenz, persönliche und soziale Kompetenz etc.)
- Bedeutung und Gewichtung der einzelnen Kriterien

Unconscious Bias – menschliche Beurteilungsfehler

- Was sind Unconscious Bias? Einführung in die kognitiven Verzerrungen
- Perspektivwechsel: Wie fühlt sich Bewertung mit Bias an?

Auswirkungen von Unconscious Bias

- Perspektive Unternehmen, Führungskräfte
- Perspektive Mitarbeitende und Team

Tools und Tipps für faire und leistungsorientierte Beurteilung

- Relevanz standardisierter Beurteilungskriterien
- Gesprächsführung und Feedbackregeln
- Checklisten und digitale Tools zur Unterstützung

Transfer in die eigene Praxis

- Reflexion: Was nehme ich für meine Rolle als Führungskraft/HR-Verantwortlicher mit?
- Entwicklung individueller Handlungsansätze
- Austausch zu Herausforderungen und Best Practice

Abschluss

- Zusammenfassung der Kernaussagen
- Raum für Feedback und offenen Fragen, kollegialer Austausch

LERNZIELE

- Sie verstehen die gängigen Beurteilungsformen und -kriterien und können diese praxisgerecht einsetzen
- Sie erkennen und reflektieren Unconscious Bias
- Sie sind sensibilisiert für unbewusste Bewertungsfehler und lernen, diese in Beurteilungssituationen zu vermeiden
- Sie erleben die Wirkung von Bias aus verschiedenen Rollenperspektiven und reflektieren deren Einfluss auf die Unternehmenskultur
- Sie nutzen Tools und Gesprächstechniken für faire Beurteilungen
- Sie lernen Instrumente, Feedbackregeln und Gesprächsführungsmethoden für objektive und konstruktive Beurteilungen kennen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

03. März 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Laura Borgmeier

19. Juni 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Laura Borgmeier

17. November 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Laura Borgmeier

85216



LIVE-ONLINE-TRAINING

KI-Manager*in – Spezialist*in für generative künstliche Intelligenz

Von der Theorie zur Praxis: KI erfolgreich im Unternehmen einsetzen

Der Einsatz von generativer künstlicher Intelligenz, wie z. B. ChatGPT oder Perplexity, wird die Art und Weise verändern, wie Unternehmen Aufgaben erledigen, kreative Prozesse unterstützen und Kundeninteraktionen gestalten. Zur optimalen Nutzung dieser Technologien bedarf es eines tiefgehenden Verständnisses der Möglichkeiten, die generative KI bietet. In diesem Training lernen Sie praxisnahe Anwendungsfälle generativer KI kennen, die Sie dazu inspirieren werden, innovative KI-Projekte in Ihrem Unternehmen zu identifizieren und erste Umsetzungen zu planen. Nach diesem Training sind Sie in der Lage, Projekte im Bereich generativer KI von der Ideenfindung bis zur Implementierung zu managen.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Geschäftsführer*innen/Inhaber*innen, Innovations- und Digitalisierungstreiber

DAUER: 3 Tage **PREIS:** EUR 1.390,- (MwSt.-frei)

INHALTE

1. Kick-Off: Einführung in Generative Künstliche Intelligenz

Sie lernen die Grundlagen der KI kennen und wie Technologien wie ChatGPT, Copilot oder Perplexity funktionieren. Wir zeigen praxisnahe Anwendungsfälle und diskutieren, wie generative KI kreative Prozesse, Kundeninteraktionen und Automatisierung in Unternehmen unterstützen kann. Anschließend entwickeln Sie Ideen, wie Sie generative KI in Ihrem Unternehmen einsetzen könnten.

2. Bewertung der Einsatzmöglichkeiten generativer KI im Unternehmen

Im zweiten Teil analysieren wir die Ergebnisse aus der ersten Ideenentwicklung und bewerten die Relevanz und Umsetzbarkeit generativer KI in Ihrem Unternehmenskontext. Wir untersuchen, wie diese Technologien bestehende Prozesse verbessern oder neue Geschäftsmöglichkeiten schaffen können.

3. GenAI-Werkzeuge im Überblick

Der dritte Teil dreht sich um die Werkzeuge. Wir sehen uns sehr viele Werkzeuge zu den unterschiedlichen Ansprüchen innerhalb eines Unternehmens an und wenden diese praxisnah an. Auch Übungen stehen hier im Fokus.

4. Prompting für Pros

Sie lernen, wie man durch präzises Prompting informative Eingaben formuliert, um optimale Ergebnisse zu erzielen. Prompting bedeutet, klare Anweisungen zu geben, die ein KI-System versteht. Es ist wichtig, spezifische Fragen zu stellen, um relevante Antworten zu erhalten. Ein guter Prompt berücksichtigt den Kontext und vermeidet Mehrdeutigkeiten.

5. Generative KI im eigenen Unternehmen

In diesem Teil vertiefen Sie Ihr Wissen über Anwendungsfälle und Techniken generativer KI. Sie lernen, wie Sie KI-Systeme trainieren, prompten und feinabstimmen, um spezifische Anforderungen zu erfüllen. Zudem konzipieren Sie konkrete Projektideen für den Einsatz von ChatGPT und ähnlichen Tools.

6. Projektmanagement für generative KI-Projekte

Sie erfahren, wie Sie ein generatives KI-Projekt planen und steuern, von der Erstellung der Use Cases über die Auswahl geeigneter KI-Modelle bis hin zur Implementierung und Skalierung. Besonderes Augenmerk wird auf die Integration generativer KI in bestehende Unternehmensstrukturen gelegt.

043

LERNZIELE

- Sie haben ein Verständnis für die Grundlagen der künstlichen Intelligenz und können diese auf reale Anwendungsfälle anwenden
- Sie sind in der Lage, geeignete Maßnahmen zu ergreifen, um die Einführung von KI zu unterstützen
- Sie verstehen die unterschiedlichen Herausforderungen bei der Umsetzung von KI-Projekten
- Sie können Risiken von KI-Projekten identifizieren und Maßnahmen ergreifen
- Sie verstehen die ethischen Implikationen von KI und können diese bei eigenen Projekten berücksichtigen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

24. April/30. April/05. Mai 2026
online, 10:00 bis 15:00 Uhr
Alexander Pinker



WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

85378



LIVE-ONLINE-TRAINING

ChatGPT & Co. im Office

Arbeitsabläufe optimieren

In diesem Seminar erfahren Sie, wie moderne KI-Tools wie ChatGPT, Microsoft Copilot und Perplexity Ihre Arbeitsabläufe im Büro revolutionieren können. Diese Technologien bieten nicht nur Unterstützung bei täglichen Aufgaben, sondern helfen auch dabei, kreative Lösungen zu finden und komplexe Probleme zu lösen.

Es werden Ihnen praktische Tipps zur Integration von ChatGPT, Microsoft Copilot und Perplexity in Ihre Arbeitsabläufe aufgezeigt, um Ihre Effizienz und Kreativität signifikant zu steigern. Anhand konkreter Beispiele wird dargestellt, wie KI erfolgreich eingesetzt werden kann, um die Produktivität zu erhöhen und innovative Ansätze zu fördern.

Darüber hinaus erhalten Sie Einblicke in die zukünftigen Entwicklungen und Trends im Bereich KI im Büro, damit Sie stets auf dem neuesten Stand bleiben und die Potenziale dieser Technologien voll ausschöpfen können.

Nutzen Sie dieses Wissen, um Ihre Arbeitsweise zukunftssicher zu gestalten und die Möglichkeiten der KI optimal für Ihre beruflichen Herausforderungen zu nutzen.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Nachwuchsführungskräfte, Führungskräfte, Assistenzen

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei)

INHALTE

- Verständnis der wichtigsten KI-Tools und deren Anwendung im Büroalltag
- Praktische Tipps zur Integration von ChatGPT, Microsoft Copilot und Perplexity in Ihre Arbeitsabläufe
- Beispiele für den erfolgreichen Einsatz von KI zur Steigerung der Produktivität und Kreativität
- Einblicke in die zukünftigen Entwicklungen und Trends im Bereich KI im Büro

LERNZIELE

- Sie lernen, wie Sie moderne KI-Tools effizient einsetzen können, um Ihre Produktivität zu steigern und Routineaufgaben zu vereinfachen
- Sie erfahren, wie Sie anhand praktischer Beispiele mit KI-Assistenten Ihre Arbeitsweise verbessern können
- Sie tauchen ein in die Welt der KI und entdecken neue Möglichkeiten für Ihre berufliche Zukunft

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

30. Januar 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Alexander Pinker

27. April 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Alexander Pinker

16. September 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Alexander Pinker



WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.



Weitere Online-Seminare zum Thema KI

Kapitel Führung und Management Seite 13

KI-gestützte Führung mit ChatGPT, Copilot und Co.

Kapitel Führung und Management Seite 28

Führung 5.0: Souverän entscheiden und gestalten mit KI

85379



LIVE-ONLINE-TRAINING

KI-Prompting für Pros

Ihr Upgrade im Umgang mit KI – smarte Eingaben, smarte Ergebnisse

Wer mit KI arbeitet, weiß: Die Qualität der Eingabe bestimmt die Qualität des Outputs. In diesem Training lernen Sie, mit ChatGPT, Copilot, Gemini und Co. das Maximum herausholen – und wie Sie mit ein paar cleveren Kniffen noch präzisere und kreativere Resultate erzielen. Auch Tools wie Perplexity betrachten wir, um Informationen effizienter zu nutzen. Erleben Sie, wie Sie durch gezieltes Prompting das volle Potenzial ausschöpfen können. Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Sie durch präzise Eingaben und effektive Kommunikation mit KI Ihre Ergebnisse verbessern. Lernen Sie die Technik kennen, um die gewünschten Antworten und kreativen Inhalte zu erhalten.

Darüber hinaus werden Strategien zur Optimierung der Ergebnisse durch gezieltes Prompting vorgestellt. Sie lernen, wie Sie durch kleine Anpassungen in der Eingabe den Output der KI wesentlich beeinflussen können, um effizientere und präzisere Ergebnisse zu erzielen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie KI-gesteuertes Prompting in verschiedenen Kontexten anwenden können – sei es zur Generierung von Texten, der Erstellung von Bildern oder der Entwicklung neuer Ideen und Lösungen.

Am Ende dieses Seminars sind Sie bestens gerüstet, um die Möglichkeiten der KI voll auszuschöpfen und einen signifikanten Mehrwert in Ihrem Arbeitsalltag zu schaffen.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 4,5 Stunden **PREIS:** EUR 430,- (MwSt.-frei)

INHALTE

Grundlagen des Promptings und Prompt-Design

- Wie Sie mit klaren, strukturierten Eingaben die Steuerung von KI-Systemen übernehmen
- Techniken wie Zero-Shot, Few-Shot, Chain-of-Thought und Rollen-Prompts praxisnah erklärt

Effektive Recherche mit KI und kreative Anwendungen

- So nutzen Sie Perplexity & Co. für schnelle, fundierte Informationen
- Bild-Generierung, Textideen für Marketing oder Storytelling mit ChatGPT & Gemini
- Copilot im Business-Kontext: Code, Analysen und Textunterstützung direkt in Ihren Arbeitsabläufen nutzen

Mehrstufige Prompts

- Wie Sie komplexe Aufgaben in kleinere Schritte zerlegen und dadurch bessere Ergebnisse erzielen

Bewertung & Optimierung

- Ergebnisse kritisch prüfen, Fehlerquellen erkennen und gezielt nachjustieren
- Best Practices: Tipps, um Prompt-Bibliotheken aufzubauen und wiederverwendbare Vorlagen zu entwickeln

LERNZIELE

- Sie arbeiten produktiver und sparen wertvolle Zeit
- Ihre Ergebnisse gewinnen an Präzision, Tiefe und Kreativität
- Sie entwickeln ein zukunftsorientiertes Skillset in einem hochrelevanten Themenfeld
- Sie sichern sich Wettbewerbsvorteile durch souveränen Einsatz modernster KI-Tools

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

09. Januar 2026 online
09:00 bis 13:30 Uhr
Alexander Pinker

08. Mai 2026 online
09:00 bis 13:30 Uhr
Alexander Pinker

04. August 2026 online
09:00 bis 13:30 Uhr
Alexander Pinker



85381



LIVE-ONLINE-TRAINING

KI sinnvoll nutzen – Mensch und KI Hand in Hand

Wie KI-Tools Produktivität steigern und Menschlichkeit bewahren

Künstliche Intelligenz (KI) ist längst Teil unseres Arbeitsalltags und verändert die Berufswelt tiefgreifend. Doch wie gelingt der verantwortungsvolle und produktive Umgang mit dieser Technologie, ohne die Menschlichkeit aus dem Blick zu verlieren?

Dieses Seminar vermittelt praxisnah, wie KI-Tools wie ChatGPT, Copilot und andere effektiv eingesetzt werden können, um Prozesse zu optimieren und kreative Potenziale zu entfalten. Dabei geht es nicht nur um technische Anwendung, sondern auch um die Förderung einer innovationsfreundlichen Unternehmenskultur, die den Wandel aktiv gestaltet. Die Teilnehmenden lernen Strategien kennen, mit denen KI-Projekte erfolgreich implementiert werden können – stets mit dem Ziel, die Zusammenarbeit zwischen Mensch und Maschine sinnvoll und menschlich zu gestalten. Sie erhalten konkrete Impulse und Werkzeuge, um KI-Technologien verantwortungsvoll und gewinnbringend einzusetzen – für mehr Effizienz, Kreativität und Menschlichkeit im digitalen Arbeitsumfeld.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei)

INHALTE

- Die Rolle von KI im Arbeitsalltag – Chancen und Risiken
- Effektives Prompting: So nutzen Sie KI-Tools optimal
- Ein Blick in die umfassende KI-Toolbox: mehr als nur Textgenerierung
- Wie emotionale Intelligenz den Erfolg von KI-Projekten unterstützt
- Der Einfluss von Unternehmenskultur auf die Akzeptanz von KI
- Resilienz und Nachhaltigkeit in der Industrie 5.0
- Praktische Tipps für den Einsatz von KI-Tools im Alltag

LERNZIELE

- Verstehen, wie KI die Arbeitswelt verändert
- Effektives Anwenden von KI-Tools wie ChatGPT und Copilot
- Förderung einer innovationsfreundlichen Unternehmenskultur
- Strategien zur erfolgreichen Implementierung von KI-Projekten

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

10. März 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Monika Herbstrith-Lappe,
Alexander Pinker

05. Oktober 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Monika Herbstrith-Lappe,
Alexander Pinker

85516

NEU



LIVE-ONLINE-TRAINING

KI-Agenten – Ihr Einstieg in die nächste Generation der Automatisierung

Intelligente Assistenzsysteme – von einzelnen Prompts zu KI-Agenten

Künstliche Intelligenz verändert die Arbeitswelt – und KI-Agenten stehen dabei im Zentrum dieser Entwicklung. Sie sind weit mehr als einfache Chatbots: Als vielseitige digitale Assistenten unterstützen sie Unternehmen dabei, Prozesse zu automatisieren, Informationen intelligent zu verknüpfen und kreative sowie strategische Aufgaben effizienter zu bewältigen. In diesem Seminar erhalten Sie einen fundierten Überblick über die Grundlagen und Einsatzmöglichkeiten von KI-Agenten – praxisnah, verständlich und direkt auf die Bedürfnisse moderner Unternehmen zugeschnitten. Sie lernen, wie KI-Agenten im Arbeitsalltag sinnvoll integriert werden können, welche Potenziale sich für verschiedene Unternehmensbereiche ergeben und wie Sie typische Stolperfallen vermeiden. Ziel ist es, Ihnen das nötige Wissen und die Werkzeuge an die Hand zu geben, um den Einsatz von KI-Agenten in Ihrem Unternehmen strategisch und verantwortungsvoll voranzutreiben.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Fachkräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 4 Stunden **PREIS:** EUR 385,- (MwSt.-frei)

INHALTE

Einführung & Grundlagen

- Was genau ist ein KI-Agent?
- Abgrenzung zu Chatbots und Prompting
- Überblick über aktuelle Einsatzmöglichkeiten

Potenziale für Ihr Unternehmen

- Automatisierung wiederkehrender Aufgaben
- Unterstützung bei Recherche, Analyse und Entscheidungsfindung
- Kreativer Einsatz für Marketing, Kommunikation und Content
- Prozessunterstützung im Projekt- und Office-Alltag

Praktische Übungen & Beispiele

- Wie Agenten Informationen aus verschiedenen Quellen kombinieren
- Einsatz im Arbeitsalltag: Recherche, Reporting, Text- und Bildideen
- Zusammenarbeit von Mensch und KI-Agent im Team-Workflow

Best Practices & Erfolgsfaktoren

- Agenten sinnvoll steuern und überwachen
- Typische Stolperfallen erkennen und vermeiden
- Datenschutz, Ethik und rechtliche Rahmenbedingungen beachten
- Entwicklung einer Roadmap für den erfolgreichen Einsatz

Ausblick & Diskussion

- Wohin entwickelt sich die Agenten-Technologie?
- Chancen und Grenzen für Unternehmen
- Fragerunde und Austausch mit dem Trainer

LERNZIELE

- Sie verstehen, wie KI-Agenten funktionieren und welchen Nutzen sie bieten
- Sie erhalten praxisnahe Beispiele und können diese direkt ausprobieren
- Sie gewinnen einen klaren Überblick über Chancen, Risiken und Grenzen
- Sie entwickeln konkrete Ideen für den Einsatz in Ihrem Arbeitsalltag

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

06. März 2026 online
13:00 bis 17:00 Uhr
Alexander Pinker

13. Juli 2026 online
09:00 bis 13:00 Uhr
Alexander Pinker

06. Oktober 2026 online
13:00 bis 17:00 Uhr
Alexander Pinker



9618



AUCH IM ONLINE-FORMAT

Azubis der Generationen Y, Z und Alpha begleiten, führen und motivieren

Konsequenzen für die Ausbildung

Innovatives Ausbildungsmanagement berücksichtigt die besonderen Lebenswelten der sogenannten Generationen Y und Z und Alpha. Auszubildende stehen noch am Anfang ihrer individuellen Karrieren und verfügen über grundlegend andere Einstellungen, Verhaltensweisen und Erwartungshaltungen, sie haben „eine andere Sicht auf Arbeit und Führung“.

Stärken Sie als Ausbilder*in Ihre pädagogische Führungskompetenzen, um der Aufgabe gerecht zu werden, die Eigenständigkeit der Auszubildenden zu fördern, Schlüsselqualifikationen zu vermitteln und letztendlich selbstständiges, unternehmensbezogenes Handeln zu initiieren.

TEILNEHMERKREIS: Ausbilder*innen, Führungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Kennzeichen erfolgreicher Führung

- Die Rolle als Ausbilder*in: Führungsverhalten und Führungspersönlichkeit
- Wirkungsvolle Kommunikation: Lob, Anerkennung und Wertschätzung
- Reflexion und Feedback als wichtige Impulse der Ausbildung

Einführung neuer Auszubildender

- Führen durch Motivation
- Integration neuer Auszubildender in das Unternehmen
- Die Individualität der Auszubildenden erkennen und fördern

Azubis der Generation Y, Z und Alpha

- Unterschiedliche Werte und Denkschemata verstehen
- Erwartungen der Jugendlichen und jungen Erwachsenen heute
- Förderung der Eigenständigkeit durch handlungsorientiertes Ausbilden
- Ausbilder*innen der Generation „Baby Boomer“ führen Auszubildende der „Generation Y, Z und Alpha“

Umgang mit schwierigen Situationen

- Auseinandersetzung mit Kritik: die richtige Ansprache finden
- Richtiger Umgang mit Fehlern, Misserfolgen und Ängsten
- Verhalten bei Leistungseinbrüchen oder Fehlverhalten der Azubis

LERNZIELE

- Sie wissen, welche Führungsinstrumente Sie anwenden müssen, um Ihrer Führungsverantwortung gerecht zu werden
- Sie erfahren, wie Sie durch mitarbeiter- und situationsgerechtes Führungsverhalten intrinsische Motivation festigen und so dem Engagement Ihrer Auszubildenden zusätzliche Kraft verleihen können
- Sie erarbeiten sich Handlungstechniken, damit Sie im Umgang mit Auszubildenden souveräner und sicherer kommunizieren und agieren

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

24. Februar 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Martina Hemrich

30. Juni 2026
in Augsburg
Ilse Kuhn

10708

Erfolgreiche Kommunikation mit Ihren Auszubildenden

Kommunikationsprozesse verstehen, Konflikte vermeiden
und gute Gesprächsführung trainieren

Eine der wichtigsten Eigenschaften als Ausbilder*in ist kommunikative Kompetenz. Während der Ausbildung und an bestimmten Wendepunkten, wie dem Abschluss des ersten Ausbildungsjahres, gibt es unterschiedliche Gesprächsanlässe wie z. B. Feedback- oder Beurteilungsgespräche.

Durch eine personen- und situationsgerechte Gesprächsführung bauen Sie eine positive, vertrauensvolle Beziehung zu Ihren Auszubildenden auf und können auch in schwierigen Situationen Konflikte vermeiden. Sie schaffen eine Basis für eine gute Zusammenarbeit, die Identifikation der Azubis mit Ihrem Unternehmen, hohe Leistungsbereitschaft und gute Ausbildungsergebnisse.

TEILNEHMERKREIS: Ausbilder*innen

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Gesprächsführung in der Ausbildungspraxis

- Erfolgsfaktoren wirkungsvoller Kommunikation mit Auszubildenden
- Gesprächsanlässe und Gesprächsarten
- Fragetechniken in der Gesprächsführung
- Motivation Ihrer Auszubildenden durch Lob und Anerkennung

Gesprächsplanung und -vorbereitung

- Gesprächseröffnung und Gesprächsabschluss
- Was verrät die Körpersprache Ihrer Auszubildenden?
- Vereinbarungen treffen und Gespräche dokumentieren

Kritische Gesprächssituationen erkennen und ihnen konstruktiv begegnen

- Die Dialogbereitschaft Ihrer Auszubildenden fördern
- Konstruktiv und wirkungsvoll Kritik üben und Feedback geben
- Professioneller Umgang mit Widerständen und emotionalen Situationen
- Konflikte zu wertschöpfenden Potenzialen ändern

Angewandte Psychologie

LERNZIELE

- Sie verstehen Kommunikationsprozesse und erlangen Sicherheit und Souveränität
- Sie trainieren eine gute und wertschätzende Gesprächsführung
- Sie stehen herausfordernden Gesprächssituationen aufmerksam und positiv gegenüber
- Sie sind in der Lage, eine gemeinsame Lösung mit Gewinn für beide Parteien herbeizuführen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

04. Dezember 2025
in Augsburg
Ilse Kuhn

01. Juli 2026
in Nürnberg
Ilse Kuhn



WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

Seminare für Auszubildende finden Sie auf unserer Website

www bbw-seminare.de/ausbildung-coaching/ausbildungsmanagement/auszubildende

10745



AUCH IM ONLINE-FORMAT

Rechtliche Grundlagen der Berufsausbildung

Rechte und Pflichten im Ausbildungsverhältnis

Mit der Einstellung von Auszubildenden sind für die Betriebe und Unternehmen auch Rechte und Pflichten verbunden sowie vielfältige rechtliche Aspekte der Berufsausbildung zu beachten.

In diesem Seminar werden Sie analog der gesetzlichen Grundlage der Berufsausbildung, des Berufsbildungsgesetzes (BBiG), Schritt für Schritt in die Thematik eingeführt. Das BBiG enthält Regelungen über den Ablauf der Ausbildung, die Rechte und Pflichten der Auszubildenden und Auszubildenden sowie über die Ziele der Ausbildung.

Neben den wichtigen Vertragsinhalten des Berufsausbildungsvertrags und zum Ausbildungsverhältnis erwerben Sie die rechtlichen Grundlagen der Arbeitnehmerschutzrechte für Azubis, damit Sie gewappnet sind für die Wahrnehmung Ihrer Aufgaben „als Ausbilder*in“.

TEILNEHMERKREIS: Ausbilder*innen

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Die rechtlichen Rahmenbedingungen im Ausbildungsverhältnis

- Berufsbildungsgesetz / Ausbildungsordnung
- Jugendarbeitsschutzgesetz, Mutterschutzgesetz / Elternzeit, Betriebsverfassungsgesetz, Tarifvertragsgesetz
- Rechtslage im Kontext der Übernahme

Berufsausbildungsvertrag

- Praktikum – Berufsausbildung, Zustandekommen, Inhalt, Ausbildungsnachweis, Vergütung, Urlaub, unzulässige Klauseln, Nebentätigkeit

Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsverhältnis

- Inhalt / Grenzen der Arbeitspflicht, Ausbilderpflichten, Berufsschule und Berichtsheft, Haftungsfragen

Der rechtliche Umgang bei Herausforderungen mit Auszubildenden

- Umgang mit Leistungs- und Verhaltensmängeln
- Verlauf von Ermahnung, Abmahnung und Kündigung

Das Zusammenspiel von Berufsschule und Ausbildungsalltag

- Rechtsfragen zum Besuch der Berufsschule
- Welche „notwendigen“ Kosten muss ein Ausbildungsbetrieb übernehmen?

Ende der Ausbildungszeit

- Probezeit, Kündigungsfristen und -gründe, Mitwirkungsrechte der JAV, Ausbildungszeugnis, Arbeitsverhältnis nach der Berufsausbildung

Arbeitsgerichtliche Streitigkeiten

- Prüfungsformen und Widerspruch gegen Prüfungen
- Schlichtungen bei Kammern

LERNZIELE

- Sie lernen die wichtigen rechtlichen Voraussetzungen und Grenzen im Ausbildungskontext kennen
- Sie treten sicher in Ihrer Rolle als Ausbilder*in auf und handeln entsprechend den gesetzmäßigen Rahmenbedingungen
- Sie meistern herausfordernde Situationen mit Ihren Auszubildenden durch Ihre sichere Bezugnahme auf Rechtsgrundlagen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

16. April 2026
in Augsburg
Martin Röbler

01. Dezember 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Martin Röbler

WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

22026



LIVE-ONLINE-TRAINING

Basiswissen für Ausbildungsbeauftragte

Erweitern Sie Ihren persönlichen Methodenkoffer

Die Ausbildungsbeauftragten spielen eine wesentliche Rolle bei der Qualität der zu vermittelnden Ausbildungsinhalte. Dabei hat sich ihre Rolle gewandelt: Sie übernehmen zunehmend Aufgaben im Bereich Mentoring, Training, Lernprozessbegleitung oder gar Elternersatz – und dies alles „nebenberuflich“.

In diesem Seminar erhalten Sie wertvolle Impulse und Werkzeuge, wie Sie die Berufsausbildung in Ihrem Bereich passend gestalten. Entdecken Sie neue Möglichkeiten, wie Sie bei Ihren Auszubildenden Begeisterung und Motivation am Arbeitsplatz steigern können. Lernen Sie neben den Grundlagen des Lehrens neue Methoden, um Ihre Auszubildenden richtig zu fordern und zu fördern.

TEILNEHMERKREIS: Ausbilder*innen, Führungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei)

INHALTE

Den Aufenthalt von Auszubildenden in der Abteilung strukturieren und planen

- Berufliche Aufgabe und nebenamtliche*r Ausbilder*in
- Lernziele definieren
- Hindernisse und Störungen erkennen und angehen

Kommunikation mit Auszubildenden

- Ausbildungsbegleitende Gespräche führen
- Sichtweisen und Verhalten verstehen und integrieren
- Motivatoren ableiten
- Selbstlernen fördern, Nachhaltigkeit steigern

Unterweisung und / oder Lernprozessbegleitung:

Lern- und Ausbildungsprozesse in der Praxis

- Pädagogischer Auftrag: das Aufbauen einer guten Beziehung
- Erfolgreiches Lernen mit positiven Emotionen
- Begeisterung und Motivation am Thema erzeugen
- Wahrnehmung und Lernen: Was bedeutet das für mich als Lehrenden?
- Kommunikation im Prozess: Zuhören, Fragen und Feedback geben

LERNZIELE

- Sie erweitern Ihren persönlichen Methodenkoffer
- Sie lernen, wie Lehren und Lernen Freude bereiten und erfolgreich sein kann
- Sie entwickeln neue Ideen für die Zukunft

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

27. April 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Michaela Oslislo

30. Oktober 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Michaela Oslislo



10744



AUCH IM ONLINE-FORMAT

Umgang mit psychisch auffälligen Auszubildenden

Suchtprobleme am Ausbildungsplatz

Es sind längst nicht mehr die klassischen Suchtprobleme mit Alkohol, Medikamenten und Drogen, die Einzug in die Betriebe nehmen. Neue Suchtformen wie Computersucht, Kaufsucht oder Spielsucht führen zu psychischen Auffälligkeiten und spielen in der Arbeitswelt eine immer größere Rolle, zumal zunehmend Auszubildende betroffen sind.

Aber was können Betriebe und Ausbildungspersonal tun, um betroffenen Jugendlichen zu helfen? Lernen Sie im Seminar Auffälligkeiten zu erkennen und einzuordnen.

TEILNEHMERKREIS: Ausbilder*innen, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

- Erkrankungen Jugendlicher, Erklärungen zu Krankheitsbildern: Angststörungen, Sucht, Borderline, Depressionen
- Wie erkenne ich mögliche Erkrankungen? Symptome, Verhaltensauffälligkeit am Arbeitsplatz
- Wie spreche ich Verhaltensauffälligkeiten an?
- Praktische Trainings zur Vorgehensweise und Kommunikation mit Auszubildenden
- Interne und/oder Externe Hilfen
- Betriebliche Rahmenbedingungen – Ziel Prävention
- Dienst- und Betriebsvereinbarungen

LERNZIELE

- Sie erfahren, wie Sie auffällige Verhaltensweisen Ihrer Auszubildenden frühzeitig erkennen
- Sie erwerben Kenntnisse über häufig vorkommende psychische Störungsbilder und deren Verlauf
- Sie lernen, wie Sie die Perspektive der Betroffenen einnehmen und ihre Bedürfnisse erkennen. Dies hilft Ihnen, die Bewältigungsstrategien der Auszubildenden durch Ihr eigenes Handeln zu unterstützen.
- Sie diskutieren mögliche Formen der Ansprache und Lösungswege anhand praktischer Fallbeispiele

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

28. Januar 2026
in Regensburg
Stephan Kortmann

16. Juni 2026
in München
Stephan Kortmann

09. November 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Stephan Kortmann

WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

Weiteres Seminar zum Thema

Kapitel Betriebliches Gesundheitsmanagement Seite 67

Umgang mit psychisch belasteten Mitarbeiter*innen

85496

NEU



AUCH IM ONLINE-FORMAT

Sozialkompetenz & Leistungsfähigkeit im Blick: Auszubildende gezielt fördern

Soziale Defizite und Leistungsprobleme erkennen, wirksam intervenieren
und nachhaltig unterstützen

Leistungsschwache Auszubildende mit geringen Sozialkompetenzen stellen Ausbilder*innen oft vor große Herausforderungen. Wie gelingt es, solche jungen Menschen erfolgreich zu begleiten, zu fördern und gleichzeitig klare Grenzen zu setzen? In diesem praxisnahen Seminar lernen Sie, Verhaltensmuster zu erkennen, individuelle Förderstrategien zu entwickeln und auch schwierige Gespräche souverän zu führen.

Stärken Sie Ihre Handlungssicherheit im Ausbildungsalltag – mit konkreten Methoden, Austausch und hilfreichen Tools für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit herausfordernden Auszubildenden.

TEILNEHMERKREIS: Ausbilder*innen

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Einstieg und Zielklärung

- Icebreaker: „Mein herausforderndster Azubi“

Ursachen und Formen von Leistungsschwäche

- Geringe Motivation und Arbeitsmoral
- Unklare und/oder unrealistische Erwartungen
- Soziale Kompetenzdefizite (Kommunikation, Teamarbeit, Konfliktvermeidung)
- Psychische Schwierigkeiten (geringe Frustrationstoleranz, mangelnde Konzentrationsfähigkeit und Durchhaltevermögen, Lernschwierigkeiten)
- Unterschiedliche Bildungshorizonte

Klärung und Stärkung der eigenen Rolle als Ausbildungsleitung

- Klärung der eigenen Rollen & Aufgaben
- Stärkung der eigenen Präsenz & Autorität durch Klarheit & Empathie

Praxiswissen Kommunikation und Feedback

- Verhalten sachlich spiegeln & Entwicklungsziele benennen
- Ich-Botschaften statt Vorwürfen
- Konstruktives Feedback als Entwicklungsimpuls
- Aktives Zuhören als Deeskalationsinstrument
- Vereinbarung von Regeln & Grenzen

Gesprächsführung bei Konflikten & Krisen

- Schwierige Gespräche vorbereiten & führen
- Umgang mit Unverständnis & Widerständen

Reflexion & Transfer

- Mein persönlicher Handlungsplan

LERNZIELE

- Ursachen von Leistungs- und Sozialverhalten erkennen und reflektieren können
- Handlungssicherheit im Umgang mit leistungsschwachen Azubis gewinnen
- Methoden zur gezielten Förderung und Gesprächsführung anwenden können
- Strategien zur Motivation und Integration sozial auffälliger Azubis kennen
- Eigene Rollenreflexion als Ausbilder*in vornehmen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

10. Februar 2026
in Augsburg
Michael Hübler

28. Oktober 2026
in Nürnberg
Michael Hübler



9583



AUCH IM ONLINE-FORMAT

Rechtssichere Entsendung von Mitarbeiter*innen

Risiken bei internationalem Mitarbeitereinsatz vermeiden

Die arbeitsrechtlichen Risiken einer Entsendung von Arbeitnehmer*innen ins Ausland sind vielen Mitarbeiter*innen und auch den Arbeitgebern nicht immer bewusst. Nicht nur Fragen zur Sozialversicherungspflicht, Besteuerung des Einkommens oder Mitbestimmung des Betriebsrats, sondern auch Fragen zu Informations- und Fürsorgepflicht sowie zum Arbeitnehmerschutz müssen klar geregelt sein.

Das Seminar zeigt die wesentlichen Hindernisse, wie man sie vermeidet, und gibt Ihnen Hinweise zur Vertragsgestaltung.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Fachkräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Was bedeutet Auslandsentsendung?

- Entsendung, Dienstreise, Abordnung, Delegation
- Personalauswahl und Anforderungsprofil
- Stammpersonal oder neue Mitarbeiter*innen
- Eigene Mitarbeiter*innen oder einheimische Mitarbeiter*innen

Vorbereitung des Auslandseinsatzes

- Informations- und Fürsorgepflichten (Besonderheiten des Einsatzlandes, EuErbRVO, Sozialversicherung, Einreisedokumente, Unterkunft, Umzug)
- Familiäre Vorbereitung

Die Vertragsgestaltung

- Die Bedeutung des Entsendevertrags
- Entsendung, Dienstreise oder langfristiger Auslandseinsatz
- Sonstige Verpflichtungen (Meldepflichten, Haftungen)
- Zusatzleistungen und Leistungen für Familienangehörige

(Un)erwünschte Nebenwirkungen

- Das Gehaltssystem (Grundsätze der Verrechnung)
- Die Sozialversicherungspflicht
- Besteuerung des Einkommens
- Weisungsbefugnis, Unterstellung, Berichtsweg

Arbeiten im Ausland – der Alltag

- Rechtswahl und Einschränkungen (insb. Arbeitszeit und Feiertage, AN-Schutz)

Beendigung des Auslandseinsatzes – Handlungsoptionen des Arbeitgebers

Mitbestimmung des Betriebsrats

- Der Betriebsrat, der Europäische Betriebsrat

LERNZIELE

- Sie kennen die Fallstricke bei Auslandsentsendungen
- Sie können Ihre Kolleg*innen kompetent beraten
- Sie kennen die Rechte, Pflichten und Aufgaben des Arbeitgebers

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

11. Mai 2026
in München
Susanne Schröder

05. November 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Susanne Schröder

9588

Betriebsverfassungsrecht für Arbeitgeber – kompakt

Diese rechtlichen Grundlagen müssen Sie wissen

Der Betriebsrat ist das zentrale Vertretungsorgan der Mitarbeiter*innen im Betrieb – und in der Regel hervorragend geschult. Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit und der professionelle Umgang mit dem Betriebsrat ist daher eine wesentliche Führungsaufgabe, zu der es keine Alternative gibt.

Im Seminar erhalten Sie einen systematischen Überblick über die Rechte des Betriebsrats – und dessen Grenzen. Anhand von Praxisbeispielen erfahren Sie, wie Sie auch in rechtlich verfahrenen Situationen mit dem Betriebsrat zu Lösungen kommen – ohne Gang zur Einigungsstelle oder den Arbeitsgerichten.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Geschäftsführer*innen

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,– (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Betriebsratsstruktur – Zuständigkeiten

- Der örtliche Betriebsrat, der Gesamt- oder Konzernbetriebsrat

Rechte, Pflichten und Kosten des Betriebsrats

- Sprechstunden, Freistellung, Sach- und Personalausstattung, Schulungsanspruch

Die Organisation des Betriebsrats

Informationspflichten

Mitbestimmung in allgemeinen personellen Angelegenheiten

- Personalplanung, Stellenausschreibung, Auswahlrichtlinien

Beteiligungsrechte bei Einstellung, Eingruppierung und Versetzung

Soziale Mitbestimmung

- Ordnung und Verhalten im Betrieb, Arbeitszeit und Pausen, Überstunden, Urlaub, Krankengespräche, Verhaltens- und Leistungskontrolle, Hard- und Software, Datenschutz, Lohnlisten

Die Anhörung des Betriebsrats vor Kündigungen

Betriebsvereinbarungen und Regelungsabrede

Verhandlungstaktik anhand von konkreten Praxisbeispielen

Das Verfahren in Streitfällen

LERNZIELE

- Sie erhalten einen Überblick über die Rechte des Betriebsrats
- Anhand praktischer Beispiele erfahren Sie, wie Sie zu partnerschaftlichen, betriebsnahen Vereinbarungen gelangen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

06. Mai 2026
in Nürnberg
Dr. Benjamin Heider

22. September 2026
in Augsburg
Expert*innen bbw-Trainerpool

055



WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

22030**LIVE-ONLINE-TRAINING**

Aktuelle Entwicklungen im Arbeitsrecht

Auswirkungen auf die betriebliche Praxis

In der betrieblichen Praxis ist es unerlässlich, die neuesten arbeitsrechtlichen Entwicklungen in die Personalarbeit zu integrieren.

Im Seminar informiert Sie ein Fachanwalt für Arbeitsrecht über aktuelle Entscheidungen und Gesetzesänderungen. Sie bringen Ihr arbeitsrechtliches Wissen auf den neuesten Stand und können die Auswirkungen und Konsequenzen der aktuellen Entwicklungen im Arbeitsrecht einschätzen und die erforderlichen Folgerungen für die praktische Personalarbeit ziehen. Sie werden in die Lage versetzt, aktuelle gerichtliche Entscheidungen zur Lösung rechtlicher Fragen im Betrieb heranzuziehen.

TEILNEHMERKREIS: Nachwuchsführungskräfte, Fachkräfte

DAUER: 5 Stunden **PREIS:** EUR 430,- (MwSt.-frei)

INHALTE

Aktuelle Entwicklungen in Gesetzgebung und Rechtsprechung

- Arbeitnehmerüberlassung
- Datenschutz
- Werkvertrag

Aktuelles zu Betriebsänderungen § 111

- Betriebliche Umstrukturierungen
- Betriebsstilllegung
- Betriebsabspaltung
- Betriebszusammenschluss
- Änderung des Betriebszwecks oder der Betriebsorganisation

Gestaltung flexibler Arbeitsbedingungen

- Besondere Herausforderungen bei mobiler Arbeit

Das Arbeitsverhältnis

- Arbeitszeit und Urlaub
- Krankheit im Arbeitsverhältnis
- Richtiger Umgang mit leistungs- und krankheitsbedingten Störungen

LERNZIELE

- Sie werden über die neuesten arbeitsrechtlichen Änderungen informiert, die für Ihren Tätigkeitsbereich von Bedeutung sind
- Entwicklungen der neueren Rechtsprechung und deren Auswirkungen auf die betriebliche Praxis werden diskutiert



Bitte beachten Sie! Dieses Seminar setzt Grundkenntnisse im Arbeitsrecht voraus. Es ist für erfahrene Mitarbeitende aus dem Personalwesen, der Personal- und Geschäftsleitung konzipiert.

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

05. März 2026 online
10:00 bis 15:00 Uhr
Simon Kneitz

23. September 2026 online
10:00 bis 15:00 Uhr
Simon Kneitz



WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

10706



Richtiger Umgang mit Krankheit im Arbeitsverhältnis

Rechtliche Rahmenbedingungen und praxisorientierte Lösungen

Krankheitsbedingte Arbeitsunfähigkeit führt häufig zu erheblichen Störungen im Arbeitsverhältnis. Im Seminar werden anhand von Praxisbeispielen die rechtlichen Grundlagen aufgezeigt, die Rechtssicherheit im Umgang mit (krankheits-)bedingten Störungen ermöglichen.

9589



Einführung in das Arbeits- und Betriebsverfassungsrecht

Grundlagen für neue Mitarbeiter*innen im Personalwesen

Das Seminar vermittelt Ihnen kompakt die Systematik und Grundlagen des deutschen Arbeitsrechts. Hierbei liegt der Schwerpunkt auf dem Individualarbeitsrecht. Im Rahmen des Kollektivarbeitsrechts werden das Tarifvertragsrecht, das Betriebsverfassungsgesetz sowie die Mitbestimmungsrechte des Betriebsrats ebenso vorgestellt und erörtert.

9619



Richtiger Umgang mit Konflikten in der Ausbildung

Zusammenarbeit im Generationen-Mix erfolgreich gestalten

Dieses Seminar schult Sie in der Konfliktprävention, sowie in der schärferen Wahrnehmung und gezielten Deeskalation in schwierigen Ausbildungssituationen. Sie erkennen, wie insbesondere die richtige Kommunikation in Konfliktsituationen der Schlüssel zum Erfolg sein kann und wie ein Perspektivenwechsel eine Annäherung bewirkt.

85392



AUCH IM ONLINE-FORMAT



Future Workforce: Personalmanagement für die Generation Z

Arbeitsorganisation und Führung neu gestalten

Der Workshop vermittelt praxisnahe Strategien, um die Gen Z im Arbeitsumfeld erfolgreich zu führen und zu motivieren. Darüber hinaus erfahren Sie, wie sich attraktive Karriereentwicklung und Feedback-Programme gestalten lassen und wie flexible Arbeitsmodelle zur Work-Life-Balance beitragen, um die Zufriedenheit und Bindung der Generation Z zu stärken.

22004



AUCH IM ONLINE-FORMAT



Schlüsselfaktor: Strategisches Personalmanagement

Praxistaugliche Strategie-Arbeit für die HR-Wertschöpfung

Eine besondere Herausforderung für das Personalmanagement besteht darin, die digitale Arbeitswelt mitzugestalten und Orientierung in Prozessen der digitalen Transformation zu geben. Nutzen Sie das Training als Initialzündung für Ihre HR-Transformation, um so wertschöpfend und effektiv für das Unternehmen zu sein.

22080



LIVE-ONLINE-TRAINING



Instagram – mit Bildern überzeugen

Begeistern Sie Interessenten mit emotionalen Einblicken

Bei Instagram steht die Ästhetik im Mittelpunkt. Texte und Botschaften sind nicht der Fokus des Netzwerks; vielmehr sind es Bilder, Videos und Emotionen, die überzeugen. Selten konnte man die junge Zielgruppe gezielter mit Produkten und Unternehmenswerten erreichen, als durch dieses Netzwerk. Doch man muss die Tricks und Kniffe kennen.

85214



AUCH IM ONLINE-FORMAT



Schicht- und Dienstplanung gestalten

Arbeitszeitmodelle beurteilen und umsetzen

Im Seminar werden die wichtigsten Parameter für die Gestaltung von Arbeitszeitmodellen mit Vor- und Nachteilen vorgestellt und anhand Ihrer Beispiele diskutiert.

60 → **Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM)**
Übersicht

61 → **Employee Assistance Program (EAP)**
Psychologische Telefonberatung für Ihr Unternehmen

BEM

62 → **Betriebliches Eingliederungsmanagement**
Ein Beitrag zur Fachkräftesicherung und Mitarbeiterbindung

 63 → **Grundlagen – Betriebliches Eingliederungsmanagement**
Ein gut eingeführtes BEM lebt von Vertrauen – von Anfang an!

 64 → **Vertiefung – Betriebliches Eingliederungsmanagement**
Gesunde Mitarbeitende – gesundes Unternehmen

 65 → **Gesprächsführung im BEM-Fallmanagement**
BEM im Dialog – sicher und souverän kommunizieren

 65 → **KPI – Erfolgsfaktoren im BEM**
Kennzahlen erstellen – messen – evaluieren

66 → **Leidensgerechter Arbeitsplatz im BEM – Pflichten, Chancen und Grenzen**
Erfahren Sie die rechtlichen Grundlagen

BGM

67 → **Umgang mit psychisch belasteten Mitarbeiter*innen**
Zeichen psychischer Überlastung erkennen

68 → **Ressourcen, Resilienz und Stresskompetenz**
Kreative Wege aus dem stressigen Arbeitsalltag

 69 → **Ersthelfer*in Psychische Gesundheit**
Psychische Belastungen erkennen und handeln

70 → **Gesunde Führung**
Als Führungskraft zur Verbesserung der Mitarbeitergesundheit beitragen

 71 → **Let's talk about: Wechseljahre und Arbeitswelt**
Personalstrategien zur Mitarbeiterbindung



BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT

Gesundheit als Erfolgsfaktor

Ein nachhaltiges Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) ist heute mehr denn je ein zentraler Bestandteil moderner Unternehmensführung. Es stärkt nicht nur die Gesundheit und das Wohlbefinden der Mitarbeitenden, sondern trägt auch maßgeblich zur Leistungsfähigkeit und Zukunftsfähigkeit von Organisationen bei.

Mit unserer langjährigen Expertise und praxisnahen Seminaren unterstützen wir Sie und Ihre Führungskräfte dabei, ein wirkungsvolles BGM zu etablieren.

Unsere Angebote reichen von der Schulung und Implementierung des Betrieblichen Eingliederungsmanagements (BEM) über Maßnahmen zur betrieblichen Gesundheitsförderung (BGF) bis hin zu Programmen wie dem Employee Assistance Program (EAP).

Es bestehen Ideen für ein BGM, und Sie suchen Begleitung bei der Weiterentwicklung?



060

Ihre zentralen Ansprechpartnerinnen

Elke Straubinger, Beraterin Betriebliches Gesundheitsmanagement

☎ 089 44108-204 und mobil +49 151 46710516 @ elke.straubinger@bbw.de

Bärbel Martin-Schmidt, Beraterin Betriebliches Gesundheitsmanagement

☎ 089 44108-208 und mobil +49 151 43209233 @ baerbel.martin-schmidt@bbw.de



Ihre Ansprechpartner*innen in den Regionen finden Sie auf Seite 137.

Employee Assistance Program (EAP)

Psychologische Telefonberatung für Ihr Unternehmen

Was ist EAP?

EAP umfasst Beratung bei Konflikten im Team, aber auch Hilfestellung bei privaten Angelegenheiten. Mit einem EAP möchten Unternehmen ihrem Personal eine Anlaufstelle für psychosoziale Probleme bieten. Angestellte können von unseren qualifizierten Beraterinnen und Beratern Unterstützung in vielen Lebenslagen erhalten.

Warum ist ein EAP in meinem Unternehmen sinnvoll?

Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer werden täglich vor berufliche, aber auch private Herausforderungen gestellt. In manchen Situationen ist externe Unterstützung erforderlich, um gesund und belastbar zu bleiben. Unser Beratungsangebot kann sowohl von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern als auch von Führungskräften in Anspruch genommen werden. Neben der Beratung bei persönlichen Problemen bieten wir auch Coaching für Führungskräfte in Konfliktsituationen oder beim Umgang mit psychisch belasteten Angestellten an.

Mit dem Angebot eines EAPs leisten Sie einen erheblichen Beitrag zur **Zufriedenheit Ihrer Arbeitskräfte**. Sie steigern die Leistungsbereitschaft Ihrer Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer und werden eine **höhere Produktivität** und steigende **Mitarbeiterbindung** beobachten.

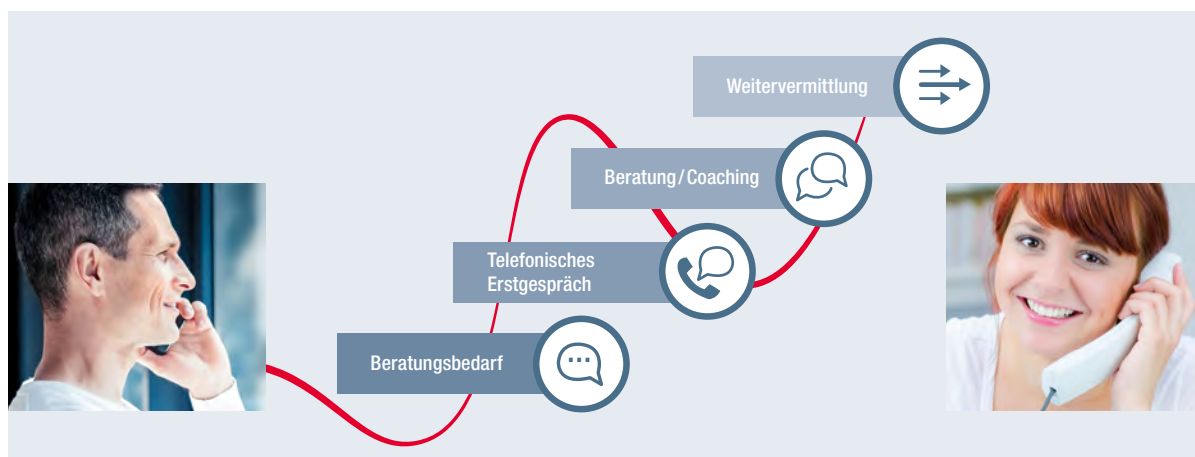
In welchen Bereichen können wir Sie unterstützen?

Unterstützung bieten wir in vielen Bereichen an. Diese umfassen Konfliktsituationen in Arbeit und Beruf, aber auch persönliche Belange, wie Familien- und Partnerschaftsprobleme, die persönliche Entwicklung oder die psychische Gesundheit. Wir helfen Ihnen, Lösungswege für Probleme zu finden, bieten Methoden zum Stressmanagement an und beraten bei Überbelastung und Teamkonflikten.

Wie arbeiten wir?

Unsere Beraterinnen und Berater sind Psychologen und besitzen eine beratende Qualifikation. Sie bringen eine große Bandbreite an Erfahrungen mit den Bedürfnissen einzelner Zielgruppen (Betroffene, Führungskräfte, Personalerinnen und Personaler, Betriebsärztinnen und -ärzte) mit. Bei uns kommen ausschließlich wissenschaftlich fundierte Beratungsmethoden zum Einsatz. Durch gezielte Fragen können im Gespräch andere Perspektiven eingenommen und gemeinsam neue Lösungsansätze entwickelt werden. Neben einer neutralen, neugierigen und wertschätzenden Haltung liegt der Fokus unserer Gespräche besonders auf der Ressourcenstärkung der Klienten und Klientinnen. Unser Beratungsservice kann von Ihnen sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache in Anspruch genommen werden. Wir garantieren Ihnen Vertraulichkeit und Anonymität im Umgang mit Ihren Anliegen. Unsere Beraterinnen und Berater unterliegen der Schweigepflicht und dem Bundesdatenschutzgesetz.

061



Sie denken darüber nach, Ihren Mitarbeiter*innen auch ein EAP-Programm zur Verfügung zu stellen?
Dann melden Sie sich gerne bei unserer Ansprechpartnerin.

Betriebliches Eingliederungsmanagement (BEM)

Ein Beitrag zur Fachkräftesicherung und Mitarbeiterbindung

Wenn Beschäftigte lange oder oft krank sind, belastet das alle im Unternehmen: Die Betroffenen sorgen sich um ihren Arbeitsplatz, die Kolleg*innen sind unzufrieden, weil sie den Ausfall durch Mehrarbeit ausgleichen müssen, und Sie als Arbeitgeber sind gezwungen, die Abläufe anders zu organisieren.

Aber es bieten sich auch große Chancen, die kranken Mitarbeiter*innen zu unterstützen, Ihre Wertschätzung zu zeigen und sie wieder einzubinden – mit dem richtigen Eingliederungsmanagement!

Unsere Expertise

Seit 2006 beraten wir Unternehmen zu betriebspezifischen Lösungen. Als externer Partner der Betriebe erfahren wir höchste Wertschätzung, da wir unsere langjährige Erfahrung aus arbeitsweltbezogenen Aktivitäten und Projekten zur Verbesserung der Teilhabe an Arbeit schöpfen. Die Nähe zu den Unternehmen der bayerischen Wirtschaft ist unsere verlässliche Basis.

Globale Konzerne, bundesweit tätige große Unternehmen, aber auch kleine und mittelständische Betriebe – darunter auch öffentliche Verwaltungen –, Kliniken und Kommunen schätzen dieses Know-how. Als Kooperationspartner führen wir für die Bayerische Metall- und Elektroindustrie bayme vbm und die AOK Bayern laufend BEM-Workshops, BEM-Seminare und -Online-Seminare durch.

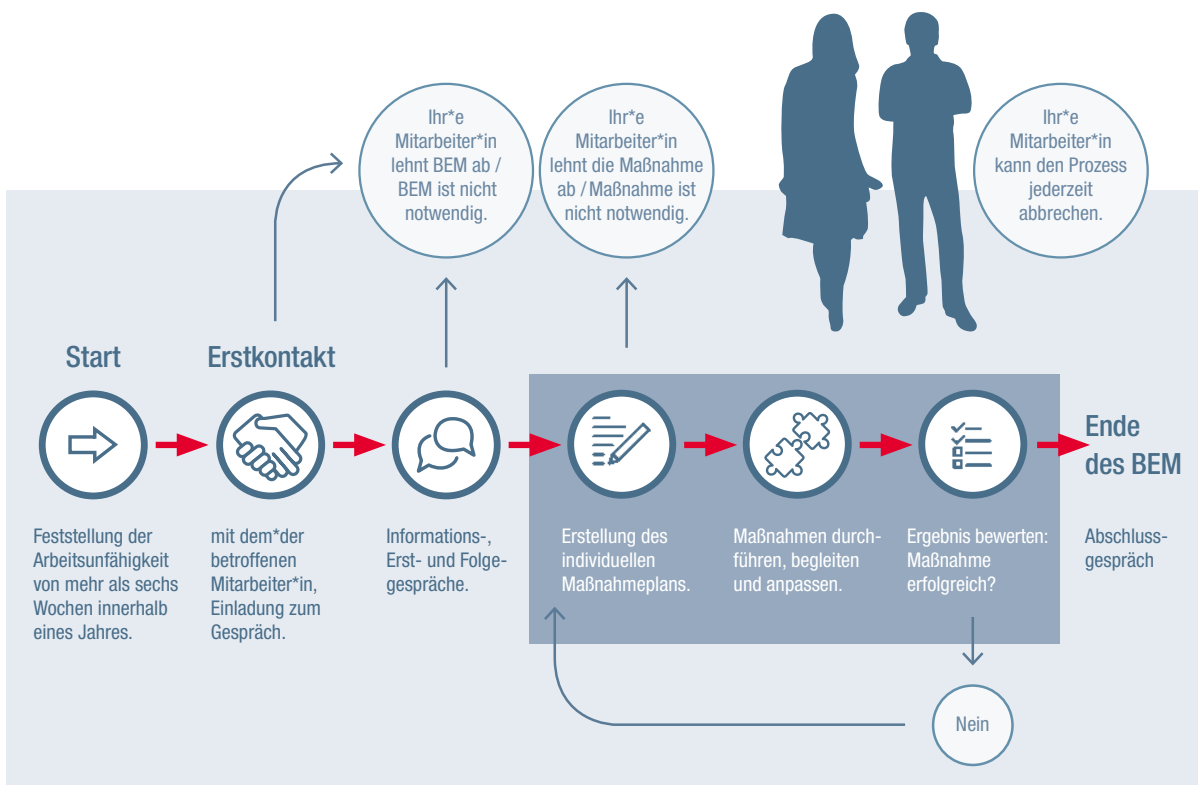
Unsere Leistungen

- BEM-Beratung/-Implementierung für **Unternehmen und Organisationen** vor Ort
- Externes BEM-Fallmanagement
- Unterstützung Ihrer BEM-Beauftragten
- BEM-Workshops

062

Ablauf eines BEM

Unternehmensinterne Abstimmungen zur Umsetzbarkeit von Maßnahmen begleiten den gesamten Prozess.



22296



LIVE-ONLINE-TRAINING

Grundlagen – Betriebliches Eingliederungsmanagement (BEM)

Ein gut eingeführtes BEM lebt von Vertrauen – von Anfang an!

Langzeiterkrankungen haben in den letzten Jahren stark zugenommen. Unternehmen suchen nach neuen Wegen, die Gesundheit aller Beschäftigten – besonders der Erfahrenen – zu erhalten oder wiederherzustellen. Der Gesetzgeber hat 2004 hierzu das BEM über §167 Abs. 2 im Sozialgesetzbuch (IX) verankert. Die Arbeitgeber*innen sind danach verpflichtet, Langzeiterkrankten, die mindestens 6 Wochen innerhalb eines Jahres erkrankt sind, ein betriebliches Eingliederungsmanagement anzubieten. Bei der Umsetzung gibt der Gesetzgeber den Unternehmen einen großen Gestaltungsfreiraum.

Sie erhalten einen fundierten Überblick zur rechtskonformen Prozessgestaltung, erkennen die Chancen einer pragmatischen Umsetzung und vermeiden die Hürden bei der Einführung des BEM. Überprüfen Sie im Seminar, ob Ihr BEM Verbesserungspotenzial hat.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Projektleiter*innen

DAUER: 2 Stunden **PREIS:** EUR 320,- (MwSt.-frei)

INHALTE

- Was ist Betriebliches Eingliederungsmanagement?
- Rechtliche Grundlagen und Datenschutz
- Das BEM-Team – Zusammensetzung, Aufgaben und Rollen
- Prozessablauf und Grundkenntnisse zum Fallmanagement
- Netzwerk – interne und externe Partner
- Maßnahmen im Wiedereingliederungsprozess

LERNZIELE

Sie erhalten Basiswissen ...

- zum Betrieblichen Eingliederungsmanagement
- zu rechtlichen Rahmenbedingungen
- zu Kenntnissen über den Datenschutz
- über die Zusammensetzung des BEM-Teams und wie eine Wiedereingliederung im Rahmen von BEM vorschriftsmäßig abläuft
- über eine vertrauensvolle Gesprächsführung im Fallmanagement

063

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

27. Januar 2026 online
14:00 bis 16:00 Uhr
Elke Straubinger

24. März 2026 online
10:00 bis 12:00 Uhr
Elke Straubinger

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

16. Juni 2026 online
14:00 bis 16:00 Uhr
Elke Straubinger

22. September 2026 online
10:00 bis 12:00 Uhr
Elke Straubinger

24. November 2026 online
14:00 bis 16:00 Uhr
Elke Straubinger

➔ WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

22297



LIVE-ONLINE-TRAINING

Vertiefung – Betriebliches Eingliederungsmanagement (BEM)

Gesunde Mitarbeitende – gesundes Unternehmen

Um das betriebliche Eingliederungsmanagement nachhaltig im Unternehmen oder in der Organisation zu implementieren, braucht es vor allem eine auf das Unternehmen zugeschnittene Kommunikationsstrategie. Individuelle BEM-Ziele können positiv für das eigene Firmenimage genutzt werden und intern fester Bestandteil der Betriebsvereinbarung werden.

Ein betriebliches Eingliederungsmanagement, das auf allen Ebenen im Unternehmen akzeptiert und gut gelebt wird, hilft den erkrankten Mitarbeitenden, sich schnell wieder in den Arbeitsprozess einzugliedern und im besten Fall die Gesundheit dauerhaft zu stabilisieren. So kann nicht nur der Arbeitsplatz erhalten bleiben, sondern auch eine positive Unternehmenskultur der Wertschätzung und der damit verbundenen Leistungsbereitschaft kultiviert werden.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Projektleiter*innen

DAUER: 2 Stunden **PREIS:** EUR 320,- (MwSt.-frei)

INHALTE

- Individuelles Kommunikationskonzept im Unternehmen
- BEM-Ziele und Schulung der Führungskräfte
- Vertiefung – Fallmanagement (von der Einladung bis zum Abschluss)
- Maßnahmen im betrieblichen Eingliederungsmanagement
- Leistungen der Rehabilitationsträger / Integrationsämter
- Gesprächsführung im Fallmanagement
- Aktuelle Rechtsprechungen

064

LERNZIELE

Sie erhalten fundierte Kenntnisse über ...

- die Erstellung eines Kommunikationskonzeptes
- firmenspezifische BEM-Ziele
- die Rolle von BEM-Beauftragten
- die rechtskonforme Prozessgestaltung
- die Sicherheit in der Führung von schwierigen Gesprächen im Fallmanagement

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

24. Februar 2026 online
14:00 bis 16:00 Uhr
Elke Straubinger

23. Juni 2026 online
10:00 bis 12:00 Uhr
Elke Straubinger

06. Oktober 2026 online
14:00 bis 16:00 Uhr
Elke Straubinger

➔ WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

85370



LIVE-ONLINE-TRAINING

Gesprächsführung im BEM-Fallmanagement

BEM im Dialog – sicher und souverän kommunizieren

In diesem Online-Seminar widmen wir uns dem Gesprächsaufbau, der Bedeutung und der Gestaltung der einzelnen Gesprächsphasen. Die Teilnehmenden erhalten eine Gesprächsstruktur und lernen Techniken kennen, wie sie die Gesprächsstruktur halten und das Gespräch lenken bzw. wieder zur Struktur zurückführen.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Nachwuchsführungskräfte **DAUER:** 2 Stunden **PREIS:** EUR 320,- (MwSt.-frei)

INHALTE

- Erstgespräch und Situationsanalyse – Checkliste
- Moderation von (BEM-)Folgegesprächen
- Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen und Konflikten
- Abschlussgespräch
- Ausgewählte Fallbeispiele

LERNZIELE

- Sie erhalten fundierte Kenntnisse über ...
- den Aufbau und die Struktur einer Fall-Beratung vom Erstgespräch bis zum Abschluss
 - die gute Vorbereitung auf das Erstgespräch
 - Grundprinzipien einer erfolgreichen Gesprächsführung
 - praxisnahe Fallbeispiele

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

03. Februar 2026 online
10:00 bis 12:00 Uhr
Elke Straubinger

14. April 2026 online
14:00 bis 16:00 Uhr
Elke Straubinger

14. Juli 2026 online
10:00 bis 12:00 Uhr
Elke Straubinger

01. Dezember 2026 online
14:00 bis 16:00 Uhr
Elke Straubinger

➔ WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

065

85365



LIVE-ONLINE-TRAINING

KPI – Erfolgsfaktoren im BEM

Kennzahlen erstellen – messen – evaluieren

Eine anonymisierte Erhebung von BEM-Kennzahlen bietet eine gute Grundlage, um die Gesundheitskultur in den Unternehmen zu stärken, maßgeschneiderte Angebote zur Gesundheitsförderung und Prävention zu entwickeln und die Qualität des BEM zu sichern. Erfahren Sie im Seminar, welche Kennzahlen sich sinnvoll erheben, messen und evaluieren lassen.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Fachkräfte **DAUER:** 2 Stunden **PREIS:** EUR 320,- (MwSt.-frei)

INHALTE

- Kennzahlen (KPI) im BEM und ihr Nutzen
- Erheben/Zusammenführen der Daten aus dem Fallmanagement
- Evaluation der Ergebnisse/Darstellung in adäquater Präsentation
- Präventive Strategien für das BGM
- Korrektive Strategien für den bestehenden BEM-Prozess

LERNZIELE

- Sie erhalten fundierte Kenntnisse über die ...
- Definition unternehmensspezifischer KPIs (Key Performance Indicators)
 - Erfassung der Daten in Form eines BEM-Reporting
 - Analyse und Evaluation der KPIs im BEM-Verfahren
 - Überprüfung/Anpassung bestehender Strategien im BEM/BGM

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

12. Mai 2026 online
10:00 bis 12:00 Uhr
Elke Straubinger

03. November 2026 online
14:00 bis 16:00 Uhr
Elke Straubinger

➔ WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

85433



AUCH IM ONLINE-FORMAT

Leidensgerechter Arbeitsplatz im BEM – Pflichten, Chancen und Grenzen

Erfahren Sie die rechtlichen Grundlagen

In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen die rechtlichen Grundlagen, aus denen sich der Anspruch auf einen leidensgerechten Arbeitsplatz im Rahmen des BEM ergibt: Welche Ziele verfolgen dabei Arbeitgeber*innen und Arbeitnehmer*innen, welche Maßnahmen sind möglich und wo liegen Grenzen?

Anhand von Fallbeispielen erlernen Sie Möglichkeiten bei der Ausgestaltung von leidensgerechten Arbeitsplätzen. Dazu gehört unter anderem, wie die betroffenen Mitarbeitenden durch konkrete Maßnahmen wieder am Arbeitsleben teilhaben können, die Produktivität und Wirtschaftlichkeit gesteigert werden kann und letztlich die Zufriedenheit positiv beeinflusst wird.

TEILNEHMERKREIS: Geschäftsführer*innen, Inhaber*innen, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

- Die rechtlichen Anforderungen und Ziele des BEM (Betriebliches Eingliederungsmanagement)
- Verantwortlichkeiten von Arbeitgeber*innen und Arbeitnehmer*innen
- Der BEM-Prozess im Überblick
- Definition leidensgerechter Arbeitsplatz
- Vorgehen bei der Schaffung oder Bereitstellung eines leidensgerechten Arbeitsplatzes
- Unterschiede schwerbehinderte/gleichgestellte und nicht schwerbehinderte Arbeitnehmende
- Besondere Rechte schwerbehinderter und gleichgestellter Arbeitnehmer*innen im Arbeitsverhältnis
- Einbezug der Rehabilitationsträger für Leistungen zur Teilhabe am Arbeitsleben
- Voraussetzungen zur Inanspruchnahme von Fördergeldern
- Grenzen der Umsetzung und Folgen der Nicht-Umsetzung

LERNZIELE

- Sie lernen die rechtlichen Grundlagen für einen leidensgerechten Arbeitsplatz im BEM kennen
- Sie erhalten Klarheit über die Ziele und Verantwortlichkeiten von Arbeitgeber*innen und Arbeitnehmer*innen
- Sie verstehen die Definition und Bedeutung eines leidensgerechten Arbeitsplatzes
- Sie können Schritte zur Schaffung oder Bereitstellung eines leidensgerechten Arbeitsplatzes umsetzen
- Sie erkennen die Unterschiede und Besonderheiten bei schwerbehinderten/gleichgestellten und nicht schwerbehinderten Arbeitnehmer*innen
- Sie integrieren die Rehabilitationsträger für berufliche Teilhabeleistungen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

16. April 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Michael Mohrlang

04. Dezember 2026
in Augsburg
Michael Mohrlang

22092

Umgang mit psychisch belasteten Mitarbeiter*innen

Zeichen psychischer Überlastung erkennen

Rechtzeitig zu erkennen, dass Mitarbeiter*innen überlastet sind oder mit ihren Aufgaben nicht mehr zurechtkommen, ist für Führungskräfte und Personalverantwortliche wichtig. Nur wer sich selbst gegenüber aufmerksam bezüglich Stresssignalen des eigenen Körpers ist und mit sich selbst fürsorglich umgeht, kann auch gegenüber Mitarbeiter*innen seiner Fürsorgepflicht nachkommen.

Im Seminar reflektieren Sie Ihr eigenes Stress- und Ressourcenmanagement und erfahren, wie psychische Störungen entstehen. Zudem lernen Sie, wie Sie Signale einer Überlastung erkennen können und wie Sie Veränderungen bei Ihren Mitarbeiter*innen sinnvoll ansprechen. Sie erfahren praxisbezogen, wie Sie psychisch belastete Mitarbeiter*innen konstruktiv unterstützen können.

TEILNEHMERKREIS: Projektleiter*innen, Geschäftsführer*innen, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

- Einfluss von Führung auf die Gesundheit von Mitarbeiter*innen
- Entstehung psychischer Belastungen
- Reflektion des eigenen Stress- und Ressourcenmanagements (nur im Ganztages-Format)
- Zeichen psychischer Überlastung erkennen
- Gesprächsführung bei Auffälligkeiten und Veränderungen von Mitarbeiter*innen
- Unterstützungsmöglichkeiten für Sie und Betroffene

LERNZIELE

- Sie sind sensibilisiert für Veränderungen bei Mitarbeiter*innen, die auf psychische Belastungen hindeuten können
- Sie haben die nötigen Tools, um in ein erstes Gespräch mit psychisch belasteten Mitarbeiter*innen zu gehen
- Sie kennen Handlungsoptionen für den Umgang und die Unterstützung psychisch belasteter Mitarbeiter*innen

067

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

19. März 2026
in München
Martin Buttenmüller

13. Mai 2026
in Augsburg
Stephan Kortmann

22. Oktober 2026
in Regensburg
Martin Buttenmüller



WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

85255

Ressourcen, Resilienz und Stresskompetenz

Kreative Wege aus dem stressigen Arbeitsalltag

Stress ist in unserer modernen Arbeitswelt nicht mehr wegzudenken? Die komplexen Arbeitswelten und sich ständig verändernden Rahmenbedingungen erfordern immer wieder kompetentes Handeln von jedem von uns. Sie wollen für sich selbst und Ihr Team im Umgang mit stressigen Situationen wissenschaftlich fundiertes Wissen mit kreativen Methoden für eine kreative Stresskompetenz entwickeln? Dann sind Sie hier genau richtig.

Wenn Ihnen und Ihren Mitarbeitenden folgende Methoden helfen, Stress zu analysieren, zu bewerten und individuelle Wege zur Stressbewältigung zu entwickeln, sind Ressourcen wie Selbstwirksamkeit, Leistungsfähigkeit und Wohlbefinden ein Motor für persönliches und wirtschaftliches Wachstum. Holen Sie sich Ihren 3-Schritte-Fahrplan raus aus dem Stress. Für Ihr Wohlbefinden im Job und auch im Leben.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Projektleiter*innen, Ausbilder*innen

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 990,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

- Impulsvortrag: Abgrenzung der Begrifflichkeiten: Salutogenese, Resilienz und Stresskompetenz
- Was ist Stress eigentlich? Was macht er mit uns?
- Wie funktioniert der Stressvorgang? (Stressmodell nach Lazarus)
- Und was passiert im Körper?
- Welche Folgen und Auswirkungen hat Stress auf Sie?
- Was sind Ihre Stressoren (berufliche, individuelle, soziale)
- Der 3-Schritte-Fahrplan raus aus dem Stress – im Arbeiten und Leben

Was stresst Sie?

- Moderne und stressige Arbeitswelten
- Meine Stressoren und woran erkenne ich diese?
- Warum sind Gefühle der Ausdruck unserer Bedürfnisse? Und was hat das mit Stress zu tun? (somatische Marker, Grundbedürfnisse)

Wie bewerten Sie Stress?

- Stressverstärker: Glaubenssätze
- Erarbeitung einer Stress-Persona (= Stress-Selbstbild)
- Stress ist individuell (kognitive Umstrukturierung, Selbstwirksamkeit)

Wie bewältigen Sie Ihren Stress?

- Ressourcen-Bingo (Co-Working, für eigene und neue Wege aus der Stressfalle)
- Ihr Fahrplan raus aus dem Stress
- Ressourcenkompass, um Transfer in den Alltag zu gewährleisten

Kurze Entspannungsübungen am Anfang und während des Seminars. Das Seminar basiert auf: Hellert U./ Stix K.: Kreative Stresskompetenz, 2023, Haufe-Verlag

LERNZIELE

- Sie haben erkannt, was individueller Stress für Sie ist, welche Auswirkungen dieser hat und wie Sie Ihre individuelle Stressbewältigung verwirklichen
- Sie kennen Stress Nuggets und praxiserprobte Stresstechniken und wenden diese im Arbeitsalltag sowie privaten Umfeld an
- Sie erkennen stressige Situationen und können konstruktive Lösungen anbieten
- Sie wirken als Multiplikatoren, damit andere eine gute Handlungskompetenz im Umgang mit Stress entwickeln
- Sie sind durch Wissen und Methoden souveräner und damit selbstwirksamer im Umgang mit stressigen Situationen
- Sie geraten durch proaktive Stressprävention gar nicht erst in die Stressfalle

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

29./30. April 2026
in Augsburg
Karolin Stix

20./21. Oktober 2026
in Ingolstadt
Karolin Stix

85330



LIVE-ONLINE-TRAINING

Ersthelfer*in Psychische Gesundheit

Psychische Belastungen erkennen und handeln

Die Fehltagel aufgrund psychischer Erkrankungen sind in den letzten zwölf Jahren um über 50 % gestiegen, begleitet von langen Wartezeiten für Therapieplätze, die oft neun Monate oder länger betragen. Viele dieser Ausfälle könnten vermieden werden, wenn Betroffene frühzeitig angesprochen und unterstützt würden. Durch Erste-Hilfe-Kurse wissen viele Menschen, wie sie bei medizinischen Notfällen reagieren müssen, sind sich jedoch unsicher, wenn es um den Umgang mit psychischen Problemen geht.

Hier setzt der*die zertifizierte „Ersthelfer*in Psychische Gesundheit“ an. Erfahrenen Psycholog*innen und Psychotherapeut*innen geben Ihnen das notwendige Wissen und die Fertigkeiten an die Hand, um Betroffene angemessen zu unterstützen. Denn psychische Störungen sind keine Seltenheit mehr – jedes Jahr ist mehr als jeder vierte in Deutschland betroffen.

Als Ersthelfer*in Psychische Gesundheit sind Sie in der Lage, Warnzeichen psychischer Belastungen zu erkennen, Betroffene empathisch anzusprechen und zu unterstützen. So können Sie Ausfällen vorbeugen und dazu beitragen, dass Mitarbeitende und Mitmenschen langfristig gesund bleiben.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 12 Stunden an 3 Tagen **PREIS:** EUR 725,- (MwSt.-frei)

INHALTE

- Ursachen von Stress, Belastung und Überlastung, und wie sie entstehen
- Anzeichen für Überlastung erkennen und richtig deuten
- Psychische Erkrankungen und ihre Erkennungsmerkmale
- Interventionstechniken für akute Notfälle wie depressive Episoden, Panikattacken, Zusammenbrüche und Suizid-ankündigungen
- Angemessene Herangehensweise beim Ansprechen von Betroffenen auf ihre Situation
- Präventive Maßnahmen zur Vermeidung von psychischen Gesundheitsproblemen
- Überblick über verfügbare Beratungsangebote und Unterstützungsmöglichkeiten
- Praxisarbeit anhand konkreter Fälle

LERNZIELE

- Sie erhalten ein Verständnis für die Ursachen von Stress und Überlastung, und sind in der Lage, deren Auswirkungen auf die psychische Gesundheit zu erkennen
- Ihre Fähigkeit, Anzeichen für Überlastung richtig zu interpretieren und frühzeitig zu intervenieren, wird gestärkt
- Sie können souverän auf psychische Notfallsituationen reagieren und Betroffenen Unterstützung bieten
- Sie sind in der Lage, Betroffene wertschätzend und empathisch anzusprechen und können die Gespräche zielführend leiten
- Ihre Kompetenz bei der Umsetzung präventiver Maßnahmen zur Förderung der psychischen Gesundheit wird ausgebaut

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

27. April/04./11. Mai 2026
jeweils 08:30 bis 12:30 Uhr online
Stephan Kortmann

05./09./12. Oktober 2026
jeweils 08:30 bis 12:30 Uhr online
Stephan Kortmann

21972



AUCH IM ONLINE-FORMAT

Gesunde Führung

Resiliente Teams entwickeln und zur Mitarbeitergesundheit beitragen

Die Zahl krankheitsbedingter Fehltag aufgrund psychischer Belastungen nimmt seit Jahren kontinuierlich zu – ein klarer Handlungsauftrag für Unternehmen und Führungskräfte. Gesunde Führung ist ein zentraler Erfolgsfaktor, um Arbeitsleistung, Mitarbeiterzufriedenheit und ein positives Betriebsklima nachhaltig zu sichern. Dabei stehen Führungskräfte selbst unter hohem Druck: Zwischen unternehmerischen Anforderungen, Zeitknappheit und steigender Arbeitsdichte gilt es, achtsam mit sich selbst und dem Team umzugehen.

In diesem Seminar lernen Sie die wesentlichen Handlungsfelder gesunder Führung kennen. Sie setzen sich mit typischen beruflichen Stressoren auseinander und erarbeiten praxisnahe Strategien, wie Sie Überlastung frühzeitig erkennen, gezielt entgegenwirken und so das Burnout-Risiko Ihrer Mitarbeitenden wirksam senken können. Ein besonderes Augenmerk liegt auf der Entwicklung einer sensiblen, ansprechbaren Führungshaltung, die Gesundheit, Resilienz und Motivation fördert – sowohl bei den Mitarbeitenden als auch bei Ihnen selbst. Das Seminar bietet Ihnen konkrete Instrumente, um gesunde Führung in Ihrem Führungsalltag zu etablieren und damit die Basis für eine resiliente, leistungsfähige Teamkultur zu schaffen.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Geschäftsführer*innen, Projektleiter*innen, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Gesunde Führung innerhalb der Unternehmenskultur

- Integration von Achtsamkeit und Wertschätzung in den Führungsstil
- Vorbildfunktion der Führungskräfte in Bezug auf Gesundheit und Work-Life-Balance
- Förderung einer offenen Kommunikationskultur und Feedbackbereitschaft

Mitarbeiterzufriedenheit, Mitarbeitermotivation und gesundes Betriebsklima

- Beteiligung der Mitarbeitenden an Entscheidungsprozessen
- Individuelle Entwicklungsmöglichkeiten und Weiterbildung
- Förderung eines respekt- und vertrauensvollen Miteinanders

Was sind psychische Belastungen am Arbeitsplatz?

- Zeitdruck, Überforderung und ständige Erreichbarkeit
- Unklare Aufgaben, Rollenkonflikte, mangelnde Unterstützung
- Soziale Konflikte im Team oder mit Vorgesetzten

Das Modell der psychischen Belastungen

- Belastungen (z. B. Arbeitsintensität) vs. Ressourcen (z. B. Autonomie, soziale Unterstützung)
- Auswirkungen auf Gesundheit, Motivation, Leistungsfähigkeit
- Rolle von individuellen und organisationalen Schutzfaktoren

Das Modell der inneren Antreiber als Stressverstärker

- „Sei perfekt“, „Sei stark“, „Mach es allen recht“ – typische Antreiber und deren Wirkung
- Zusammenhang zwischen inneren Antreibern und Stressreaktionen
- Strategien zur Entschärfung / Reflexion dieser inneren Muster

Entwicklung von Leitsätzen für eine gesunde Führung

- Formulierung klarer Werte wie Transparenz, Vertrauen und Verantwortung
- Beteiligung der Mitarbeitenden an der Leitbildentwicklung
- Reflexion und Anpassung der Leitsätze im Führungsteam

LERNZIELE

- Erfahren Sie, welchen Einfluss Führung auf die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter*innen hat und warum Führungskräfte „ihren Krankenstand“ mitnehmen
- Nutzen Sie zukünftig effektive und praxistaugliche Tools für ein erfolgreiches Stressmanagement
- Erarbeiten Sie Ihre wesentlichen Handlungsfelder für eine gesunde Führung

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

10. Februar 2026 in Augsburg
Anerkannte Expert*innen
bbw-Trainerpool

20. April 2026 online
Anerkannte Expert*innen
bbw-Trainerpool

16. Oktober 2026 online
Anerkannte Expert*innen
bbw-Trainerpool

85424



LIVE-ONLINE-TRAINING

Let's talk about: Wechseljahre und Arbeitswelt

Personalstrategien zur Mitarbeiterbindung

Die Wechseljahre bzw. (Peri-) Menopause betreffen fast jede zweite arbeitende Frau und damit einen wesentlichen Teil der Belegschaft. Dennoch bleiben ihre Auswirkungen im beruflichen Kontext oft unbeachtet – mit gravierenden Folgen für Mitarbeitende und Unternehmen. Studien zum Thema Frauengesundheit zeigen, dass bis zu 10% der Frauen in dieser Lebensphase ihren Job kündigen, weil sie sich nicht ausreichend unterstützt fühlen. Hinzu kommen hohe Fehlzeiten, die die deutsche Volkswirtschaft jährlich 9,4 Milliarden Euro kosten. Doch es geht nicht nur um Zahlen: Die Wechseljahre beeinflussen die Lebensqualität, Leistungsfähigkeit und Motivation von Millionen Frauen – und deren berufliche Entwicklung.

Dabei ist die Lösung greifbar: Unternehmen, insbesondere die sich aktiv mit den Bedürfnissen ihrer Mitarbeitenden in dieser Lebensphase auseinandersetzen, können nicht nur die Bindung erfahrener Fachkräfte stärken, sondern auch ihre Attraktivität als moderner Arbeitgeber steigern. Wechseljahresfreundliche Arbeitsplätze fördern nicht nur das Wohlbefinden der Betroffenen, sondern auch die Produktivität und das Betriebsklima. Sie bieten damit einen klaren Wettbewerbsvorteil in Zeiten des Fachkräftemangels.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 2 Stunden **PREIS:** EUR 320,- (MwSt.-frei)

INHALTE

Fallstudie

- Wie unerkannte Wechseljahre zu unnötigen Kündigungen und Fehltagen führen

Kein Einzelfall

- Die wirtschaftlichen und organisatorischen Folgen für Unternehmen

Häufig unentdeckt

- Warum Wechseljahresbeschwerden oft nicht erkannt werden – von Frauen, Ärzt*innen und im Arbeitsumfeld

Lösungen, die wirken

- Was Unternehmen konkret tun können, um Frauen zu unterstützen und gleichzeitig ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken – inklusive Quick Wins für die sofortige Umsetzung

071

LERNZIELE

Die Teilnehmenden ...

- entwickeln ein grundlegendes Verständnis der biologischen und psychologischen Aspekte der Wechseljahre
- erkennen Symptome und verstehen deren Auswirkungen auf die Arbeitsleistung
- lernen Strategien kennen, wie Unternehmen ihre Mitarbeitenden unterstützen können
- wissen, wie das Thema Wechseljahre im Arbeitsumfeld offen und sensibel angesprochen werden kann
- können Maßnahmen zur Schaffung eines unterstützenden und inklusiven Arbeitsumfelds entwickeln

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

05. März 2026 online
10:00 bis 12:00 Uhr
Annunziata Schnurbein

24. September 2026 online
10:00 bis 12:00 Uhr
Annunziata Schnurbein



WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

- 74 → **NEU Emotionale Intelligenz – Ihr größter ungenutzter Profit-Hebel**
Gefühle sind Zahlen – steigern Sie durch EI Ihre Profitabilität
- 75 → **NEU Effiziente Konfliktlösung mit Techniken aus der Mediation**
Mit mehr Resilienz und Souveränität zu reibungsfreien Abläufen und konstruktivem Miteinander
- 76 → **NEU Arbeitsorganisation neu denken**
Selbstführung, Stresskompetenz und Wissensmanagement für moderne Arbeitswelten
- 77 → **Smarte Kommunikation**
Tools und Tricks für eine optimale Verständigung
- 78 → **Rhetorik und Präsentation**
Faszinieren statt Präsentieren
- 79 → **Der selbstbewusste Auftritt – die Marke Ich**
Personal Branding – durch professionelles Auftreten überzeugen
- 80 → **Schlagfertigkeitstraining**
Killerphrasen und unangemessene Kommentare abwehren
- 81 → **Kommunikations- und Selbstsicherheitstraining**
Kommunikationskompetenz und Erweiterung der Selbstsicherheit
- 82 → **Erfolgreich verhandeln**
Stärken Sie Ihre Verhandlungskompetenz
-  83 → **Richtig „Nein“ sagen**
Mehr Mut und Durchsetzungskraft
- 84 → **Effektives Zeitmanagement**
Erfolgreiches Selbstmanagement – mehr Zeit fürs Wesentliche
- 85 → **Achtsamkeitstraining – Einführung in die MBSR-Methode**
Klar und fokussiert in der VUCA-Welt
- 86 → **Resonanz durch Körpersprache**
Nonverbale Stärke entfalten – souverän und überzeugend auftreten
- 87 → **Mentale Stärke, Fokus und Klarheit**
Fokussiert und leistungsfähig in der digitalen Arbeitswelt
-  88 → **Entscheidungen treffen**
Mit Sicherheit und Weitblick
-  89 → **Klarheit mit positiver Sprache und Stimme**
Souveräner kommunizieren – online wie offline
-  90 → **Mental Load – der unsichtbare Stress im Kopf**
Strategien gegen den Energieräuber
- 91 → **Zertifizierter betrieblicher Mediator**
Ausbildung zur Mediatorin / zum Mediator mit Zertifikat
- 92 → **Assistent*innen Forum**
Ausbildung zur Mediatorin / zum Mediator mit Zertifikat
- 92 → **Managementassistenz 5.0**
Zukunft beginnt jetzt: KI als Partner: Smarter arbeiten, klüger entscheiden
- 92 → **Starke Kommunikation – starke Assistenz**
Kommunikative Stärke als Schlüssel zu mehr Einfluss, Präsenz und Professionalität
- WEITERE SEMINARE IN UNSEREM WEBSHOP**
-  93 → **Online präsentieren – kompakt**
Praktische Tools kennenlernen und ausprobieren
-  93 → **Interne Kommunikation – Storytelling, Bewegtbild und Strategie**
Mitarbeiter*innen begeistern und bewegen
-  93 → **Selbstmarketing und professionelles Netzwerken**
Was tun, wenn analog nicht geht?
-  93 → **Die Kunst der klugen Fragen**
Andere Möglichkeiten der Gesprächsführung
-  93 → **Achtsames Zeitmanagement**
Wie Sie bewusst Ziele erreichen und dabei gelassen bleiben



STARK IN DER KOMMUNIKATION

Kompetent im Miteinander

In einer zunehmend komplexen und dynamischen Arbeitswelt sind fachliche Qualifikationen allein nicht mehr ausreichend. Erfolgreiche Zusammenarbeit, überzeugendes Auftreten und der konstruktive Umgang mit Herausforderungen erfordern ein hohes Maß an sozialen und persönlichen Kompetenzen. Unser Seminarkatalog bietet Ihnen praxisnahe Trainings rund um die Themen „Kommunikation“, „Konflikt- und Verhandlungskompetenz“, „Persönlichkeitsentwicklung“ und „Rhetorik“.

Ob Sie Ihre Gesprächsführung verbessern, souverän in schwierigen Situationen agieren oder Ihre persönliche Wirkung gezielt weiterentwickeln möchten – unsere Seminare unterstützen Sie dabei, Ihre Soft Skills gezielt auszubauen. Erfahrene Trainerinnen und Trainer begleiten Sie mit fundiertem Wissen, interaktiven Methoden und individuellen Impulsen.

„Investieren Sie in Ihre persönliche Entwicklung – für mehr Klarheit, Wirkung und Erfolg im beruflichen Alltag.“

85521

NEU

Emotionale Intelligenz – Ihr größter ungenutzter Profit-Hebel

Gefühle sind Zahlen – steigern Sie durch EI Ihre Profitabilität

Sie optimieren Prozesse, analysieren KPIs und treffen datenbasierte Entscheidungen. Doch die wertvollste Datenquelle bleibt oft ungenutzt: Emotionen.

In diesem Seminar rechnen Sie live durch, welche Kosten entstehen, wenn emotionale Intelligenz im Unternehmen zu kurz kommt und wie Sie durch gezielten Aufbau emotionaler Intelligenz sechsstelligen Beträge einsparen können. Erleben Sie, wie Emotionen zur strategischen Ressource werden – mit konkreten Zahlen, Studien und einem 90-Tage-Aktionsplan für sofortige Wirkung.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Emotionale Intelligenz als Return on Investment-Faktor (ROI-Faktor)

- Live: Return on Investment (ROI) Berechnung: Was kostet mangelnde emotionale Intelligenz wirklich?
- Fehlzeiten, Fluktuation, Konflikte

Die Ökonomie der Emotionen

- Emotionale Dissonanz und ihre Folgen
- Wahrgenommene Ungerechtigkeit als Kostenfaktor
- Werte-Misfit: Wenn Kultur und Persönlichkeit nicht zusammenpassen

Konfliktkosten konkret

- 10–15 % Arbeitszeitverlust durch Konflikte
- 30–50 % Führungszeitbindung (basierend auf KPMG-Studie)

Der Business Case für Emotionale Intelligenz

- Studienbasierte Zahlen: Gallup, KPMG, McKinsey
- 1.010 % ROI durch emotionale Intelligenz
- plus 21 % Profit durch psychologische Sicherheit

Vertrauen statt Kontrolle

- Psychologische Sicherheit als Produktivitätsbooster
- Erkenntnisse von Amy Edmondson (Harvard Business School)

Emotionale Frühwarnsysteme

- Kündigungsabsichten frühzeitig erkennen
- Emotionale Signale systematisch nutzen

Quick Wins für den Führungsalltag

- Mikrohandlungen mit großer Wirkung
- Tools zur sofortigen Umsetzung

90-Tage-Aktionsplan

- Konkrete Maßnahmen
- Messbare Erfolge in nur drei Monaten

LERNZIELE

- Live-ROI-Berechnung emotionaler Kompetenz
- Studienbasierter Business Case mit bis zu 1.010 % ROI
- Tools & Quick Wins für den Führungsalltag
- Frühwarnsysteme für Kündigungsabsichten
- 90-Tage-Plan für messbare Ergebnisse

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

24. April 2026
in München
Diana Grillmeier

16. Oktober 2026
in Nürnberg
Diana Grillmeier

074

WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

85452

NEU

Effiziente Konfliktlösung mit Techniken aus der Mediation

Mit mehr Resilienz und Souveränität zu reibungsfreien Abläufen und konstruktivem Miteinander

In diesem Seminar erleben Sie, wie Sie eine offene und wertschätzende Haltung auch in schwierigen Situationen beibehalten können. Anhand gezielter Fragetechniken lernen Sie, was Ihr Gegenüber bewegt, was sich hinter einer vermeintlich harten Position verbirgt und warum Konfliktparteien oft mehr gemeinsam haben als es scheint.

Mit dieser Superkraft, der mediativen Haltung, gelingt es Ihnen, Spannungen zu entschärfen und Konflikte gar nicht erst entstehen zu lassen. Bei praktischen Übungen und einem Rollenspiel wenden Sie das Erlernte direkt an.

TEILNEHMERKREIS: Nachwuchsführungskräfte, Führungskräfte, Fachkräfte, Projektleiter*innen

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Immer die gleichen Fallen

- Entstehung von typischen Konflikten in der Arbeitswelt

Jeder will gesehen werden

- Definition von Wertschätzung im Kontext mediativer Haltung

Auf alle Sinne bauen

- Sensibilisierung unterschiedlicher Kommunikationskanäle

Mauern durchbrechen

- Von Positionen zu Interessen und Bedürfnissen mittels Harvard-Konzept und Maslowscher Bedürfnispyramide

In den Schuhen des anderen

- Fragetechniken als Werkzeug zum Aufspüren der Bedürfnisse des Gegenübers

Nie versiegende Quelle

- Mediative Haltung als universelle und nachhaltige Superkraft

Jeder kann profitieren

- Anwendung der mediativen Haltung in betrieblichen Rollen

Wenn alle Stricke reißen

- Mediation als strukturierter Prozess

Und so geht's

- Praktische Übungen insbesondere zu Kommunikationskanälen und Fragetechniken, alltagsnahes Rollenspiel zur Bedürfniserkennung und Erweiterung der Lösungsoptionen

LERNZIELE

- Sie lernen, mithilfe der mediativen Haltung Konflikte frühzeitig zu erkennen und zu vermeiden
- Sie können die Bedürfnisse hinter vermeintlich harten Positionen Ihres Gegenübers entschlüsseln
- Sie erfahren, wie Führungskräfte von reibungsloseren Arbeitsabläufen profitieren, wenn ihre Mitarbeitenden in mediativer Haltung geschult sind
- Sie können ein konstruktives Miteinander fördern, was zu einer positiven und produktiven Arbeitsatmosphäre beiträgt
- Sie lernen, die mediative Haltung als langfristigen Bestandteil der Unternehmenskultur zu integrieren

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

26. Februar 2026
in Regensburg
Ruth Saager, Julia Sommerfeld

07. Juli 2026
in München
Ruth Saager, Julia Sommerfeld

85511

NEU

Arbeitsorganisation neu denken

Selbstführung, Stresskompetenz und Wissensmanagement für moderne Arbeitswelten

Viele Menschen erleben ihren Arbeitsalltag als überfrachtet, unübersichtlich oder von äußeren Anforderungen dominiert – das Gefühl, selbstwirksam gestalten zu können, geht dabei oft verloren.

Dieses Intensivtraining richtet sich an Mitarbeitende und Führungskräfte, die ihre Arbeitsweise reflektieren, neu strukturieren und nachhaltig effizienter gestalten möchten. Im Mittelpunkt stehen praxisbewährte Methoden zur effektiven Arbeitsorganisation, zur Sicherung und Nutzung von Wissen sowie zur Stärkung der persönlichen Handlungsfähigkeit im beruflichen Kontext. Die Teilnehmenden vertiefen ihre Kompetenzen im Selbstmanagement, bearbeiten individuelle Fallbeispiele und entwickeln konkrete, alltagstaugliche Lösungen für ihre beruflichen Herausforderungen.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Arbeit wirksam gestalten

- Prinzipien guter Arbeitsgestaltung (individuell und kollektiv)
- Aufgaben strukturieren, priorisieren und fokussieren (analog und digital)
- Klarheit schaffen bei Rollen, Verantwortlichkeiten und Schnittstellen

Wissen sichern und verfügbar machen

- Wissen als Ressource erkennen und nutzen
- Wissensweitergabe im Team und bei Übergaben gestalten
- Methoden und digitale Tools für gelebtes Wissensmanagement

Selbstwirksamkeit und persönliche Handlungsfähigkeit stärken

- Eigene Einflusszonen erkennen und nutzen
- Umgang mit Blockaden, Stress und Überforderung
- Handlungsspielräume im eigenen Arbeitsumfeld erweitern

Transfer & Umsetzung in die Praxis

- Analyse der eigenen Arbeitsrealität und Wissensprozesse
- Entwicklung individueller Veränderungsansätze
- Persönlicher Transferplan für konkrete Alltagsschritte

LERNZIELE

- Sie verstehen grundlegende Prinzipien, Denkmodelle und Steuerungsmechanismen moderner Organisationen
- Sie gestalten Ihre Arbeit klarer, effektiver und mit mehr Leichtigkeit
- Sie erkennen Wissen als strategische Ressource und nutzen es bewusst
- Sie reflektieren Ihre eigenen Arbeitsmuster und stärken Ihre Selbstwirksamkeit
- Sie entwickeln konkrete Veränderungsschritte, die Sie sofort in den Alltag integrieren können

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

20. Mai 2026
in Landshut
Nadine Mäntyranta

11. November 2026
in Augsburg
Nadine Mäntyranta

85351

**SPEZIAL-
SEMINAR**

mit Bestseller-Autor
und Top Speaker
Dr. Marco von Münchhausen

Smarte Kommunikation

Tools und Tricks für eine optimale Verständigung

Ein wichtiges Gespräch mit Kolleg*innen ist überfällig, ständig klingelt das Telefon, Kund*innen wollen angemessen umsorgt werden. Nach Feierabend fordert die Familie ihr Recht ein. Gelungene Kommunikation ist einer der wichtigsten Faktoren, um im Berufs- und Privatleben stabil zu bleiben. Nur: Oft misslingt sie gerade dann, wenn es drauf ankommt.

In diesem Seminar lernen Sie die Kernpunkte erfolgreicher Kommunikation kennen. Sie erfahren, wie Sie sich auf die wichtigsten Kommunikationswerkzeuge konzentrieren und diese auch in schwierigen, emotionalen und stressigen Situationen anwenden können. Das Seminar ist praxisorientiert und arbeitet mit Fallbeispielen aus dem Alltag. Im Vordergrund steht leicht umsetzbares Know-how. In praktischen Übungen eignen Sie sich die wichtigsten Tools für eine gelungene Kommunikation an.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Fachkräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 595,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Block 1: Die Spielregeln erfolgreicher Kommunikation

- Sieben wichtige Grundlagen smarter Kommunikation
- Inselmodell und Brillenprinzip: Warum Kommunikation meist nicht smart ist
- Emotionale Intelligenz, Erfolgsfaktor Nr.1 der Kommunikation: Was gehört dazu?
- Kommunikationskiller: Beliebte Mittel, damit Kommunikation garantiert scheitert

Block 2: Der smarte Kommunikationsprofi

- Überzeugen statt Überreden: Wie geht das? Der magische „Du-Standpunkt“
- Gewaltfrei ist mehr als smart! Die vier Schritte „empathischer Kommunikation“ nach Marshall B. Rosenberg
- Das Ego sagt „Du“ – der Profi sagt „Ich“
- Wertschätzung und Anerkennung: Tipps für Vorgesetzte und Mitarbeitende

Block 3: Smart kommunizieren im Detail

- Wenn die Wellen hochschlagen: Kommunikation in Stresssituationen
- Ärger ausdrücken und Kritik äußern: So geht es ohne Kollateralschäden
- Umgang mit Angriffen: die Haltung des Aikido-Meisters
- Weitere Zaubermittel: die Kunst, sich zu entschuldigen und zu vergeben

Block 4: Kommunikation vor Gruppen: smart reden und präsentieren

- Das 5xA-Prinzip: So erlangen Sie Aufmerksamkeit vom ersten Augenblick an
- Wie Sie ein Meister der „Verpackung“ werden: das Marketing für Ihre Botschaft
- Essentials der Körpersprache: Dos and Don'ts
- Die sieben Todsünden der Powerpointpräsentation – und wie es richtig geht

LERNZIELE

- Die häufigsten Kommunikationskiller ... und wie Sie diese vermeiden
- Die Kunst, kommunikative Brücken zu bauen: Holen Sie Ihr Gegenüber in seiner Welt ab
- Magische Formulierungen, die das Eis brechen
- Das Geheimnis stabiler Gesprächsführung: Überzeugen statt Überreden
- Wie Sie Ärger und Kritik konstruktiv äußern
- Kommunikation im Stress: Wie Sie mit Angriffen umgehen, ohne Ihr Gleichgewicht zu verlieren
- Wertschätzung und Anerkennung äußern – und so den anderen und sich selbst stärken

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

12. November 2026
in Augsburg
Dr. Marco von Münchhausen

9692

Rhetorik und Präsentation

Faszinieren statt Präsentieren

Hier geht es einmal nicht nur um die ganz große Rede – hier geht es ganz praktisch um die vielen Gelegenheiten, in denen Sie sich und Ihre Ideen präsentieren.

Ob im Meeting, bei einem Kunden, dem Karrieregespräch oder dem Gespräch mit Ihren Vorgesetzten – in all diesen Situationen hängt das Ergebnis Ihrer Anstrengungen maßgeblich von Ihrer Fähigkeit ab, gut zu kommunizieren und sich gut zu präsentieren.

Ziel des Seminars ist, Ihre Rhetorik zu verbessern und der Überzeugungskraft mehr Wirkung zu verleihen. Bringen Sie Ihre Botschaft auf den Punkt, überzeugen Sie und bekommen Sie mehr von dem, was Sie wollen.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Fachkräfte, Assistenzen

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 990,– (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Präsenz und eigener Zustand

- Wie Sie sich selbst in einen guten Zustand bringen und mit Ihrem persönlichen Stil überzeugen

Garantiert nur hier: der situationsgerechte Anfang

- Der Anfang ist entscheidend! Präsentieren Sie etwas Neues, sitzt die Geschäftsleitung im Publikum oder gibt es Vorbehalte gegen Sie oder Ihre Idee – der passende Anfang ist mehr als die „halbe Miete“

Souveränes Auftreten vom ersten Augenblick an – Status-Signale

- Wie Sie es schaffen, dass Ihr Publikum Sie von Anfang an als selbstbewusst, kompetent und sympathisch wahrnimmt

Mit Rhetorik Entscheidungen beeinflussen

- Wie Sie mithilfe der Rhetorik die Wirkung Ihrer Aussage verstärken

Der richtige Umgang mit dem Publikum

- Wie Sie ganz souverän auf Fragen antworten, Ihr Publikum aktivieren und auf „schwierige“ Teilnehmer*innen oder sogar Angriffe reagieren

Informations- und Wissensvermittlung

- Der große Hebel: Wie Sie mit Prozess- statt Grundlagen-Know-how Sog beim Publikum erzeugen

Storytelling: die Heldenstory

- So machen Sie den Kunden zum Helden

Die neun entscheidungspsychologischen Kriterien

- Mit den stärksten Beeinflussungsfaktoren das Gegenüber überzeugen

Umgang mit Stress und Lampenfieber

- Wie Sie Ihre Aufregung nutzen und selbst bei einem Blackout noch punkten

LERNZIELE

- Sie erhalten wertvolle Tipps, um (selbst-)sicher zu präsentieren
- Sie steigern Ihre Auftrittskompetenz
- Sie behalten auch in kniffligen Situationen die Souveränität

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

17./18. März 2026
in Augsburg
Oliver Schlossarek

29./30. September 2026
in Nürnberg
Oliver Schlossarek

078

WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

9691

Der selbstbewusste Auftritt – die Marke Ich

Personal Branding – durch professionelles Auftreten überzeugen

Erfolgreiche Menschen bauen ihr Image strategisch auf, um bei ihren Zielgruppen den besten Eindruck zu hinterlassen.

Wer sich abheben will, arbeitet gezielt am Aufbau und an der Pflege seiner persönlichen Wirkung. Selbstmarketing, die „Marke Ich“ setzt ein starkes Interesse voraus, sich mit der eigenen Person auseinanderzusetzen, um damit die eigenen Stärken gezielt ins richtige Licht zu rücken und wirkungsvoll zur Geltung zu bringen.

Im Seminar beschäftigen Sie sich gezielt mit Ihrem Selbst- und Fremdbild, insbesondere mit Ihrer Wirkung auf andere. Sie erfahren, wie Sie zielgerichtet Ihr positives Image aufbauen und erfolgreich an Ihrem Charisma, Ihrer Persönlichkeit und Ihrer Authentizität arbeiten.

TEILNEHMERKREIS: Projektleiter*innen, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Fachkräfte, Assistenzen

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Erfolgreiches Selbstmarketing

- Wo liegen meine Talente?
- Eigene Wirkungsfaktoren bewusst sichtbar machen
- Erfolgsfaktoren der Kommunikation anwenden können
- Selbstbewusste Körpersprache einsetzen
- Sich richtig positionieren

Wie wirke ich auf andere?

- Der erste Eindruck von mir
- Welche Ausstrahlung habe ich?
- Wie wirkt meine Stimme?
- Wirkung meiner Körperhaltung, Mimik und Gestik
- Mein Kommunikationsverhalten

Wer bin ich? – Eigenanalyse

Reflexion der persönlichen Haltung

LERNZIELE

- Sie erkennen Ihren individuellen Wert und die typischen Besonderheiten der eigenen Persönlichkeit
- Sie wissen um Ihre eigene Strahlkraft und lernen sie gewinnbringend einzusetzen

079

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

11. Februar 2026
in Augsburg
Andrea Praxenthaler

26. Oktober 2026
in München
Andrea Praxenthaler

22324



AUCH IM ONLINE-FORMAT

Schlagfertigkeitstraining

Killerphrasen und unangemessene Kommentare abwehren

In einem Gespräch werden Sie mit einem unangemessenen Kommentar bedacht, der Sie einfach nur sprachlos dastehen lässt. Ihnen fehlen im wahrsten Sinne des Wortes die Worte. Später fällt Ihnen dann ein, was Sie hätten sagen sollen – aber das Gespräch ist leider vorbei. Dabei ist Schlagfertigkeit nur Übungssache.

Lernen Sie, wie Sie Killerphrasen und unangemessene Kommentare abwehren, ohne damit in eine Konflikt-Spirale zu geraten oder unprofessionell zu wirken. Denn gerade bei Vorgesetzten und Kunden oder Kundinnen können Sie bei dummen Sprüchen ja nicht in gleicher Münze zurückzahlen.

Kontern Sie gegen verbale Angriffe mit einer geschickten Kommunikation und wirken Sie somit selbstsicher und souverän. Ihre Selbstsicherheit steigt mit jeder schlagfertigen Antwort.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Assistenzen, Projektleiter*innen

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

- Wie Killerphrasen und verbale Angriffe auf uns und in unserem Umfeld wirken
- Warum Schlagfertigkeit eine Haltung und kein Verhalten ist
- Angriffe abperlen lassen und dabei eine souveräne Haltung bewahren
- Killerphrasen sachlich kontern
- Wie Sie mit einigen Standard-Formulierungen immer eine schlagfertige Antwort parat haben
- Mit wenigen Techniken zuverlässig unangemessene Bemerkungen zurückspielen
- Eskalationsspiralen von Anfang an unterbrechen und Gespräche auf eine sachliche Ebene zurückholen

LERNZIELE

- Sie erfahren, wie Sie Ihre eigene Position behaupten, statt sich zu rechtfertigen und klein zu machen, oder einfach stumm zu bleiben
- Sie beherrschen Techniken, um auch bei unerwarteten Angriffen professionell zu reagieren
- Sie bleiben bei persönlichen Angriffen und Vorwürfen selbstsicher und souverän
- Sie wissen, wie Sie eskalierende Gespräche einfangen und auf die Sachebene zurückholen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

21. Januar 2026 online
09:00 bis 15:30 Uhr
Dr. Florian Pressler

21. Juni 2026
in Regensburg
Dr. Florian Pressler

27. November 2026 online
09:00 bis 15:30 Uhr
Dr. Florian Pressler

WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

9676

Kommunikations- und Selbstsicherheitstraining

Kommunikationskompetenz und Erweiterung der Selbstsicherheit

Berufliche Situationen erfordern eine klare und überzeugende Kommunikation, selbstsicheres Auftreten und entschlossenes Handeln, um in der jeweiligen Rolle oder Funktion zu überzeugen: in Gesprächen mit den Vorgesetzten, in Abstimmungsgesprächen mit Projektleiter*innen, in Verhandlungen mit internen und externen Partnern, in Diskussionen und im Umgang mit herausfordernden Gesprächspartner*innen.

Lernen Sie dabei in Ihrer Kommunikation ruhig und souverän zu bleiben, Klartext zu reden, überzeugend zu argumentieren und sich durchzusetzen, damit Ergebnisse und Ziele verbindlich erreicht und von allen mitgetragen werden.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Assistenzen, Nachwuchsführungskräfte, Projektleiter*innen, Fachkräfte

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 990,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

- Analyse der persönlichen Stärken – sich der eigenen Stärken bewusst sein und mit potenziellen Konfliktparteien konstruktiv umgehen können
- Die eigene Position formulieren, sich gut „verkaufen“, andere überzeugen und sich durchsetzen
- Gezieltes Selbstmarketing
- Forderungen stellen, durchsetzen und ggf. reklamieren
- Kritik konstruktiv – statt vorwurfsvoll – äußern
- Mit erhaltener Kritik professionell umgehen
- Sich abgrenzen, respektvoll „Nein“ sagen, auch Vorgesetzten gegenüber
- Mit eigenen Emotionen angemessen umgehen
- Angriffe professionell und intelligent abwehren
- Um die Bedeutung von Körpersprache in der Kommunikation wissen
- Unterschiedliches Kommunikationsverhalten von Frauen und Männern erkennen und anerkennen

LERNZIELE

- Sie bauen Ihr selbstsicheres Auftreten und Verhalten in wichtigen beruflichen Situationen und Gesprächen aus
- Sie lernen Ihre persönlichen Stärken in der Kommunikation und im persönlichen Auftritt kennen und stärken damit Ihr Selbstwertgefühl
- Sie trainieren, sich in herausfordernden Gesprächen professionell durchzusetzen
- Sie agieren strategisch geschickt
- Sie erhöhen Ihren Mut und Ihre Durchsetzungsstärke
- Sie gehen souverän mit Kritik um
- Sie verfügen über „Erste Hilfe“-Reaktionsmöglichkeiten für Killerphrasen und Angriffe
- Sie üben und trainieren an Fallbeispielen aus Ihrer Berufspraxis, erhalten Feedback und können damit Selbsteinschätzung und Fremdwahrnehmung vergleichen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

17./18. März 2026
in München
Barbara Ott

21./22. Oktober 2026
in Landshut
Barbara Ott

9690

Erfolgreich verhandeln

Stärken Sie Ihre Verhandlungskompetenz

Sicher kennen Sie die Situation: Sie verhandeln mit Kunden und Kundinnen oder Dienstleistern, die hartnäckig auf ihren Vorstellungen beharren. Geben Sie nach, kommen Sie ins Hintertreffen. Bleiben Sie eisern, verläuft das Gespräch für beide Seiten unangenehm und mit dem Ergebnis ist niemand zufrieden. Das kann sich negativ auf die weitere Geschäftsbeziehung auswirken.

Im Seminar erfahren Sie, wie Sie Ihre Verhandlungstechniken verbessern und eine Win-win-Lösung erzielen können, und welche Verhandlungsstrategien aufgrund Ihrer Persönlichkeit am besten zu Ihnen passen. Stärken Sie Ihre Verhandlungskompetenz.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Projektleiter*innen, Nachwuchsführungskräfte, Fachkräfte

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 990,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Grundlagen der Verhandlungstechniken nach Harvard

- Die Suche nach integrativen Lösungen
- Verhandeln über Sachfragen, aber zwischen Persönlichkeiten

Verhandlungsstrategien für die eigenen Persönlichkeit (DiSG-Modell)

- Der Einfluss der Persönlichkeitseigenschaften bei den Verhandlungspartner*innen

Schaffung von substanziellen Win-win-Situationen

- Hart in der Sache, freundlich im Persönlichen
- Die wichtige Unterscheidung zwischen kurz- und langfristigen Ergebnissen einer Verhandlung

Umgang mit schwierigen und besonderes herausfordernden Situationen

- Verhandlungen mit mehreren Verhandlungspartner*innen
- Der Umgang mit unsachlichen Verhandlungspartner*innen

LERNZIELE

- Sie erfahren, wie Sie Ihre individuellen Stärken in der Verhandlung einsetzen können, um die bestmögliche Lösung zu erzielen
- Sie lernen, wie Sie scheinbar festgefahrene Verhandlungen lösungsorientiert auflockern und erfolgreich abschließen
- Sie erlernen Techniken, die es Ihnen ermöglichen, echte und nachhaltige Win-win-Perspektiven aufzuzeigen und umzusetzen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

12./13. März 2026
in Würzburg
Expert*innen bbw-Trainerpool

20./21. Juli 2026
in Landshut
Expert*innen bbw-Trainerpool

17./18. November 2026
in Ingolstadt
Hermann Müller

22303



LIVE-ONLINE-TRAINING

Richtig „Nein“ sagen

Mehr Mut und Durchsetzungskraft

Wer „Ja“ sagt und „Nein“ denkt, hat oftmals Stress. Oft fällt es uns schwer „Nein“ zu sagen, da wir es gewohnt sind, nett zu sein. Allerdings lassen sich nicht alle Situationen durch Nettsein lösen. Oft führt nur ein „Nein“ zum Erfolg. Denn Menschen, die „Nein“ sagen können, erfahren Respekt.

Ziel des Seminars ist es aufzuzeigen, warum es uns so schwerfällt, freundlich „Nein“ zu sagen und ohne Schuldgefühle bei seinem „Nein“ zu bleiben. Es werden Strategien erarbeitet und trainiert, die helfen, sich positiv abzugrenzen und dadurch die innere Balance zu finden.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Assistenzen

DAUER: 5 Stunden **PREIS:** EUR 430,- (MwSt.-frei)

INHALTE

Sie lernen, ...

- auf über zehn verschiedene Arten und Möglichkeiten „Nein“ zu sagen
- sich zur Sache zu äußern
- Ihr Gegenüber als Menschen stehen zu lassen
- Situationen durch ein klares „Nein“ für alle zufriedenstellend zu klären
- bei sich selbst zu bleiben
- Führung im Gespräch zu übernehmen
- Ihre persönlichen Ergebnisse beim „wertschätzenden Nein sagen können“ zu verfeinern und Anerkennung zu erfahren

LERNZIELE

- Erfahren Sie, auch und gerade in schwierigen Situationen, angemessen, charmant, wertschätzend oder direkt „Nein“ sagen zu können

Wir gestalten unsere verschiedenen Formate für Sie ähnlich dynamisch wie Präsenztrainings

- Direkter Austausch mit max. 10-12 Teilnehmer*innen und dem*der Trainer*in
- Regelmäßige kurze Pausen gemäß didaktisch-methodischem Konzept
- Evaluation der Online-Trainings mit sehr positiven Bewertungen, die Teilnehmenden sind von der Methodenvielfalt begeistert, Lernziele werden auch im neuen Format erreicht

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

05. Mai 2026 online
09:00 bis 14:00 Uhr
Joachim Auer

12. November 2026 online
09:00 bis 14:00 Uhr
Joachim Auer

9688



AUCH IM ONLINE-FORMAT

Effektives Zeitmanagement

Erfolgreiches Selbstmanagement – mehr Zeit fürs Wesentliche

Zeitmanagement ist das Kernstück jeglicher Arbeitsmethodik sowie eines erfolgreichen Selbstmanagements. Durch wirksame Selbstorganisation kann die eigene Arbeitszeit besser genutzt und die tägliche Informationsflut gelassener gesteuert werden.

In diesem Seminar reflektieren Sie Ihr eigenes Selbst- und Zeitmanagement-Verhalten und lernen Ihren Persönlichkeitstyp kennen. Es werden Ihnen bewährte, praxiserprobte Methoden und Tools zur Selbstorganisation, Arbeitstechnik und Zeitersparnis aufgezeigt, sodass Sie sich Freiraum für wichtige Aufgaben, für mehr Effektivität und Effizienz schaffen.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Assistenzen, Projektleiter*innen, Fachkräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Persönlichkeit und Selbstmanagement

- Erkennen des eigenen Selbst- und Zeitmanagementverhaltens anhand eines Persönlichkeitstestings
- Zeitfresser und Zeitfallen identifizieren
- Gut ist besser als perfekt: das Pareto-Prinzip
- „Nein“ sagen können
- Dynamik der inneren und äußeren Antreiber

E-Mails: Umgang mit der Informationsflut

- Tipps für den Umgang mit E-Mails

Selbstmanagement: Techniken und Werkzeuge

- Ziele setzen als Erfolgsfaktor
- Wie Sie Ziele erfolgreich realisieren
- Schriftlich planen nach der ALPEN-Methode
- Das Direkt-Prinzip
- Prioritäten setzen mit ABC-Aufgaben
- Wirksame Stressmanagement-Methoden
- Fördern der Resilienzfaktoren

LERNZIELE

- Sie ermitteln Ihr Entwicklungspotenzial im Zeitverhalten. Das Ergebnis ist Ihr persönliches Zeitmanagement-Profil. In zwölf Schlüsselkategorien wird aufgezeigt, wie gut Sie in den jeweiligen Kategorien Ihre Zeit schon managen und in welchen Bereichen die persönlichen Entwicklungspotenziale liegen.

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

23. Februar 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Susanne Weber

15. Juni 2026
in Augsburg
Susanne Weber

16. Oktober 2026
in München
Andrea Praxenthaler

10867

Achtsamkeitstraining – Einführung in die MBSR-Methode

Klar und fokussiert in der VUCA-Welt

Steigende Arbeitsdichte, zunehmende Komplexität und hohes Tempo prägen den beruflichen Alltag vieler Fach- und Führungskräfte. In dieser sogenannten VUCA-Welt – geprägt von Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Ambiguität – wird Achtsamkeit zur Schlüsselkompetenz, um handlungsfähig, klar und gesund zu bleiben.

Dieses Seminar bietet Ihnen ein fundiertes Training zur Entwicklung innerer Ruhe, Selbststeuerung und emotionaler Stabilität. Im Mittelpunkt steht das bewährte MBSR-Programm (Mindfulness-Based Stress Reduction), eines der erfolgreichsten Ansätze zur Stressbewältigung und Ressourcenaktivierung. Sie lernen, wie Sie durch Achtsamkeit Ihre Selbstwirksamkeit stärken, hinderliche Denk- und Verhaltensmuster erkennen und verändern sowie schwierige Emotionen konstruktiv managen können.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Assistenzen

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Das Fundament: Innere Achtsamkeit, Ruhe und Gelassenheit

- Einführung in Achtsamkeitstechniken zur Stressreduktion
- Praktiken zur Förderung innerer Balance und mentaler Klarheit

Ausstieg aus dem Kopfkino – Fokus auf die Gegenwart

- Strategien zur Unterbrechung belastender Gedankenspiralen
- Übungen zur Konzentration und Präsenz im Hier und Jetzt

Klarheit durch Selbstdistanz

- Reflexion und Veränderung hinderlicher Denk- und Verhaltensmuster (z. B. Perfektionismus)
- Methoden zur Entwicklung eines gesunden Selbstbildes

Stärken Ihrer Selbstwirksamkeit: Sich selber steuern, statt sich steuern zu lassen

- Selbstführung in herausfordernden Situationen
- Aufbau von Resilienz und Entscheidungsstärke

Schwierige Gefühle managen: Vom Umgang mit Wut, Ärger und anderen heftigen Emotionen

- Emotionale Selbstregulation und konstruktiver Umgang mit Konflikten
- Werkzeuge zur Deeskalation und inneren Stabilisierung

Achtsam kommunizieren und Beziehungen gestalten

- Empathische Gesprächsführung und aktives Zuhören
- Grenzen setzen und Klarheit schaffen in der Kommunikation

Achtsamkeit im Arbeitsalltag

- Integration von Achtsamkeit in Meetings, E-Mails und Zeitmanagement
- Mikro-Pausen und Routinen für mehr Fokus und Gelassenheit im Job

LERNZIELE

- Sie lernen, wie Sie mit praktischen Achtsamkeitsübungen aus Grübelschleifen aussteigen, gelassener werden und leichter in Balance kommen
- Sie stärken Fokus und Konzentration und nutzen die Arbeitszeit effizienter
- Sie gewinnen an mentaler Stärke, Klarheit und Orientierung und treffen Entscheidungen besser
- Sie werden flexibler und agiler durch den Ausstieg aus Gewohnheitsmustern
- Sie eröffnen sich neue Handlungs- und Entscheidungsspielräume
- Sie erhöhen Ihre Stressresistenz und Resilienz, und stärken dadurch Ihre Gesundheit und Ihr Wohlbefinden

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

05. März 2026
in Regensburg
Dr. phil. Sonja Lichtenstern

08. Oktober 2026
in München
Dr. phil. Sonja Lichtenstern

085

85413

Resonanz durch Körpersprache

Nonverbale Stärke entfalten – souverän und überzeugend auftreten

Informationen kann man per Mail versenden. Einen Sachverhalt erklären, das geht ebenfalls schriftlich. Menschen zu etwas Neuem bewegen, dazu brauchen wir den Körper und dessen Sprache. Reden allein reicht dann nicht! Oft scheuen sich gerade sehr reflektierte Menschen, auf diesen Wirkungsfaktor zuzugreifen. Das Seminar vermittelt Ihnen, wie Sie Ihre inhaltlichen Kernaussagen mit zusätzlicher Energie ausstatten. Basierend auf einem souveränen Bodenkontakt und Haltungsaufbau, die wir mit Bausteinen aus der Kampfkunst ganz gezielt erarbeiten, können wir langweilige Vorträge in kurzweilige, visuell faszinierende Auftritte verwandeln. Im Seminar lernen Sie ausgewählte Werkzeuge und Strategien kennen, die Ihre Ausdrucksmöglichkeiten vervielfachen und es Ihnen erlauben, Ihren Körper und dessen Sprache als starke Ressource zur Erreichung Ihrer beruflichen Ziele einzusetzen.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 530,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Die 3 räumlichen Dimensionen der Körpersprache

- Vertikale, Horizontale und Tiefe Dimension
- Die eigene Präsenz im Raum bewusst wahrnehmen und steuern
- Körpersprache gezielt einsetzen, um lebendige Bilder zu erzeugen
- Sachliche Inhalte durch räumliche Ausdruckskraft emotional aufladen

Die 4 physischen Bausteine einer kraftvollen Körpersprache

- Haltung und Stabilität, Atmung und Stimme, Bewegung und Rhythmus, Blick und Mimik
- Souveränität durch körperliche Stabilität gewinnen
- Körpersprache als Ausdruck innerer Haltung verstehen
- Selbstbewusst und überzeugend auftreten

Bühne und Kräfte optimal nutzen

- Die Bühne als Resonanzraum begreifen
- Mit dem Publikum in Resonanz treten
- Wirkung im Plenum steigern

Dynamik und Energie in der Sprache

- Aufmerksamkeit durch sprachliche Dynamik halten
- Storytelling/Bildsprache nutzen und Energiepunkte setzen
- Kernaussagen wirkungsvoll initiieren

Kampfkunstprinzipien – Bewegung als Ausdruckskraft

- Bewegung als Verstärker der Botschaft nutzen
- Souveräne Haltung durch körperliche Prinzipien
- Körperspannung als Ausdruck von Präsenz nutzen

Werkzeuge und Strategien

- Methoden zur Erweiterung des Ausdrucksrepertoires
- Übungen zur Körperwahrnehmung und Präsenz
- Strategien zur Zielerreichung durch Körpersprache

LERNZIELE

Lernen Sie ...

- wie Sie Ihrer Sprache ungeahnte Kräfte verleihen können
- wie Bewegung Menschen ansteckt und mitreißt
- wie Sie Ihre Kernaussagen mit zusätzlicher Energie ausstatten
- wie Sie mit Bausteinen aus der Kampfkunst souveränen Bodenkontakt und Haltungsaufbau erzielen
- wie Sie langweilige Vorträge in kurzweilige, visuell faszinierende Auftritte verwandeln
- Werkzeuge und Strategien kennen, die Ihre Ausdrucksmöglichkeiten vervielfachen
- wie Sie Ihren Körper und dessen Sprache als starke Ressource zur Erreichung Ihrer beruflichen Ziele nutzen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

07. Mai 2026
in Ingolstadt
Peter Flühr

12. November 2026
in Augsburg
Peter Flühr

85253

Mentale Stärke, Fokus und Klarheit

Fokussiert und leistungsfähig in der digitalen Arbeitswelt

In diesem Seminar erfahren Sie, wie die kontinuierlich zunehmende Digitalisierung unseres Alltags eine ständige Erreichbarkeit und das Gefühl, immer online sein zu müssen, fördert. Dieser teils selbst auferlegte Druck kann sich negativ auf die psychische Gesundheit auswirken.

Im Seminar lernen Sie, wie Sie Ihre individuellen Stärken und Ressourcen nutzen können, um Ihre Leistungsfähigkeit zu bewahren. Sie erhalten praxisnahe Methoden zur erfolgreichen Selbststeuerung und erfahren, wie Sie gesund mit Reizüberflutung und digitalen Medien umgehen. Zudem stärken Sie Ihre Selbstwahrnehmung und verbessern Ihre Aufmerksamkeitssteuerung und Konzentrationsfähigkeit.

TEILNEHMERKREIS: Nachwuchsführungskräfte, Führungskräfte, Fachkräfte, Ausbilder*innen

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Theoretische Einführung über die Auswirkungen von digitalem Stress

- Folgen der ständigen Reizüberflutung für unser Gehirn
- Beeinflussung der kognitiven Leistungsfähigkeit und mentalen Stärke
- Detaillierte Betrachtung von Aufmerksamkeit und Wahrnehmung

Methoden und Werkzeuge zur erfolgreichen Selbststeuerung

- Selbstwahrnehmung stärken mit Achtsamkeitsübungen
- Strategien zu Stressabbau und -prävention
- Fokus auf persönliche Stärken und Ressourcen

Alltagstaugliche Übungen auf Grundlage wissenschaftlicher Studien

- Das Gehirn regelmäßig entlasten
- Die Aufmerksamkeit gezielt steuern
- Die Wahrnehmung schärfen

LERNZIELE

- Sie verinnerlichen den gesunden Umgang mit Reizüberflutung und digitalen Medien
- Sie erfahren, wie Sie Ihr Gehirn regelmäßig entlasten und abschalten
- Sie sind sich durch gute Selbstwahrnehmung Ihrer Bedürfnisse und Grenzen bewusst
- Sie wissen, wie Sie Ihre persönlichen Stärken und Ressourcen zum Erhalt Ihrer Leistungsfähigkeit einsetzen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

20. Mai 2026
in Landshut
Carmen Wehl

06. Oktober 2026
in Augsburg
Carmen Wehl

85257



LIVE-ONLINE-TRAINING

Entscheidungen treffen

Mit Sicherheit und Weitblick

Unsere Entscheidungen gestalten unsere Welt – sowohl im privaten als auch im beruflichen Kontext. Täglich treffen wir eine Vielzahl von Entscheidungen, doch gerade in komplexen oder herausfordernden Situationen fehlt uns oft die innere Klarheit und Bestimmtheit. Der moderne Berufsalltag ist geprägt von Dynamik, Unsicherheit und sich ständig verändernden Rahmenbedingungen. Das kann zu innerem Druck, Unentschiedenheit und Entscheidungsblockaden führen.

In diesem Seminar lernen Sie, auch unter schwierigen Bedingungen bewusst und selbstbestimmt zu entscheiden. Sie entwickeln ein tieferes Verständnis für die Dynamik von Entscheidungssituationen und lernen, Ambivalenzen zu erkennen und aufzulösen. Durch gezielte Reflexion bringen Sie Ordnung in das „Chaos im Kopf“, sortieren Ihre Optionen und bewerten sie strukturiert. Sie stärken Ihre Entscheidungspersönlichkeit und gewinnen mehr Selbstbewusstsein, indem Sie Ihre eigenen Muster und Entscheidungswege reflektieren.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Assistenzen, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei)

INHALTE

Klarheit und Lösung in Ambivalenz-Situationen

- Verständnis für die Dynamik in Entscheidungssituationen
- Sie sortieren und bewerten die Optionen: Sie klären das „Chaos im Kopf“

Eine starke Entscheidungspersönlichkeit entwickeln

- Selbstbewusstsein: Reflexion eigener Muster und Entscheidungswege
- Umgang mit blockierenden Glaubenssätzen und inneren Stimmen
- Lösungsentwicklung: Mut und Proaktivität bei Entscheidungen/Aufgaben

Sammlung Entscheidungstechniken

- Selbstständig entscheiden
- Entscheidungen im Team

Akzeptanz der Entscheidung

- Entscheidungsoptionen der VUCA-Welt
- WorstCase/ „falsche“ Entscheidung?

LERNZIELE

- Sie entwickeln Handlungssicherheit in Entscheidungssituationen
- Sie sind sensibilisiert für Ihren eigenen Umgang mit Entscheidungen
- Sie lösen Blockaden und verstehen die Entscheidungsfindung, sowohl als dynamischen als auch als kreativen Prozess
- Sie lernen, die richtigen Fragen für die Lösungssuche zu stellen
- Sie gewinnen Entscheidungsspielräume und finden neue Lösungswege
- Sie trainieren unterschiedliche Entscheidungstechniken
- Sie lernen, auf Ihre Intuition und auf Ihr Bauchgefühl zu hören und schaffen dadurch Einklang von Emotion und Verstand

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

24. Februar 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Silvia Haas

28. September 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Silvia Haas

22055



LIVE-ONLINE-TRAINING

Klarheit mit positiver Sprache und Stimme

Souveräner kommunizieren – online wie offline

Viele Konflikte im Beruf oder im Zusammenleben können vermieden werden, wenn wir bewusster reden. Unsere Worte haben enorme psychische und seelische Auswirkungen auf das körperliche Wohlbefinden und die Stimmung. Werden Sie achtsamer im Umgang mit Ihren Kommunikationspartnern, bringen Sie mehr Klarheit in Ihre eigenen Gedanken und in Ihre Worte. Ändern Sie Ihre Sprache, so ändert sich auch Ihre Körperhaltung und Ihre Ausstrahlung. Das steigert Ihr Selbstbewusstsein und stärkt Ihren Selbstwert. Überdenken Sie Ihre Sprachgewohnheiten und korrigieren Sie diese, um stressfreier zu kommunizieren.

Dazu gehört auch unsere Stimme: Sie liefert in kürzester Zeit die wichtigsten Infos über die Persönlichkeit und die momentane Befindlichkeit. Daraus resultieren im besten Fall Sympathie und Vertrauen. Die Stimme ist hörbare Körpersprache.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Assistenzen

DAUER: 4 Stunden **PREIS:** EUR 385,- (MwSt.-frei)

INHALTE

- Grundlagen der authentisch positiven Sprache
- Aktiv zuhören
- Stolpersteine im Gespräch umgehen
- In Gespräche fahren mit dem SMART
- Bilder im Gehirn aktivieren
- Gesprächspartnerorientierte Sprache
- Reizwörter vermeiden
- Angriffsformulierungen überhören
- Innere Haltung und äußere Haltung
- Artikulationswerkzeuge erkennen und nutzen
- Das stimmliche Mischpult

Zusätzlich:

- Begleitendes Skript für die Teilnehmer*innen
- Literaturhinweise, Links zu Online-Seiten, youtube, Filmen
- Je nach Größe der Gruppe Einzelcoaching möglich

LERNZIELE

- Sicherheit im (Telefon-)Gespräch gewinnen und schneller und positiver ans Ziel kommen, für mehr Klarheit und Selbstbewusstsein in Ihrer Kommunikation

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

03. März 2026 online
09:00 bis 13:00 Uhr
Martina Holz

28. Juli 2026 online
09:00 bis 13:00 Uhr
Martina Holz

17. November 2026 online
09:00 bis 13:00 Uhr
Martina Holz

85383



LIVE-ONLINE-TRAINING

Mental Load – der unsichtbare Stress im Kopf

Strategien gegen den Energieräuber

Mental Load ist das Wort für die Last im Kopf, die Frauen und Männer grenzenlos stresst. Insbesondere berufstätige Eltern stecken in der Denkmühle: Im Beruf beste Performance liefern und der Familie gerecht werden. Es ist diese ständige Denkarbeit, die anstrengend, ermüdend und unsichtbar ist. Die Angst zu scheitern oder nicht genug zu schaffen führt zu emotionaler und körperlicher Erschöpfung. Handlungsfähigkeit ist eine wichtige Voraussetzung, um gelassen reagieren zu können. Für die Entwicklung der Persönlichkeit, des Selbstwertgefühls und einer höheren Zufriedenheit brauchen wir neue Strategien, um dem Mental Load zu begegnen.

Erfahren Sie, wie Ihnen der Balance-Akt zwischen Familie und Beruf gelingt, Sie Zeit und Energie für sich gewinnen und Übergänge von Arbeitsplatz und Zuhause entspannter gestalten. Lernen Sie Strategien, um mit den Herausforderungen von Beruf und Familie erfolgreich, zufrieden und ausgewogen umzugehen.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Fachkräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 4 Stunden **PREIS:** EUR 385,- (MwSt.-frei)

INHALTE

Im Seminar finden Sie Lösungsansätze für Auswege aus der Dauerverantwortung und Belastung:

- Aufgaben priorisieren
- Neue Lösungen finden
- Der Erwartungsfalle entkommen
- Abgeben und Abschalten
- Unitasking statt Multitasking

- Grenzen setzen
- Rollen-Dilemma vs. Selbstfürsorge
- Wünsche und Bedürfnisse formulieren
- Stress abbauen

Praktische Übungen und nachhaltige Anregungen runden das Seminar ab.

LERNZIELE

- Auswege aus Dauerverantwortung und Dauerbelastung finden
- Aufgaben, Verantwortung und Kompetenzen klären und einfordern
- Reflexion der eigenen Bedürfnisse
- Perfekt sein oder auf Dauer gesund und leistungsfähig
- Mehr Wertschätzung und Verteilungsgerechtigkeit
- Handlungsfähig bleiben in einer dynamischen und komplexen Welt

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

15. Januar 2026 online
09:00 bis 13:00 Uhr
Martina Holz

12. Mai 2026 online
09:00 bis 13:00 Uhr
Martina Holz

15. September 2026 online
09:00 bis 13:00 Uhr
Martina Holz

85405

RATENZAHLUNG
MÖGLICH

Zertifizierter betrieblicher Mediator

Ausbildung zur Mediatorin / zum Mediator mit Zertifikat

Mit einer praxisnahen Ausbildung zum zertifizierten betrieblichen Mediator bzw. Mediatorin sind Sie in der Lage, Konflikte im betrieblichen Umfeld kompetent und konstruktiv zu lösen. Damit werden Sie zu vertrauensvollen Ansprechpartner*innen in Ihrer Organisation für Konflikte zwischen Kolleg*innen, in Teams oder zwischen Abteilungen. Gerade in einer Zeit, die viel Flexibilität, Agilität und damit veränderte Strukturen, Rollen und Verantwortlichkeiten mit sich bringt, braucht es handlungsfähige Mitarbeiter*innen und Führungskräfte. Wenn sich Strukturen und Rollen verändern, braucht es ein Mehr an Kommunikation, die zu Beteiligung einlädt und Bereitschaft erhöht. Wenn Führung und Verantwortung auf mehrere Schultern verteilt wird, braucht es Klarheit über Verantwortlichkeiten, den Blick für die Menschen und die Organisation. Der berufsbegleitende Zertifikatskurs befähigt Sie, Beteiligte an Konflikten vertrauensvoll zu beraten, als Mediator*in in Konflikten zu vermitteln oder komplexe organisationsrelevante und personale Konfliktzusammenhänge zu analysieren und Lösungen zu finden.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Projektleiter*innen, Nachwuchsführungskräfte, Fachkräfte, Trainer*innen und Coaches

DAUER: gesamt 130 Std. **PREIS:** EUR 4.950,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Teil 1 Konflikterkennung und Beratung (60 Std.)

Modul 1

- Grundhaltungen und Anwendungsbereiche von Mediation und konstruktiver Konfliktbearbeitung
- Konstruktive Gesprächstechniken I – Dynamik in Konflikten

Modul 2

- Konstruktive Gesprächstechniken II – Methoden zur Beratung und Reflektion des eigenen Konfliktverhaltens

Modul 3

- Die Auftragsklärung
- Konfliktkultur und Grundformen der Regulierung
- Persönliches Feedback zum Abschluss bzw. zur Halbzeit

Hinweis zu Ablauf und Lernphasen Teil 1

Zwischen den Modulen finden zweistündige Online-Sessions statt, um die Inhalte zu vertiefen und auf individuelle Fragen einzugehen. Die Termine werden mit den Teilnehmenden gemeinsam abgestimmt.

Teil 2 Aktive Konfliktvermittlung und Mediation (70 Std.)

Modul 4

- Struktur und Logik des Mediationsverfahrens
- Die Phasen eins und zwei der Mediation
- Die Rolle der internen Mediatorin

Modul 5

- Die Phase drei der Mediation
- Gesprächs- und Vermittlungstechniken
- Umgang mit starken Gefühlen

Modul 6

- Die Phasen vier und fünf der Mediation
- Mediation und Recht
- Körpersprache und Videofeedback

Hinweis zu Ablauf und Lernphasen Teil 2

Zwischen den Modulen finden dreistündige Online-Sessions statt, um das Thema Recht der Mediation zu behandeln. Die Termine werden mit den Teilnehmenden gemeinsam abgestimmt.

091

LERNZIELE

- Konflikte frühzeitig erkennen
- Ansprechpartner *in für Konflikte sein
- Effektive Konfliktvermittlung
- Nachhaltige Konfliktlösungsstrategien entwickeln
- Kommunikations- und Verhandlungskompetenz verbessern
- Rechtliche Sicherheit in der Mediation
- Rollenklarheit

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

05. Februar 2026
Starttermin in Nürnberg
Lars Hofmann, Anne Franko

11. Juli 2026
Abschlusstermin in Nürnberg
Lars Hofmann, Anne Franko



NÄHERE INFORMATIONEN IN DER BROSCHÜRE UND UNTER BBW.SEMINARE.DE.



Save the Date 2026
28.04. und 10.06.2026 Nürnberg

ASSISTENT*INNEN FORUM

Rückblick 2025

Unter dem Motto „Next Level Assistenz – innovativ, entspannt und effizient“ trafen sich zahlreiche Assistenzkräfte im ausverkauften Caritas-Pirckheimer-Haus, um sich weiterzubilden, auszutauschen und neue Impulse für ihren Berufsalltag mitzunehmen.

Beim jährlich stattfindenden Assistent*innen Forum haben die Teilnehmer*innen die Möglichkeit, zwei Fachforen zu aktuellen Themen zu besuchen, sich mit anderen Assistent*innen und Fachreferent*innen auszutauschen sowie ausgiebig zu „netzwerken“. Die Veranstaltung bietet eine Plattform, um sich mit aktuellen Trends auseinanderzusetzen, und wendet sich an Assistent*innen, Sekretär*innen, Office-Manager*innen und ähnliche Berufe.

→ www.bbw-seminare.de/kongresse/assistentinnen-forum/

Ansprechpartnerin: Helga Kraus ☎ 0911 946295-11 @ helga.kraus@bbw.de

Weitere Seminare für Assistenzkräfte

85504



Managementassistenz 5.0

Zukunft beginnt jetzt: KI als Partner: Smarter arbeiten, klüger entscheiden

85512



Starke Kommunikation – starke Assistenz

Kommunikative Stärke als Schlüssel zu mehr Einfluss, Präsenz und Professionalität

85231



LIVE-ONLINE-TRAINING



Online präsentieren – kompakt

Praktische Tools kennenlernen und ausprobieren

Online-Kommunikation ist in der beruflichen Zusammenarbeit Normalität, unerheblich, ob es sich um eine Teambesprechung, einen Ideen-Pitch oder eine kurze Abstimmung oder Information handelt: Ihre Ideen müssen auch am Bildschirm wirkungsvoll und prägnant präsentiert werden. In diesem Live-Online-Training geht es um das eigene Rede- und Präsentationsverhalten, damit Sie Ihr Publikum auch digital überzeugen und begeistern.

22183



LIVE-ONLINE-TRAINING



Interne Kommunikation – Storytelling, Bewegtbild und Strategie

Mitarbeiter*innen begeistern und bewegen

Optimieren Sie Ihre interne Kommunikation durch Nutzung verschiedener Mediengattungen und Kommunikationsinstrumente, um Mitarbeiter*innen auf eine Reise in die neue Arbeitswelt mitzunehmen.

10746



LIVE-ONLINE-TRAINING



Selbstmarketing und professionelles Netzwerken

Was tun, wenn analog nicht geht?

Selbstmarketing und Networking sind Erfolgsfaktoren für beruflichen Erfolg. Das Seminar vermittelt wesentliche Eckpunkte für erfolgreiches Netzwerken – analog und digital. Sie lernen die unterschiedlichen Phasen im Kontaktmanagement kennen sowie Methoden und Tools für Ihr ganz persönliches effizientes Networking. Ein starker Fokus wird auf die „Selbstvermarktung“ bzw. wie Sie stärkenfokussiert Ihre Persönlichkeit unterstreichen, gelegt.

85460



LIVE-ONLINE-TRAINING



Die Kunst der klugen Fragen

Andere Möglichkeiten der Gesprächsführung

Gute Gespräche beginnen mit guten Fragen. In unserem Workshop lernen Sie, wie Sie durch gezielte Fragen und bewusste Gesprächsführung Vertrauen aufbauen, Denkprozesse anstoßen und Klarheit schaffen.

21977



LIVE-ONLINE-TRAINING



Achtsames Zeitmanagement

Wie Sie bewusst Ziele erreichen und dabei gelassen bleiben

Ziel dieses Seminars ist es, Ihre Zeitplanung an Ihre persönlichen Werte anzuknüpfen und langfristig selbstbestimmte Gewohnheiten zu etablieren. Durch diesen Dreiklang aus Werten, Zielen und Gewohnheiten stellen Sie sicher, dass Sie Ihre Ziele erfolgreich erreichen und dabei gelassen bleiben.

- 96 → **Projektmanagement in der Praxis**
Werkzeuge für Planung und Durchführung von Projekten
- 97 → **Projektmanagement – mehrere Projekte parallel managen**
Prioritäten setzen im Multiprojektmanagement
- 98 → **Projektmanagement für den Maschinen- und Anlagenbau**
Effektive Planung und Umsetzung von Projekten in der Industrie
-  99 → **Qualitätsmanagement und Beschaffung**
Lieferantenmanagement im Rahmen von QM
-  99 → **Qualitätsmanagement und Kundenzufriedenheit**
Beschwerdemanagement im Rahmen von QM
-  100 → **Qualitätsmanagement und Fehleranalyse und Fehlerkultur**
Verbesserungsprozesse und Qualitätssicherung im Rahmen von QM
-  100 → **Qualitätsmanagement und Korrekturmaßnahmen**
Reklamationsmanagement im Rahmen von QM
- 101 → **LEAN-Basiswissen für Teamleiter*innen**
Führungsverhalten von Meister*innen und Schichtleiter*innen innerhalb einer nachhaltigen LEAN-Transformation
- 102 → **LEAN: Einführung und Rollen im Produktionssystem**
Zusammenarbeit von Führungskräften und Teams effektiv gestalten

WEITERE SEMINARE IN UNSEREM WEBSHOP

- 103 → **SCRUM – agiles Projektmanagement**
Praxisseminar mit Simulation „SCRUM City“
-  103 → **Qualitätsmanagement-Fachkraft**
Upgrade und Personenzertifizierung für technische Weiterbildungen
- 103 → **Agiles Projektmanagement**
Innovative Ansätze in der Projektarbeit nutzen
- 103 → **LEAN: TPM* und SMED** als integraler Bestandteil im LEAN- und Shopfloor-Prozess**
-  103 → **LEAN Logistics im Wareneingang/Warenausgang**
Methodisches Vorgehen und praktische Anwendungen von LEAN Logistics-Ansätzen



STRUKTUREN SCHAFFEN – QUALITÄT SICHERN

Projekt- | Prozess- | Qualitätsmanagement

Veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen, technischer Fortschritt und wachsende Ansprüche führen zu komplexeren, neuartigen Aufgaben. Diese werden in Unternehmen meist in Projektform umgesetzt. Ein erfolgreiches Projekt steht und fällt mit dem Projektmanagement und den Fähigkeiten der Projektleitung sowie der Team-Mitglieder.

Prozessoptimierung ist der Schlüssel zu verbesserter Qualität und damit zum Markterfolg. Für Unternehmen gilt es, Geschäftsprozesse wirtschaftlich zu steuern und diese kontinuierlich zu verbessern. Prozessmanagement als Steuerungsinstrument für die Regeltätigkeiten eines Unternehmens ist daher ebenso unerlässlich wie gutes Qualitätsmanagement. Planen, steuern und kontrollieren Sie Ihre Vorhaben im Zusammenspiel mit dem Qualitätsmanagement und schaffen Sie die Grundlagen für optimierte Prozesse. Unsere Seminare sind kompakt, praxisorientiert, und je nach Anforderung erhalten Sie international anerkannte Zertifikate.

85275

Projektmanagement in der Praxis

Werkzeuge für Planung und Durchführung von Projekten

In Unternehmen gewinnt die Projektarbeit weiter an Bedeutung. Nicht nur konventionelles, sondern auch agiles Projektmanagement sind Themen der Zeit.

In diesem Seminar erlernen und vertiefen Sie praxisnah die wichtigsten Methoden und Instrumente des Projektmanagements. Sie erarbeiten einen konkreten Projekt-Leitfaden, den Sie direkt für Ihre eigenen Projekte anwenden können. Sie erhalten Empfehlungen sowie Tipps und Tricks, wie Sie den Leitfaden und das Gelernte in Ihrer Organisation verankern können.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Assistenzen

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 990,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Tag 1: Zweck von Projektmanagement (Präsenztag)

- Wann ist ein „Projekt“ ein Projekt? Was bedeutet Projekte managen?
- Projektarbeit – ein wichtiges Thema (auch) für den Mittelstand
- Die Projektmanagement-Prozesse und Projektphasen
- Projektorganisation – Rollen und Verantwortlichkeiten im Projekt
- Blick über den Tellerrand: Projektmanagement – agil, konventionell oder hybrid?

Tag 2: Leiten und führen im Projekt (Präsenz oder online)

- Auftragsklärung, Projektziele, Projektumfeldanalyse
- Was ist notwendig für die Projektplanung? Wie soll das Projekt umgesetzt werden (agil, konventionell oder hybrid)?
- Wichtige Meilensteine festlegen und das Projekt strukturieren
- Termine, Ressourcen und Kosten planen
- Projektteams aufbauen und führen und die Projektorganisation gestalten
- Projektcontrolling – das Projekt überwachen und steuern, mit Risiken und Stakeholdern umgehen, Änderungen managen, Information und Kommunikation während der Projektarbeit sicherstellen

LERNZIELE

- Sie erhalten praxisnah und kompakt fundiertes Wissen
- Sie lernen Methoden und Werkzeuge für Ihre Projektleitung kennen
- Sie erhalten praktische Tools für den täglichen Gebrauch

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

27. Februar und 13. März 2026
in Landshut
Hermann Müller

10. und 24. Juli 2026
in Nürnberg
Hermann Müller

21821



AUCH IM ONLINE-FORMAT

Projektmanagement – mehrere Projekte parallel managen

Prioritäten setzen im Multiprojektmanagement

Immer seltener gibt es die Situation, permanent an nur einem Projekt zu arbeiten. Eine Vielzahl von Aufgaben muss neben dem Tagesgeschäft oder parallel zu anderen Projekten gestemmt werden. Die Einführung von Multiprojektmanagement wird oft damit begründet, dass mehr Transparenz erforderlich ist, um in der Vielzahl der gleichzeitig aktiven Projekte sinnvolle Prioritäten setzen und Vorhersagen machen zu können, wann ein Projekt voraussichtlich abgeschlossen sein wird. Das ist richtig und zugleich „zu kurz gesprungen“. Multiprojektmanagement muss unmittelbar dazu führen, dass die und nur die Projekte realisiert werden, die einen erheblichen Beitrag zu den Unternehmenszielen leisten, und dass das Unternehmen mit den vorhandenen Ressourcen mehr Projekte pro Jahr fertigstellt – bei gleichzeitig deutlicher Verkürzung der Projektlaufzeiten, damit die versprochenen Liefertermine zuverlässig eingehalten werden.

Dieses Seminar bietet bewährte und neue Ansätze, wie dies effizient gelingen kann und Projekte dadurch ihre Ziele verlässlich erreichen.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Fachkräfte, Projektleiter*innen

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 1.065,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Multiprojektmanagement und Portfoliomanagement

- Multiprojektmanagement: Techniken zur Verwaltung mehrerer Projekte gleichzeitig, einschließlich der Nutzung von Projektvorlagen und Dashboards
- Portfoliomanagement: Einführung in die Verwaltung eines Projektportfolios, einschließlich der Priorisierung und Überwachung von Projekten

Programm-Management

- Programm-Definition und -Ziele: Definition von Programmen, Festlegung von Zielen und Nutzenrealisierung
- Rollen und Verantwortlichkeiten im Programm-Management: Festlegung und Verwaltung von Rollen und Verantwortlichkeiten innerhalb eines Programms
- Programm-Planung und -Überwachung: Techniken zur Planung, Überwachung und Steuerung von Programmen

Typische Herausforderungen im Multiprojektmanagement

Erfolgreiche Projektleitung im Multiprojektmanagement

- Aufbau effektiver Projektteams
- Mitarbeitende in Projekte einbeziehen: Der Stakeholder-Ansatz
- Verantwortungsbereiche im Team bestimmen
- Verteilung von Projektaufgaben an Projektmitarbeitende
- Mitarbeitende motivieren

Teambuildingsaktivitäten und Icebreaker-Spiele

Wichtige Strategien im Überblick

Tipps zur erfolgreichen Umsetzung von Programmmanagement

Agil werden? Och nöö. 13 Tipps, wie Sie Agilität erfolgreich verhindern

LERNZIELE

- Beherrschung der wesentlichen Konzepte und Methoden des Multiprojektmanagements
- Verbesserung der Projektperformance durch effektive Ressourcenallokation und Zeitmanagement
- Erhöhung der Flexibilität und Anpassungsfähigkeit in dynamischen Projektumfeldern
- Effizienzsteigerung: Optimierung der Projektressourcen und Reduktion von Zeitverschwendung
- Verbesserte Projektsteuerung: Kontrolle über mehrere Projekte gleichzeitig zur Erreichung der Unternehmensziele
- Strategische Vorteile: Klare Priorisierung und Ausrichtung der Projekte auf die Unternehmensstrategie
- Kompetenzaufbau: Entwicklung umfassender Fähigkeiten im Bereich des Multi-PM

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

27./28. April 2026
in Ingolstadt
Ella Goldberg

23./24. November 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Ella Goldberg



Projektmanagement für den Maschinen- und Anlagenbau

Effektive Planung und Umsetzung von Projekten in der Industrie

Projekte und damit das Projektmanagement im Umfeld des Maschinen- und Anlagenbaus sind anspruchsvolle und komplexe Vorhaben in der Industrie. Die Komplexität und oftmals die Einzigartigkeit erfordern eine sehr strukturierte Planung und Umsetzung im Projektmanagement. Im Workshop erhalten Sie einen Leitfaden für eine praktische Herangehensweise, Projekte effizient zu strukturieren, zu planen, zu überwachen und zu steuern. Sie erfahren, wie Sie effizient Entwicklungs- und Kundenauftrags-Projekte sicher realisieren, indem Sie die Instrumente zielgerichtet einsetzen, alle Projektbeteiligte einbeziehen und mit dem Umfeld (intern, extern) kommunizieren.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Fachkräfte, Projektleiter*innen, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 990,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Gemeinsames Verständnis und Anforderungen

- Was unterscheidet ein Projekt von der Routinearbeit?
- Projektmanagement als Arbeitsmethodik: Nutzen und Hürden
- Projektorganisationen: hybrid, traditionell oder agil und Scrum

Besonderheiten von Projekten im Maschinen- und Anlagenbau

- Besonderheiten und deren Auswirkung auf das Projektmanagement
- Besonderheiten und deren Auswirkung auf die Organisation
- Mind-Set: der Gesamtheitliche Ansatz

Das Phasenmodell als Leitfaden

Das Pareto-Prinzip für Projekte

- Zieldefinition und Abgrenzung: In-Scope, Out-of-Scope, „Baselines“
- Das Lastenheft als Logbuch des Projekts (Anforderungen)
- Das „Magische Projekt-Viereck“
- Stakeholder-Analyse und Projektlandkarte
- Teambesetzung als Erfolgsfaktor und Motivations-Briefings
- Bilanz: die neun Führungs-Instrumente der frühen Phasen

Entlang des Phasenmodells

Projekt-Risiken vorausschauen

- Risiken identifizieren, benennen, skalieren
- „Schlanke“ Risikobetrachtung versus FMEA
- Risiko-Portfolio, Risikoverfolgung

Elemente der Steuerung

- Steuerungsinstrumente – die vier Steuerschrauben
- Fortschritt transparent halten: Innen- und Außen-Kommunikation
- Die Meilenstein-Trend-Analyse und die Review-Technik

Projekte professionell abschließen

- Endabnahme/Inbetriebnahme: Gute Vorbereitung ist die halbe Miete!
- Lessons Learned: Stolpersteine und Positives reflektieren

Kurzer Einblick ins Thema Änderungs- und Claim-Management

- Erfassungs- und Tracking-Methoden
- Zentrales Instrument: der Projektstrukturplan

Bilanz

LERNZIELE

- Sie verstehen die Herangehensweise, komplexe Projekte zu strukturieren, zu planen, zu überwachen und zu steuern
- Sie können unterschiedliche Projektmanagement-Instrumente effektiv einsetzen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

10./11. März 2026
in Ingolstadt
Jost Wittmann

28./29. September 2026
in Nürnberg
Jost Wittmann

85297



LIVE-ONLINE-TRAINING

Qualitätsmanagement und Beschaffung

Lieferantenmanagement im Rahmen von QM

Die Anforderungen moderner Qualitätsmanagementsysteme praxisorientiert und fokussiert umzusetzen, ist eine Herausforderung für die jeweiligen Fach- und Führungskräfte. Dabei ist es wichtig, dass nicht nur das QM-Fachpersonal Normkenntnisse hat und diese praxisgerecht umsetzen kann. Vielmehr sollten die Führungskräfte und Mitarbeiter*innen des jeweiligen Bereichs über entsprechende Kenntnisse verfügen, um diese organisationsoptimiert umzusetzen. In diesem Fokustraining betrachten wir den Themenbereich Beschaffung/Lieferantenmanagement (Kap. 8.4 der ISO 9001) und vermitteln die spezifischen Inhalte mit praktischen Umsetzungstipps. Durch die Einbindung der Teilnehmer*innen über Diskussionen und Einzel- bzw. Gruppenarbeiten vertiefen wir das Wissen, sodass sie das Normkapitel und die daraus ableitenden Forderungen pragmatisch und risikobasiert umsetzen können.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte **DAUER:** 3,5 Stunden **PREIS:** EUR 285,- (MwSt.-frei)

INHALTE

- Auswahl und Bewertung von Lieferanten bzw. externen Anbietern
- Entwicklung von Lieferanten bzw. externen Anbietern
- Durchführung von Lieferantenaudits
- Informationen für Lieferanten bzw. externe Anbieter
- Steuerung extern bereitgestellter Prozesse, Produkte und Dienstleistungen inkl. Wareneingang
- Eskalationsmanagement

Umfangreiche Schulungsunterlagen werden zur Verfügung gestellt.

LERNZIELE

- Sie erhalten vertiefte Praxistipps für das Kap. 8.4 der Norm ISO 9001
- Es werden Beschaffung und Lieferantenmanagement im Rahmen von QM betrachtet
- Sie können das Normkapitel und die daraus ableitenden Forderungen pragmatisch und risikobasiert umsetzen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

17. Juni 2026 online
08:30 bis 12:00 Uhr
Maximilian Cerny-Probst

**WEITERE INFORMATIONEN
ZUM SEMINAR FINDEN SIE
IN UNSEREM WEBSHOP.**

099

85298



LIVE-ONLINE-TRAINING

Qualitätsmanagement und Kundenzufriedenheit

Beschwerdemanagement im Rahmen von QM

In diesem Seminar liegt der Schwerpunkt auf dem Themenbereich Kundenzufriedenheit/Beschwerdemanagement (Kap. 8.2/ 9.1.2 der ISO 9001). Sollten Sie spezifische Themen bzw. praktische Probleme aus dem Fachbereich besprechen wollen, können wir das Seminar teilnehmerorientiert anpassen.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte **DAUER:** 3,5 Stunden **PREIS:** EUR 285,- (MwSt.-frei)

INHALTE

- Möglichkeiten zur Ermittlung der Kundenzufriedenheit
- Abgrenzung Beschwerden/ (Gewährleistungs-)Reklamationen
- Kommunikation mit den Kund*innen
- Erwartungen der Kund*innen
- Methoden im Beschwerdemanagement

Umfangreiche Schulungsunterlagen werden zur Verfügung gestellt.

LERNZIELE

- Sie erhalten Tipps für die Umsetzung der Normanforderungen für den im QM-Bereich Kundenzufriedenheit und Beschwerdemanagement

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

29. Juli 2026 online
08:30 bis 12:00 Uhr
Maximilian Cerny-Probst

**WEITERE INFORMATIONEN
ZUM SEMINAR FINDEN SIE
IN UNSEREM WEBSHOP.**

85296



LIVE-ONLINE-TRAINING

Qualitätsmanagement und Fehleranalyse und Fehlerkultur

Verbesserungsprozesse und Qualitätssicherung im Rahmen von QM

Beim Auftreten interner und externer Fehler bzw. Probleme ist es wichtig, diese nicht nur unter QM-Gesichtspunkten fundiert zu analysieren, um den Verbesserungsprozess anzustoßen und die Qualität zu sichern. Dabei tritt oft das Spannungsfeld Fehlerkultur im Unternehmen und die direkte Fehleransprache gegenüber Mitarbeitenden auf.

In diesem Fokustraining vermitteln wir die systematische Vorgehensweise mit Praxisübungen. Durch die aktive Einbindung der Teilnehmenden über Diskussionen und Einzel- bzw. Gruppenarbeiten wird der Transfer in die Praxis sichergestellt.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte **DAUER:** 3,5 Stunden **PREIS:** EUR 285,- (MwSt.-frei)

INHALTE

- Fehlerbehebung in 5 Schritten
- Fehleranalyse mit 8D, 5-Why, Ursache-Wirkungs-Analyse
- Praktische Übung der QM-Tools
- Moderne Fehlerkultur unter QM-Gesichtspunkten

Umfangreiche Schulungsunterlagen werden zur Verfügung gestellt.

LERNZIELE

- Sie erhalten einen Überblick und Praxistipps zum Thema Verbesserungsprozess – Fehleranalyse – Fehlerkultur
- Praxistransfer und Bearbeitung individueller Fallbeispiele

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

28. Januar 2026 online
08:30 bis 12:00 Uhr
Maximilian Cerny-Probst

14. Oktober 2026 online
08:30 bis 12:00 Uhr
Maximilian Cerny-Probst

**WEITERE INFORMATIONEN
ZUM SEMINAR FINDEN SIE
IN UNSEREM WEBSHOP.**

100

85295



LIVE-ONLINE-TRAINING

Qualitätsmanagement und Korrekturmaßnahmen

Reklamationsmanagement im Rahmen von QM

Das Fokustraining konzentriert sich auf den Bereich Korrekturmaßnahmen/Reklamationsmanagement (Kap. 8.7 & 10.2 der ISO 9001) und vermittelt die spezifischen Inhalte mit praktischen Umsetzungstipps. Durch die Einbindung der Teilnehmenden über Diskussionen und Einzel- bzw. Gruppenarbeiten vertiefen wir das Wissen, sodass sie das Normkapitel und die daraus ableitenden Forderungen pragmatisch und risikobasiert umsetzen können.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte **DAUER:** 3,5 Stunden **PREIS:** EUR 285,- (MwSt.-frei)

INHALTE

- Abgrenzung Korrekturmaßnahme – Vorbeugungsmaßnahme
- PDCA-Zyklus und Fehleranalyseprozess
- Vorgehensweise bei nichtkonformen Ergebnissen
- Standardisierte Verfahren (4D/8D) vs. Abweichungsbericht
- Fehleranalyse mit 5W und Ursache-Wirkungs-Analyse

Umfangreiche Schulungsunterlagen werden zur Verfügung gestellt.

LERNZIELE

- Sie erhalten einen Überblick und Praxistipps aus dem Themenbereich Korrekturmaßnahmen und Reklamationsmanagement
- Praxistransfer des Kapitels 8 und 10 der Norm

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

23. September 2026 online
08:30 bis 12:00 Uhr
Maximilian Cerny-Probst

09. Dezember 2026 online
08:30 bis 12:00 Uhr
Maximilian Cerny-Probst

**WEITERE INFORMATIONEN
ZUM SEMINAR FINDEN SIE
IN UNSEREM WEBSHOP.**

85226

LEAN-Basiswissen für Teamleiter*innen

Führungsverhalten von Meister*innen und Schichtleiter*innen innerhalb einer nachhaltigen LEAN-Transformation

Leben und Handeln nach den LEAN-Prinzipien ist der Einstieg in die Business-Excellenz. Grundlage einer jeden erfolgreichen LEAN-Implementierung ist die Einbindung aller Mitarbeiter*innen eines Unternehmens aus Produktion, Logistik und Administration.

Hier übt die mittlere Führungsebene eine entscheidende Funktion mit ihrem persönlichen Führungsverhalten aus. Die Führungskraft ist verantwortlich, dass Mitarbeiter*innen LEAN-Methoden nicht nur verstehen, sondern auch aus eigener, überzeugter Selbstmotivation als Selbstverständnis in ihren Arbeitsalltag integrieren.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Projektleiter*innen

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 990,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

LEAN-Management, -Production, -Logistics, -Office

- Entstehung, Prinzipien, kulturelle Voraussetzungen

7W: 7 Verschwendungsarten

Mit 5S zur strukturierten Ordnung und Sauberkeit auf Shopfloor und im Büro

- Basics und Office-Planspiel
- Absicherung durch Paten und Auditsystem
- To-Do-Liste und/oder Problemlösungsbericht PLB

Shopfloormanagement im Abteilungsbereich

- Das Kennzahlenboard als Grundlage der täglichen Handlungsprämissen
- Täg. Shopfloorgespräch/regelmäßiges Abteilungsgespräch

Nachhaltige Führung in der LEAN-Umgebung

- Führungsaufgaben der Leitenden
- Führen durch Vorbild
- Motivatoren und De-Motivatoren

Standards als Werkzeug der Nachhaltigkeit

Mit der SMED-Methode Rüstzeiten in Produktionszeiten tauschen

Problemlösungstechniken: Ishikawa, 5xW, ALB

Die Aufwand-Nutzen-Matrix

Wertstromanalyse und -design

Bedeutung und Animation des Ideenpotenzials von Mitarbeiter*innen (Kaizen, KVP, CIP)

Kommunikation

- Schichtanlaufgespräch für die Mannschaften (inkl. Simulation)
- Moderations- und Sitzungsregeln

LERNZIELE

- Sie kennen die wichtigsten Werkzeuge innerhalb der LEAN-Fabrik und können diese anwenden
- Sie sind in der Lage, Ihre Mitarbeiter*innen bei der selbstständigen Anwendung von LEAN-Methoden zielführend zu unterstützen
- Sie erfahren Ihre persönlichen Vorteile im Tagesgeschäft durch die Anwendung von ausgesuchten LEAN-Methoden
- Sie erfahren, dass auch eine standardisierte Kommunikation für eine erfolgreiche LEAN-Transformation unumgänglich ist

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

15./16. Juni 2026
in München
Michael Meyerhoff

85428

LEAN: Einführung und Rollen im Produktionssystem

Zusammenarbeit von Führungskräften und Teams effektiv gestalten

Das Shopfloormanagement ist der Dreh- und Angelpunkt für erfolgreiches Führen im Betrieb. Hierdurch optimieren Sie die Verknüpfung der Prozesse mit der Strategie und den Zielen des Unternehmens.

Das Ziel: Transparenz schaffen für die Mitarbeiter*innen, und am Ort des Geschehens (Gemba) Schwachstellen erkennen und beheben. Hierbei von zentraler Bedeutung sind die strukturierte Zusammenarbeit und der effektive Informationsfluss zwischen Führungskräften und Mitarbeiter*innen. Bereiten Sie Ihre betrieblichen Führungskräfte hierauf vor.

TEILNEHMERKREIS: Geschäftsführer*innen, Inhaber*innen, Führungskräfte, Projektleiter*innen

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Einführung von LEAN und worauf es ankommt

- Kundennutzen im Fokus: Wertstromanalyse zur Identifikation von Verschwendung und Schaffung von Mehrwert für den Kunden
- Kontinuierliche Verbesserung: Implementierung einer Kaizen-Kultur mit Fokus auf kleine, stetige Verbesserungen durch alle Mitarbeitenden

LEAN im Unternehmen ausrollen und verankern

- Top-Management als Treiber: Führungskräfte müssen LEAN vorleben und aktiv in den Transformationsprozess eingebunden sein
- Schulung und Befähigung: Mitarbeiter*innen auf allen Ebenen durch gezielte Trainings und Coaching in LEAN-Methoden ausbilden

Wer hat welche Rolle im LEAN-Prozess?

- Führungskräfte: Setzen Rahmenbedingungen, fördern LEAN-Kultur und steuern Veränderungsprozesse.
- Mitarbeitende: Identifizieren Verbesserungspotenziale und setzen LEAN-Methoden in ihrem Arbeitsbereich um

LEAN-Standards und Tools für Mitarbeiter- und Führungsexzellenz

- Transparenz schaffen: Visualisierung von Prozessen und Kennzahlen beispielsweise mit Shopfloor-Boards oder KPI-Dashboards
- Fähigkeiten entwickeln: Regelmäßige Trainings und Coaching-Programme zur Stärkung von LEAN-Kompetenzen auf allen Ebenen

LEAN-Standards zur Prozessexzellenz in Produktion und Administration

- Produktion: Shopfloormanagement, OEE (Overall Equipment Effectiveness), TPM (Total Productive Maintenance), SMED (Single Minute Exchange of Die), Produktionsnivellierung, Produktionslayout
- Administration: 6S (Sortieren, Systematisieren, Säubern, Standardisieren, Selbstdisziplin, Sicherheit), Office Kaizen, digitale Prozesse zur Effizienzsteigerung

LERNZIELE

- Sie lernen die Grundlagen und Prinzipien von LEAN-Management kennen
- Sie können Methoden und Techniken zur Verbesserung der Kommunikation und Zusammenarbeit im Betrieb anwenden
- Sie verstehen die verschiedenen Rollen und Verantwortlichkeiten und die Bedeutung jeder Rolle für den Erfolg des LEAN-Prozesses
- Sie lernen wichtige LEAN-Standards und Tools für Mitarbeiter*innen und Führungskräfte kennen (z. B. Transparenz schaffen, Fähigkeiten entwickeln, Veränderungen bewirken, Nachhaltigkeit sicherstellen)

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

19. März 2026
in Augsburg
Expert*innen bbw-Trainerpool

28. September 2026
in Nürnberg
Expert*innen bbw-Trainerpool

22309



SCRUM – agiles Projektmanagement

Praxisseminar mit Simulation „SCRUM City“

Die SCRUM-Methode bietet einen agilen Ansatz im Projektmanagement. Agile Prinzipien wie kurze Arbeitsintervalle, häufige Feedback-Runden und selbstorganisierte Teams sind Werkzeuge und Rollen, mit denen Probleme frühzeitig identifiziert und angegangen werden können. Lösungen werden schneller präsentiert und Ziele leichter erreicht.

85468



LIVE-ONLINE-TRAINING



Qualitätsmanagement-Fachkraft

Upgrade und Personenzertifizierung für technische Weiterbildungen

Im Seminar werden die noch fehlenden Kenntnisse vermittelt, die für eine erfolgreiche Personenzertifizierung als Qualitätsmanagement-Fachkraft erforderlich sind. Dabei werden praxisnahe Methoden, aktuelle Normanforderungen sowie relevante Werkzeuge des Qualitätsmanagements ausführlich behandelt, um die Teilnehmenden optimal auf die Prüfung und die anschließende berufliche Anwendung vorzubereiten.

21820



Agiles Projektmanagement

Innovative Ansätze in der Projektarbeit nutzen

Ein Spezialseminar für Projektleiter, Projektmethodenverantwortliche und Führungskräfte mit Grundkenntnissen im Projektmanagement, um innovative Methoden kennenzulernen und auszuprobieren. Besprochen werden agile Ansätze, die sich in einzelnen Branchen schon etabliert haben.

103

85247



LEAN: TPM* und SMED** als integraler Bestandteil im LEAN- und Shopfloor-Prozess

Dieses Seminar zeigt auf, wie eine präventive und autonome Wartungsstrategie als ein nachhaltiges Instrument der Unternehmensentwicklung im LEAN-Umfeld funktioniert. Sie erarbeiten effektive Strategien, um Ihre Instandhaltung präventiv auszugestalten. Daneben lernen Sie mit SMED, Rüstprozesse systematisch zu analysieren, Schwachstellen zu erkennen und unnötige Arbeiten zielgerichtet zu identifizieren.

85227



LIVE-ONLINE-TRAINING



LEAN Logistics im Wareneingang/Warenausgang

Methodisches Vorgehen und praktische Anwendungen von LEAN Logistics-Ansätzen

In diesem Seminar werden Möglichkeiten aufgezeigt, wie mit einfachsten Methoden und Werkzeugen Verschwendungen identifiziert und in der Folge auch nachhaltig abgestellt werden können, um erfolgreich eine LEAN-Logistic-Entwicklung zu animieren.

Weitere Prozessthemen finden Sie auf unserer Website.

BWL UND MARKETING

106 → **NEU Produktmanager*in (bbw)**
Trainingsreihe: Produktmanagement als strategischer Erfolgsfaktor für Wettbewerbsfähigkeit



107 → **NEU Intelligente Finanzanalysen: mehr Effizienz mit ChatGPT**
ChatGPT in der Finanzabteilung

EINKAUF UND VERTRIEB



108 → **KI im Verhandlungsprozess in Einkauf und Vertrieb**
Was bedeutet KI für das Verhandeln in Vertrieb und Einkauf?

109 → **Kundengewinnung mit innovativer Vertriebsstrategie**
Mit der Challenger-Strategie zu loyalen Kunden und mehr Abschlüssen



110 → **Kontakte zu Kunden machen**
Möglichkeiten der effektiven Verkaufssprache

111 → **Verhandlungstraining für Einkäufer*innen**
Erprobte Bausteine für die erfolgreiche Gesprächsführung und Argumentation

112 → **Preiserhöhungen souverän abwehren**
Preisstrukturen verstehen und clever argumentieren

WEITERE SEMINARE IN UNSEREM WEBSHOP

113 → **Betriebswirtschaft – kompakt**
Management Know-how für Nicht-Betriebswirt*innen & Techniker*innen

113 → **Professioneller Umgang mit Kundenreklamationen**
Kundenzufriedenheit als Erfolgsfaktor

113 → **LinkedIn zur Kundengewinnung und zum Netzerkauf**
Social Media für Vertrieb und Sichtbarkeit nutzen

113 → **Erfolgsfaktor Vertriebsinnendienst**
Verkaufen aus der zweiten Reihe

113 → **Verkauf: Cross-Selling und Up-Selling**
Verwandeln Sie Ihre Kundengespräche in Verkaufschancen

113 → **Strategisch Einkaufen (Plan-to-Strategy)**
Von der Planung zur optimalen Aufstellung zum Beschaffungsmarkt

113 → **Taktisch Einkaufen (Source-to-Contract)**
Vom Bedarf zum richtigen Lieferanten



WIRTSCHAFT VERSTEHEN – MÄRKTE GESTALTEN

BWL | Marketing | Vertrieb | Einkauf

In einer dynamischen Wirtschaftswelt sind fundiertes betriebswirtschaftliches Know-how, strategisches Marketing, effiziente Einkaufsprozesse und ein starker Vertrieb entscheidend für nachhaltigen Erfolg. Unser Seminarangebot richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die ihre Kompetenzen gezielt erweitern und aktuelle Trends, Tools und Methoden praxisnah anwenden möchten.

Ob Sie Ihre Verhandlungsstärke im Einkauf verbessern, Ihre Kundenbindung im Vertrieb optimieren oder datenbasierte Entscheidungen im Marketing treffen wollen – unsere Seminare bieten Ihnen konkrete Lösungen, messbare Ergebnisse und wertvolle Impulse für Ihren Arbeitsalltag.

85505

NEU

JEDES SEMINAR
IST AUCH EINZELN
BUCHBAR!

Produktmanager*in (bbw)

Trainingsreihe: Produktmanagement als strategischer Erfolgsfaktor für Wettbewerbsfähigkeit

Diese modulare Seminarreihe zeigt praxisnah, wie Produktmanager*innen durch strategische Verantwortung und bereichsübergreifende Koordination den wirtschaftlichen Erfolg ihrer Produktsegmente sichern. Als zentrale Schnittstelle im Innovationsprozess stärkt Produktmanagement die Wettbewerbsfähigkeit und fördert unternehmerisches Denken.

Teilnehmende lernen, klassische und agile Methoden situationsgerecht einzusetzen, Innovationsstrategien zu entwickeln und die Zusammenarbeit mit Entwicklung, Produktion, Marketing und Vertrieb effektiv zu gestalten. Rollenverteilung und Schnittstellenmanagement im Neuproduktprozess stehen dabei im Fokus. Neben Fachwissen werden Soft Skills wie Durchsetzungskraft, Resilienz und laterale Führung trainiert. Moderne Tools – inklusive KI-gestützter Werkzeuge – ermöglichen den direkten Transfer in die Praxis. Digitale Kommunikation, zielgruppenorientierte Markteinführungsstrategien und ein individueller Werkzeugkoffer runden das Training ab.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Nachwuchsführungskräfte, Führungskräfte **TRAINER:** Klaus Frohmader

DAUER: 4 x 2 Tage **PREIS:** EUR 4.080,– (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

85475 P1: Erfolgsfaktor Produktmanagement – positionieren, implementieren & weiterentwickeln

Erfahren Sie, wie ein klar positioniertes Produktmanagement den Neuproduktprozess kundenorientiert und effizient gestaltet.

85476 P2: Strategisches Produktmanagement – der Weg zu erfolgreichen Neuprodukten und modernen Geschäftsmodellen

Das Seminar bietet einen kompakten Überblick über die zentralen Aufgaben des strategischen Produktmanagements und zeigt auf, wie Markt- und Umfeldanalysen die Basis für strategische Weichenstellungen bilden.

85477 P3: Operatives Produktmanagement – Umsetzung erfolgreicher Innovationen

Sie lernen die Grundlagen und Bestandteile eines wirtschaftlich tragfähigen Business Case kennen und erstellen dessen Bausteine anhand praxisnaher Fallbeispiele.

85478 P4: Nachhaltiger Produkterfolg – Markteinführung steuern, Vermarktung sichern

Lernen Sie, Zielgruppen ganzheitlich zu analysieren und deren Bedürfnisse zu verstehen. Der klassische Marketing-Mix wird praxisnah anhand von Best-Practice-Beispielen vermittelt – inklusive digitaler Kommunikation, erfolgreicher Pricing-Modelle und disruptiver Innovationen.

LERNZIELE

- Strategische Kompetenz stärken – Sie übernehmen Verantwortung für Produktsegmente und positionieren Produktmanagement als zentrale Innovationsschnittstelle
- Methodenvielfalt beherrschen – klassische und agile Ansätze werden situationsgerecht eingesetzt – zur Entwicklung und Umsetzung erfolgreicher Innovationsstrategien
- Bereichsübergreifende Zusammenarbeit gestalten – effektive Koordination mit Entwicklung, Produktion, Marketing und Vertrieb wird trainiert – inklusive klarer Rollenverteilung und Schnittstellenmanagement
- Soft Skills gezielt entwickeln – Durchsetzungskraft, Resilienz und laterale Führungskompetenz werden praxisnah gestärkt – für mehr Wirkung in interdisziplinären Teams
- Tool-Kompetenz aufbauen – moderne Werkzeuge, inklusive KI-gestützter Anwendungen, werden vermittelt und direkt auf die eigene Unternehmenspraxis übertragen
- Markteinführung und Kommunikation optimieren – zielgruppenorientierte Strategien zur digitalen Kommunikation einer erfolgreichen Produkteinführung werden erarbeitet
- Individuellen Werkzeugkoffer erweitern – Sie entwickeln ein praxisrelevantes Set an Methoden und Tools für nachhaltigen Produkterfolg und zukunftsorientiertes Produktmanagement



Die Weiterbildung umfasst vier aufeinander aufbauende Module. Die Module sind auch einzeln buchbar. Bei Buchung der gesamten Trainingsreihe Produktmanagement, mit allen vier Modulen, erhalten Sie einen Rabatt von 10% auf den Gesamtpreis der Einzelmodule. Statt EUR 4.080,00 zahlen Sie nur EUR 3.672,00.

WEITERE INHALTE, INFORMATIONEN UND TERMINE ZUR WEITERBILDUNG FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.



Intelligente Finanzanalysen: mehr Effizienz mit ChatGPT

ChatGPT in der Finanzabteilung

Künstliche Intelligenz verändert die Arbeit in Finanzabteilungen grundlegend – und ChatGPT ist dabei ein echter Gamechanger. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie ChatGPT gezielt in Reporting, Analysen und Entscheidungsprozessen einsetzen können. Sie sehen praxisnahe Anwendungen, von der effizienten Berichtserstellung bis zur Szenario-Analyse. Dabei erhalten Sie konkrete Methoden für mehr Klarheit, Geschwindigkeit und Sicherheit im Umgang mit Finanzdaten. So sind Sie optimal vorbereitet, um ChatGPT als Mehrwert in Ihrem Arbeitsalltag zu nutzen.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 1 Tag **PREIS:** EUR 495,- (MwSt.-frei)

INHALTE

ChatGPT als Erfolgsfaktor in Finanzabteilungen erleben

- Technische und organisatorische Voraussetzungen
- Unterstützung von ChatGPT bei Finanz- und Reportingprozessen: Strategien und praktische Ansätze
- Mehr Akzeptanz im Team schaffen: ChatGPT als Partner
- Sicherheit und Vertrauen: Wie Sie ChatGPT auch im sensiblen Finanzumfeld regelkonform einsetzen

Prompt Engineering – Ihre Superpower für bessere Ergebnisse

- Von Daten zu Antworten: Der Weg eines Large Language Models?
- Mit den richtigen Eingaben präzise und nachvollziehbare Resultate erhalten
- Umgang mit Halluzinationen der KI
- Sicherheit und Prompterleichterung in der Datenkonfiguration

Reporting mit KI-Unterstützung

- Smarte Berichte erstellen: Von Power BI in Excel bis zu überzeugenden Zusammenfassungen
- Qualität sichern: Methoden zur Prüfung von Konsistenz, Plausibilität und Zuverlässigkeit
- Hands-on-Übung: Erstellen Sie eigene Finanzberichte und Analysen mit ChatGPT-Unterstützung

Mit ChatGPT zu besseren Finanzanalysen, Szenarien und Prognosen

- Qualitative Szenarien mithilfe intelligenter Prompts entwickeln und interpretieren
- ChatGPT als Unterstützung bei Risiko- und Chancenbewertungen in Entscheidungsprozessen
- Praktische Anwendung: Eigene qualitative Sensitivitätsanalyse durchführen

Rechtssicher und verantwortungsvoll mit ChatGPT arbeiten

- So setzen Sie ChatGPT im Finanzbereich datenschutzkonform und compliant ein
- Praxisnahe Checklisten und Best Practices für sichere Nutzung in Finanzabteilungen
- Fallbeispiel: KI-Projekt im Finanzbereich realistisch bewerten und gemeinsam Risiken erkennen

LERNZIELE

Die Teilnehmenden lernen ...

- ChatGPT praxisnah in Finanzprozesse zu integrieren: von Reporting bis Controlling – konkrete Einsatzfelder erkennen und umsetzen
- wirkungsvolle Prompts zu formulieren: Präzise Eingaben gestalten, um konsistente und qualitativ hochwertige Ergebnisse zu erzielen
- Analysen, Szenarien und Prognosen zu verbessern: ChatGPT als Unterstützung für Risiko- und Chancenbewertungen nutzen
- rechtssicher mit KI zu arbeiten: Datenschutz, Compliance und Governance bei der Anwendung von ChatGPT in Finanzabteilungen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

25. März 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Ines Venzke

12. Oktober 2026 online
09:00 bis 16:00 Uhr
Ines Venzke



85325



LIVE-ONLINE-TRAINING

KI im Verhandlungsprozess in Einkauf und Vertrieb

Was bedeutet KI für das Verhandeln in Vertrieb und Einkauf?

Die digitale Transformation verändert die Welt des Handelns grundlegend. Künstliche Intelligenz (KI) eröffnet neue Möglichkeiten und Herausforderungen für Vertrieb und Einkauf. In diesem Seminar erhalten Sie einen Einblick in die aktuellen Trends und Entwicklungen von KI in Verhandlungen mit Kunden und Lieferanten, wie z. B. das Automatisieren von Aufgaben und Prozessschritten bei der Vorbereitung von Verhandlungen, KI-Unterstützung beim Erarbeiten von Argumentationslinien und die Möglichkeiten der direkten Verhandlungsunterstützung durch entsprechend trainierte KI-Chatbots.

Sie erhalten eine Übersicht, welche Lösungen auf dem Markt verfügbar sind und wo Ihre eigene Pionierarbeit gefordert wird. Themen wie Vertraulichkeit und Schutz von Unternehmensdaten, Implementierungs- und laufende Kosten von entsprechenden KI-Verhandlungslösungen werden dargestellt.

TEILNEHMERKREIS: Fachkräfte, Führungskräfte, Projektleiter*innen, Trainer*innen und Coaches

DAUER: 6 Stunden **PREIS:** EUR 595,- (MwSt.-frei)

INHALTE

Grundlagen der KI: Was ist KI und wie funktioniert sie?

Einsatz von KI im Verhandlungsprozess

- Vertrieb: Automatisierung von Aufgaben, Identifizierung von Leads, Analyse von Kundendaten
- Einkauf: Preisverhandlung, Lieferantenmanagement, Risikobewertung

Verhandlungsstrategien im Kontext von KI

- Mensch-Maschine-Interaktion: Zusammenarbeit mit KI-Systemen
- Ethische Aspekte: Verantwortung und Fairness in KI-gestützten Verhandlungen

Chancen und Risiken von KI im Verhandeln

- Effizienzsteigerung: Zeitersparnis, bessere Entscheidungsfindung
- Veränderte Rollenbilder: Neue Anforderungen an Verhandlungsführer

Praxistipps für den Einsatz von KI in Verhandlungen

- Auswahl geeigneter Tools und Systeme
- Integration von KI in bestehende Prozesse
- Erfolgsmessung und Optimierung

LERNZIELE

- Sie verstehen die Potenziale von KI für das Verhandeln
- Sie lernen, wie Sie KI-Tools und -Systeme effektiv einsetzen können
- Sie entwickeln Strategien für erfolgreiche Verhandlungen im Kontext von KI
- Sie sind auf die Herausforderungen der KI-Revolution im Verhandlungsprozess vorbereitet

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

11./12. Februar 2026
online, jeweils 14:00 bis 17:00 Uhr
Dr. Agnes Kunkel

30. September/01. Oktober 2026
online, jeweils 14:00 bis 17:00 Uhr
Dr. Agnes Kunkel



WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

85517

Weiteres Seminar in unserem Webshop



KI für Marketeers

Praxisnaher Einstieg in die Welt der künstlichen Intelligenz im Marketing

85343

Kundengewinnung mit innovativer Vertriebsstrategie

Mit der Challenger-Strategie zu loyalen Kunden und mehr Abschlüssen

Verkaufen war gestern – challengen ist heute. In diesem Vertriebsseminar lernen Sie die erfolgreiche Challenger-Sales-Strategie kennen, die den Kunden nicht nur überzeugt, sondern inspiriert.

Statt Produkte zu präsentieren, bieten Sie Lösungen, die echte Relevanz haben. Sie entwickeln Ihre individuelle Challenger-Strategie und heben sich damit klar vom Wettbewerb ab. Gewinnen Sie loyale Kunden, indem Sie Ihren Kunden mehr als ein Produkt anbieten: eine vertrauensvolle und wertvolle Partnerschaft. So heben Sie sich von der Konkurrenz ab.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Fachkräfte, Nachwuchsführungskräfte

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 990,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Einführung in den Challenger Sale

- Was ist Challenger Sale?
- Warum funktioniert Challenger besser als klassische Verkaufsansätze?

Selbstanalyse: Welcher Verkäufer-Typ sind Sie?

- Reflexion und Typisierung
- Ihre Stärken im Verkaufsprozess

Die Challenger-Struktur: Teach – Tailor – Take Control

- Kunden mit neuen Perspektiven inspirieren
- Angebote individuell zuschneiden
- Gespräche souverän steuern

Die 5 Gold-Nuggets für Ihren Challenger-Erfolg

- Relevanz für den Kunden schaffen
- Klare Positionierung entwickeln
- Fragekompetenz gezielt einsetzen
- Die Buyers Journey verstehen
- Entscheidungsprozesse aktiv begleiten

Strategieentwicklung

- Ihre persönliche Challenger-Strategie
- Anwendung auf reale Kundensituationen

Praktische Modelle & Tools

- Empathy Map: Kundenbedürfnisse erkennen
- Werte Canvas: Werteorientierte Argumentation
- WITY: Bedarf verstehen und nutzen
- Fragetechniken & aktives Zuhören
- Pitch-Techniken für überzeugende Präsentationen

LERNZIELE

- Sie entwickeln relevante Challenges für Ihre Kund*innen
- Sie erkennen Bedürfnisse und steuern Gespräche gezielt zum Abschluss
- Sie positionieren sich als strategischer Partner statt als Produktanbieter
- Sie coachen sich selbst oder Ihr Team zur Challenger-Mentalität

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

22./23. April 2026
in Regensburg
Christina Dio

22./23. September 2026
in Nürnberg
Christina Dio



Kontakte zu Kunden machen

Möglichkeiten der effektiven Verkaufssprache

Das Seminar vermittelt die Grundlagen effektiver Kommunikation und legt den Fokus auf authentisches Verhalten und Vertrauen als Basis erfolgreicher Geschäftsbeziehungen. Durch praxisnahe Techniken und Übungen lernen Sie eine konstruktive Gesprächsatmosphäre zu schaffen und Kundenbedürfnisse besser zu verstehen.

Sie lernen, wie Sie durch Empathie und aktives Zuhören Ihre Kundenbeziehungen vertiefen und Verkaufsprozesse strategisch steuern können. Das Seminar zielt darauf ab, die Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern und Ihnen Werkzeuge wie die DAPA-Methode an die Hand zu geben, um Verkaufsprozesse flexibel und effektiv zu gestalten.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Fachkräfte

DAUER: 6 Stunden **PREIS:** EUR 585,— (MwSt.-frei)

INHALTE

Grundlagen effektiver Kommunikation

- Aufbau von Vertrauen und Beziehung
- Methoden zur Schaffung einer positiven Gesprächsatmosphäre
- Wichtigkeit von Empathie und Echtheit im Kundengespräch
- Zuhören, Verstehen und die Techniken des aktiven Zuhörens
- Die Bedeutung des Verstehens vor dem Vorschlagen

Verkaufsprozesse verstehen und anwenden

- Verkaufserfolg und Kundengewinnung als einen Prozess verstehen
- Phasen des Verkaufsprozesses von der Kontaktierung bis zum Abschluss
- Anpassung des Zyklus an unterschiedliche Kundentypen
- Arbeiten mit CRM-Systemen und dem „Buying-Center“
- Erarbeitung einer „Power-Map“ oder „Stake-Holder-Map“

Einführung in die DAPA-Methode

- Definition und Möglichkeiten der DAPA-Methode
- Überblick und Chancen zur Kundengewinnung mit der DAPA-Methode
- Darstellung der einzelnen Schritte und deren Reihenfolge
- Simulation von Kundengesprächen mit verschiedenen Szenarien
- Anwendung der gelernten Kommunikationstechniken
- Arbeit in kleinen Gruppen zur Vertiefung der Lernerfahrungen

Zusammenfassung und Feedback

- Zusammenfassung der wichtigsten Punkte zum maximalen Verständnis
- Handlungsempfehlungen und Strategien für den täglichen Kundenkontakt

LERNZIELE

- Sie erlernen Techniken effektiver Verkaufskommunikation, was Ihnen den Vorteil einer besseren Gesprächsatmosphäre bietet und den konkreten Nutzen hat, erfolgreiche Geschäftsbeziehungen aufzubauen
- Sie erfahren den wesentlichen Aspekt des DAPA-Prinzips: „Zuerst verstehen und dann vorschlagen“, was Ihre Chance erhöht, mehr Kontakte in Kunden zu verwandeln
- Sie meistern die DAPA-Methode, erkennen Chancen zur Kundengewinnung und profitieren konkret davon, dass Sie effektive Kundengespräche führen können
- Sie trainieren in praxisnahen Simulationen, wenden gelernte Techniken sofort an und beweisen sich dadurch, dass Sie optimal auf reale Kundengespräche vorbereitet sind
- Sie erhalten gezieltes Feedback, tauschen Erfahrungen aus und nutzen dadurch den konkreten Vorteil, das Gelernte erfolgreich in Ihren Arbeitsalltag zu integrieren

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

16. und 23. März 2026
online, jeweils 14:00 bis 17:00 Uhr
Markus Lemme

19. und 26. Oktober 2026
online, jeweils 14:00 bis 17:00 Uhr
Markus Lemme

9542

Verhandlungstraining für Einkäufer*innen

Erprobte Bausteine für die erfolgreiche Gesprächsführung und Argumentation

In diesem Seminar erfahren Sie, welche Formen der Gesprächsführung im Einkauf zum Erfolg führen und welche Formulierungen Sie besser vermeiden sollten. Musterdialoge und Videoclips aus dem Verhandlungsalltag im Einkauf veranschaulichen sinnvolle Vorgehensweisen.

Lassen Sie sich von den Demo-Clips und „Musterlösungen“ für Ihre eigene Gesprächsführung inspirieren. Denn das Verhandlungsgeschick im Einkauf ist von zentraler Bedeutung für jedes Unternehmen. Die Faustformel besagt: Eine 5 %ige Senkung der Beschaffungskosten entspricht einer 30 %igen Steigerung des Umsatzes.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Fachkräfte

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 1.065,— (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

- Typische Herausforderungen in Einkaufsverhandlungen
- Bewährte Gesprächsbausteine für diese Situationen (mit Demo-Clips)
- Die Prozess- und Sachebene in einer Verhandlung
- Die Phasen einer Verhandlung
- Analyse Ihrer Verhandlungsmacht
- Die wichtigsten Grundstrategien im Umgang mit Lieferanten und Lieferantinnen
- Bewährte Konzepte für die Verbesserung der Verhandlungsmacht
- Typische Elemente manipulativer Rhetorik von Vertriebsmitarbeiter*innen erkennen und abwehren (mit Demo-Clips)
- Checklisten zur Gesprächs- und Verhandlungsvorbereitung
- Hinweise zur Körpersprache
- Tipps und Tricks für Ihre Verhandlungssituationen

LERNZIELE

- Sie üben, Verhandlungen zielgerichtet und überzeugend zu führen
- Sie lernen, Argumentationsstrategien und -techniken anzuwenden und wissen, diese in der Praxis zu nutzen
- Sie erkennen unfaire Praktiken und Verhandlungstricks und lernen, wie Sie diesen situationsgerecht entgegenwirken
- Sie erfahren, wie Sie Ihr Verhandlungsgeschick verbessern, um einen größeren Verhandlungsspielraum auszuschöpfen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

17./18. Juni 2026
in München
Dr. Agnes Kunkel

23./24. November 2026
in Augsburg
Dr. Agnes Kunkel

22430

Preiserhöhungen souverän abwehren

Preisstrukturen verstehen und clever argumentieren

Die Inflation und insbesondere die Entwicklungen von Energie- und Rohmaterialpreisen führen zu einer Abfolge von Preiserhöhungen der Lieferanten. In diesem Seminar lernen Sie, methodisch an die Forderungen heranzugehen. Sie verstehen und hinterfragen die Grundstrukturen der Preisfindung. Das Seminar gibt Ihnen ein wirksames Instrumentarium zur Abwehr an die Hand und zeigt, wie Sie souverän argumentieren. Mit Übungen zu Fallbeispielen, Simulationen und konkreten Checklisten für den Alltag werden Sie auf die kommenden Preisforderungen vorbereitet.

TEILNEHMERKREIS: Führungskräfte, Fachkräfte

DAUER: 2 Tage **PREIS:** EUR 1.065,- (MwSt.-frei), zzgl. Tagungspauschale

INHALTE

Grundlagen Preisarbeit

Preisforderungen analysieren – Kostenstrukturen verstehen

- Marktpreise vs. Zielpreise
- Preisbestandteile identifizieren, Preisentwicklungen beobachten und bewerten
- Fixe und variable Kosten
- Kalkulationsmodelle der Lieferanten

Die Stellhebel des Einkaufs gezielt einsetzen

- Strategische Hebel und Operative Hebel
- Lieferantenportfolio optimieren
- Zahlungsbedingungen, Lieferzeiten, Mengestaffelungen, Rahmenverträge
- Service-Level-Vereinbarungen

Wirkungsvolle Hard Facts nutzen

- Datenbasierte Argumentation
- Benchmarks und Marktanalysen, Kostenvergleiche
- Lieferantenkennzahlen und Performancedaten

Die 4 Dimensionen der Preiswirksamkeit kennen

- Technisch: Produktspezifikationen
- Kaufmännisch: Zahlungs- und Lieferbedingungen
- Strategisch: Vertragslaufzeiten, Partnerschaften
- Psychologisch: Auftreten, Timing, Kommunikationsstil

Verhandlungstechniken

Richtig argumentieren und überzeugen

- Nutzenargumentation und Storytelling
- Umgang mit Einwänden

Verhandlungsmacht und Verhandlungsmasse unterscheiden

- Machtquellen erkennen: Marktposition
- Verhandlungsmasse definieren: Preis, Leistung, Service

Verhandlungsstile erkennen und flexibel einsetzen

- Kooperativ versus kompetitiv
- Persönlichkeit und Stil
- Psychologische Verkaufsstrategien erkennen und Gegenstrategien entwickeln

LERNZIELE

- Sie verstehen die Wirkmechanismen von Rohmaterial- /Energiepreissteigerungen und Lohnerhöhungen
- Sie identifizieren die Ursachen und Beweggründe des Vertriebs für Preisforderungen und können adäquat darauf reagieren
- Sie lernen und trainieren, Preisgespräche effektiv vorzubereiten und überzeugend zu führen

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

24./25. März 2026
in Augsburg
Expert*innen bbw-Trainerpool

25./26. November 2026
in Augsburg
Manfred Schmid



WEITERE INHALTE UND INFORMATIONEN ZUM SEMINAR FINDEN SIE IN UNSEREM WEBSHOP.

10872



Betriebswirtschaft – kompakt

Management Know-how für Nicht-Betriebswirt*innen & Techniker*innen

Wer als technische Fach- oder Führungskraft mit betriebswirtschaftlichen Überlegungen und Entscheidungen vertraut ist, kann mit argumentieren, sie in der Praxis anwenden und Ziele erfolgreich umsetzen. Sie erhalten durch das Seminar Sicherheit und Kompetenz in betriebswirtschaftlichen Fragestellungen.

9764



Professioneller Umgang mit Kundenreklamationen

Kundenzufriedenheit als Erfolgsfaktor

Kundenzufriedenheit als Erfolgsfaktor – auch oder gerade bei Kundenbeschwerden – gewinnt im digitalen Zeitalter immer mehr an Bedeutung. Dieses Seminar vermittelt pragmatische Ansätze von Reklamationen im stationären Handel oder am Telefon.

22137



LinkedIn zur Kundengewinnung und zum Netzwerkausbau

Social Media für Vertrieb und Sichtbarkeit nutzen

LinkedIn ist die wichtigste Social Media Plattform für Unternehmen und Mitarbeitende. Erfahren Sie Tipps und Tricks zur Gestaltung Ihres eigenen LinkedIn-Profiles, sodass Sie für Ihre Kunden und Partner sichtbarer werden.

9591



Erfolgsfaktor Vertriebsinnendienst

Verkaufen aus der zweiten Reihe

Der Kundenservice und der Vertriebsinnendienst sind die Schlüsselrollen im Kundenkontakt. Erhöhen Sie Ihre persönliche Wirkung im Kundenkontakt und steigern Sie Ihre Verkaufskompetenz. Sie gewinnen an Überzeugungskraft in Verkauf und Akquise.

85398



Verkauf: Cross-Selling und Up-Selling

Verwandeln Sie Ihre Kundengespräche in Verkaufschancen

Das Seminar richtet sich an Vertriebsprofis, die ihre Verkaufsstrategien verbessern möchten. Sie ist ideal für diejenigen, die ihre Effizienz steigern, ihre Produktkenntnisse vertiefen und gezielte Zusatzverkäufe erfolgreich umsetzen wollen.

85418



Strategisch Einkaufen (Plan-to-Strategy)

Von der Planung zur optimalen Aufstellung zum Beschaffungsmarkt

Der strategische Einkauf geht über das bloße Beschaffen von Gütern hinaus. Er ist ein langfristiger, proaktiver Ansatz, der darauf abzielt, die Wettbewerbsfähigkeit und Kostenposition des Unternehmens zu steigern. Grundlage für das Training ist der strategische Einkaufsprozess (Plan-to-Strategy).

85417



Taktisch Einkaufen (Source-to-Contract)

Vom Bedarf zum richtigen Lieferanten

Grundlage für das Training ist der taktische Einkaufsprozess (Source-to-Contract). Neben der aktiven Erarbeitung von Einkaufspotenzialen beschäftigen sich die Teilnehmer*innen intensiv mit den Beschaffungs- und Lieferantmärkten. Ziel ist es, den Einkauf als Businesspartner und Werttreiber im Unternehmen zu positionieren, durch Kostenoptimierung, Risikomanagement und Qualitätssicherung.

KOOPERATIONEN

CEO ROUNDTABLES

- 116 → **CEO Roundtables**
Digital – vertraulich – exklusiv

KOOPERATION MIT DER HOCHSCHULE DER BAYERISCHEN WIRTSCHAFT (HDBW)

- 118 → **Zertifikatsprogramm Nachhaltigkeitsmanagement**
Modulare berufsbegleitende Weiterbildung mit Hochschulzertifikat
- 119 → **Berufsbegleitend studieren an der HDBW**
Master- und MBA-Programme mit Praxisfokus
- 120 → **Zertifizierte*r Produktions- und Logistikanalyst*in**
Weiterbildung mit Hochschulzertifikat

PROJEKTE

- 128 → **NETZWERK Q 4.0**
Netzwerk zur Qualifizierung des Berufsbildungspersonals im digitalen Wandel
- 128 → **FACHKRÄFTESICHERUNG IN BAYERN – TASKFORCE FKS+**
- 128 → **WEITERBILDUNGSINITIATOR*INNEN ALS DIGITALE BILDUNGSBERATER*INNEN**
- 129 → **DAS ESF-PROJEKT WAVE**
Für Leitungs- und Fachkräfte im pflegerischen oder pädagogischen Bereich
- 129 → **B³ – BATTERIE-BILDUNGSNETZWERK BAYERN**
Transformation im Automobilsektor

SONDERTHEMEN

LEHRGÄNGE UND FORTBILDUNGEN

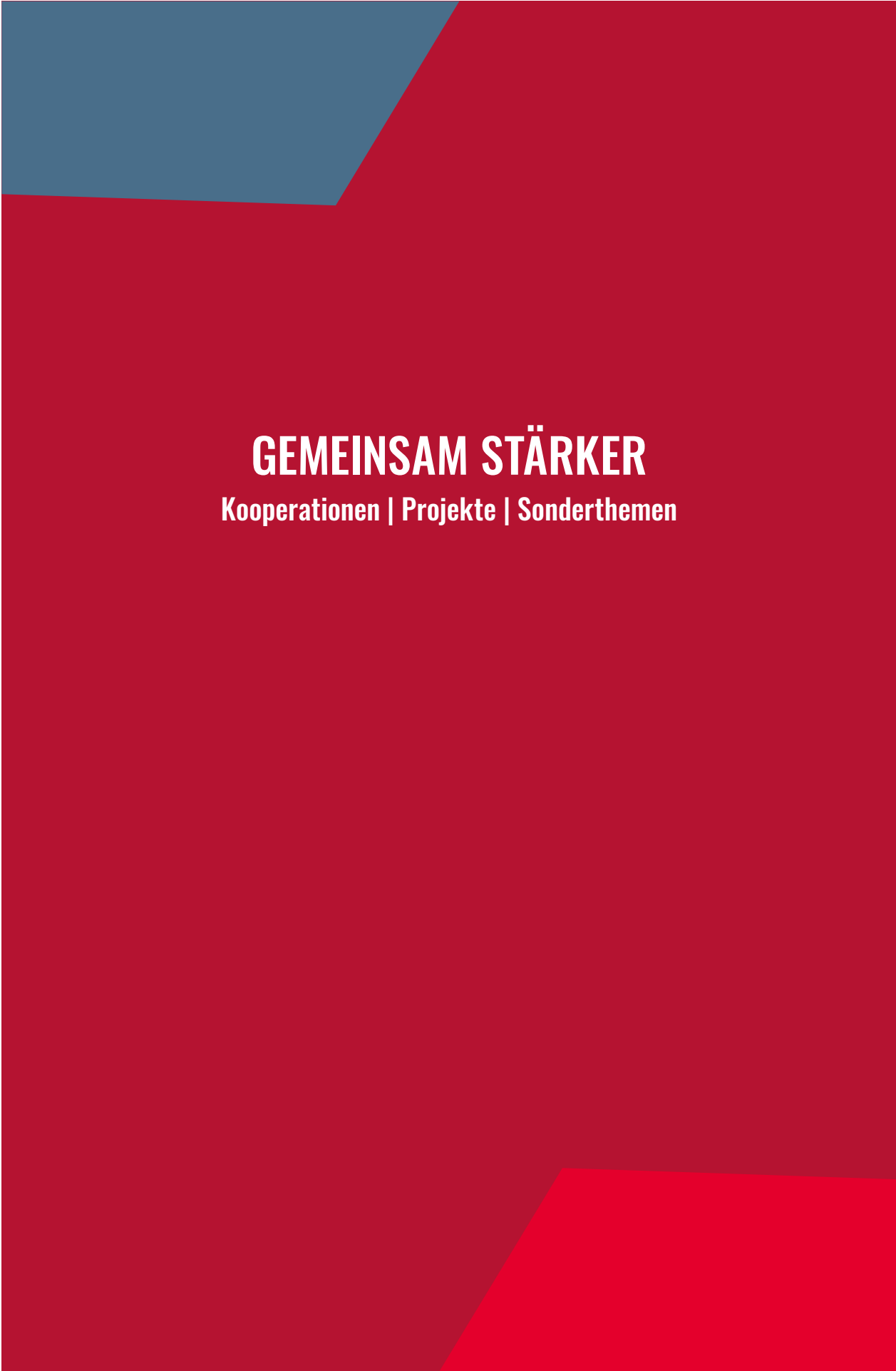
- 122 → **Anerkannte Fortbildungsabschlüsse (IHK)**

GESUNDHEIT & PFLEGE / PÄDAGOGIK & SOZIALES

- 124 → **Weiterbildungsangebote für Fach- und Führungskräfte aus Gesundheit und Pflege, Pädagogik und Soziales**

IT AKADEMIE BAYERN

- 126 → **Das Kompetenzzentrum für IT, Digitales Lernen und Industrie 4.0**

The background of the page is a solid red color. In the top-left corner, there is a blue triangular shape pointing towards the center. In the bottom-right corner, there is a red triangular shape pointing towards the center, creating a layered effect.

GEMEINSAM STÄRKER

Kooperationen | Projekte | Sonderthemen

CEO Roundtables

Digital – vertraulich – exklusiv

Die deutsche Wirtschaft steht vor einer Vielzahl großer Veränderungen, die sie gleichzeitig bewältigen muss. Dies stellt Unternehmer*innen vor enorme persönliche Herausforderungen. Jetzt sind unternehmerische Anpassungsfähigkeit und Resilienz entscheidend.

Die CEO Roundtables sind ein Format für Geschäftsführer*innen oder Inhaber*innen von mittelständischen und großen Unternehmen, die sich mit den großen Transformationsthemen konfrontiert sehen und die einen deutlichen Schritt in Richtung Zukunft gehen wollen.

Das Format wird bereits seit drei Jahren erfolgreich durchgeführt. In über 200 Roundtables hat sich das Konzept so erfolgreich weiterentwickelt, dass wir Ihnen diese Chance nicht vorenthalten wollen. Wir bieten Ihnen ab sofort die CEO Roundtables exklusiv an.

TEILNEHMERKREIS: Geschäftsführer*innen, Inhaber*innen

DAUER: 5 bis 6 moderierte Workshops von 90-120 Minuten, die sich über einen Zeitraum von 6 Monaten verteilen

PREIS: EUR 5.000,- (MwSt.-frei)

ABLAUF

In individuellen Vorgesprächen werden die unternehmerischen Schwerpunkte und Herausforderungen der Teilnehmenden erfasst.

Auf dieser Basis werden inhaltlich und persönlich stimmige CEO Roundtables mit 4 bis 8 Teilnehmenden zusammengestellt.

Über einen Zeitraum von 6 Monaten trifft sich diese Gruppe dann regelmäßig in moderierten digitalen Workshops, die aus Vier-Augen-Gesprächen, Diskussion im Plenum und mit geladenen Fachexpert*innen bestehen.

Alle Teilnehmenden verpflichten sich auf absolute Vertraulichkeit und kartellrechtskonformes Verhalten.

- In unserem Vorgespräch klären wir alles Wesentliche. Wir finden gemeinsam den richtigen thematischen Zuschnitt für Ihren CEO Roundtable, lernen Sie kennen und schauen dann ganz genau, wer fachlich und persönlich zu Ihnen und in Ihre Runde passt. Das Einzel-Vorgespräch (45-60 Minuten) ist kostenfrei, erst danach entscheiden Sie sich zu einer Teilnahme. Der Termin ist für Sie nach Rücksprache frei wählbar.
- Erst wenn dann vier bis maximal acht zusammenpassende Teilnehmende gefunden sind, beginnt der eigentliche CEO Roundtable.
- Alle vier bis fünf Wochen treffen sich die Teilnehmer*innen über ca. ein halbes Jahr in moderierten Zoom-Workshops von jeweils 90-120 Minuten.
- Diese Workshops bestehen aus einer facettenreichen Mischung von Plenardiskussionen, persönlichen Vier-Augen-Gesprächen und Dialogen mit ausgewählten Fachexpert*innen. Vor jedem Treffen bereiten sich die Teilnehmenden anhand gezielter Leitfragen vor, um ihre Gedanken zu strukturieren. Sie bringen individuelle Herausforderungen zur Diskussion und teilen ihre wertvollen Erfahrungen und Ideen mit der Gruppe. Hierbei steht absolute Vertraulichkeit im Vordergrund. Alle Beteiligten verpflichten sich zu strikter Einhaltung der Chatham House Rule.

ZIELSETZUNG

- Unser Ziel ist es, eine vertrauensvolle und offene Umgebung zu schaffen, die es Unternehmenslenker*innen ermöglicht, aktuelle Herausforderungen auf Augenhöhe zu diskutieren, ressourcensparende Insights zu teilen, und letztlich gemeinsam unternehmerisch voranzukommen. All das in einem sehr effizienten und kalenderschonenden Format.

TERMIN / ORT / TRAINER*IN

Termin nach Rücksprache
frei wählbar

Mit den CEO Roundtables bieten wir einen Rahmen, in dem sich gleichgesinnte Unternehmenslenker*innen gegenseitig unterstützen können. Das bedeutet, zusammen kritisch zu reflektieren und Erfahrungen offen und auf Augenhöhe auszutauschen.

In exklusiven Runden verschaffen wir uns gemeinsam einen klaren und aktuellen Überblick über bewährte Praktiken und nützliche Ressourcen und lernen dabei voneinander. Insgesamt wollen wir damit einen Beitrag zur Zukunftsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Deutschland leisten.

Jeder CEO Roundtable ist eine einmalige „Maßanfertigung“. Um Ihnen einen Eindruck der thematischen Vielfalt zu geben, hier ein beispielhafter Auszug aus den CEO Roundtables, die bereits laufen.

”

Unkonventionell, überraschend, inspirierend und geprägt von einer großen Offenheit aller Teilnehmer. Der vertrauensvolle Austausch mit den Kollegen hat mich inhaltlich und persönlich weitergebracht und neue Perspektiven eröffnet!

Christian Scheller, CEO,
DILLO Armaturen und Anlagen GmbH

Mittelständische Arbeitgeberattraktivität im Wettbewerb

Neue Benefits & Karrieremodelle; Storytelling & „Corporate Citizenship“; Mitarbeiterzufriedenheit und -resilienz kultivieren; Holistisches Employer Branding; Digitales Job Selling & Social Recruiting

Blue Collar-Talente finden & binden

New Work im produzierenden Umfeld; die kulturelle Schere zwischen „Blue und White Collar“ schließen; Digitales Employer Branding; Digitales Job Selling & Social Recruiting

Kunden finden, verstehen & binden

Kundenzentrierte Entwicklungsprozesse; Systemischer Vertrieb; Digitales B2B-Marketing für Neu- und Bestandskunden

Wertschöpfende Data Analytics und KI

Generative KI in administrativen Prozessen, in Wissensmanagement und Kundenservice; KI-gestützte Mustererkennung in wertschöpfenden Prozessen; infrastrukturelle Grundlagen für die Erhebung qualitativ hinreichender Daten; Zusammenarbeit mit externen Innovatoren

Transformation vom Handwerks- zum Industrieunternehmen

Standardisierung & kennzahlengesteuerte Fertigung; Prozessdigitalisierung mit begrenzten Ressourcen; kultureller Wandel von einer Inhaber-zentrierten zur selbstständigen Organisation

Profitabel Wachsen

Organisationsdesign und Führungsarbeit unter Wachstumsdruck; Systemischer B2B-Vertrieb; Skalierbare Pricing-Strategien und Cost-Management

”

Aus der eigenen Branchenblase aussteigen und die Perspektive von CEOs aus unterschiedlichsten Unternehmen kennenzulernen ist unglaublich wertvoll und jede Minute wert. Habe viel gelernt und neue Perspektiven mitgenommen. Die kreativen Köpfe rund um Herrn Schosswald schaffen es spielerisch und leicht, die Menschen ins Gespräch zu bringen. Besser als jedes teure Beratungsformat!

Gertrud Demmler, CEO,
SBK Siemens-Betriebskrankenkasse

”

Grandioses, qualitativ sehr hochwertiges und sehr intimes Format! Für Bayern ist dieser Austausch unter CEOs enorm wichtig.

Andreas Schrägle,
Geschäftsführender Gesellschafter,
RATHGEBER GmbH & Co.KG

”

Methodisch super! Hat mich wirklich gefordert. Ich bin bei einigen Themen deutlich weiter gekommen.“

Gerd Liebig, CEO,
Sumitomo (SHI) Demag Plastics
Machinery GmbH



ZERTIFIKATSPROGRAMM NACHHALTIGKEITSMANAGEMENT

Unternehmen aller Branchen und Größe sind immer stärker gefordert, ihr Handeln an den drei Dimensionen der Nachhaltigkeit – Ökonomie, Ökologie und Soziales – auszurichten.

Dafür benötigen sie Fachkräfte, die mit ihrem Know-how die Entwicklung und Umsetzung von nachhaltigen Strategien, Geschäftsmodellen, Funktionen, Prozessen sowie Produkten und Dienstleistungen qualifiziert unterstützen können.

Mit dem Zertifikatsprogramm Nachhaltigkeitsmanagement der HDBW erwerben Sie die hierfür erforderlichen Grundlagen, vertieftes Fachwissen und praktische Kompetenzen zur Anwendung in Unternehmen, in der Beratung sowie zur eigenen Karriereentwicklung.

BASISMODUL „NACHHALTIGKEITSMANAGEMENT – SUSTAINABILITY MANAGEMENT“

Modulinhalte

- Grundlagen der Nachhaltigen Entwicklung und unternehmerischer Nachhaltigkeit
- Kreislaufwirtschaft, Suffizienz- & Effizienzansatz, Unternehmensethik
- Strategische und operative Instrumente des Nachhaltigkeitsmanagements
- Nachhaltigkeitsreporting inkl. Wesentlichkeitsanalyse
- Ausblick in die Vertiefungen „Nachhaltigkeits-Controlling“, „Nachhaltigkeits-Implementierung“, „Nachhaltigkeits-Regulatorik“ und „Nachhaltigkeits-Strategie“

ABLAUF:

E-Learning-Management-System, zwei Präsenztage und neun wöchentliche Live-Onlinetermine (abends)

DAUER:

10 Wochen

PREIS:

EUR 1.400,–

➔ **WEITERE INFORMATIONEN UND ONLINE-BUCHUNG UNTER weiterbildung@hdbw-hochschule.de**

KONTAKT & ANSPRECHPARTNER (AUCH FÜR PERSÖNLICHE BERATUNG)

Prof. Dr. Steffen Hermann ☎ 089 4567845-33 @ steffen.hermann@hdbw-hochschule.de

Prof. Dr. Stefan Lackner ☎ 089 4567845-23 @ Stefan.Lackner@hdbw-hochschule.de

Berufsbegleitend studieren an der HDBW

Master- und MBA-Programme mit Praxisfokus

Die Hochschule der Bayerischen Wirtschaft (HDBW) bietet berufsbegleitende, englischsprachige Masterstudiengänge sowie ein MBA-Programm in Teilzeit an – speziell zugeschnitten auf die Anforderungen von Berufstätigen. Mit einem klaren Fokus auf Digitalisierung, Wirtschaft und Technik erwerben Sie fundiertes Fachwissen und stärken gleichzeitig Ihre Führungskompetenzen.

Die HDBW ist eine private, staatlich anerkannte Hochschule für angewandte Wissenschaften mit Schwerpunkt auf Digitalisierung, Technik und Wirtschaft. Kleine Studiengruppen, individuelle Betreuung und ein starkes Unternehmensnetzwerk zeichnen das Studium aus.

WARUM EIN MASTER ODER MBA AN DER HDBW?

Praxisorientierte Lehre durch Professor*innen mit Industrieerfahrung

Individuelle Betreuung und persönliche Lernatmosphäre

Starkes Unternehmensnetzwerk mit über 50 Praxispartnern

Internationale Ausrichtung – über 30 % internationale Studierende

MASTER-STUDIENGÄNGE

Digital Business Modelling and Entrepreneurship, Master of Arts (M.A.)

– Entwickeln Sie digitale Geschäftsmodelle und Innovationsstrategien – mit Fokus auf unternehmerisches Denken, agile Methoden und digitale Transformation.

Cyber Security, Master of Science (M.Sc.)

– Werden Sie zur Fachkraft für IT-Sicherheit: Lernen Sie, wie Sie Unternehmen vor Cyberangriffen schützen und Sicherheitsarchitekturen entwickeln.

Digital Factory and Operational Excellence, Master of Science (M.Sc.)

– Gestalten Sie die digitale Produktion von morgen – mit Know-how zu Industrie 4.0, Lean Management und Prozessoptimierung.

VORAUSSETZUNGEN:

Abgeschlossenes Bachelorstudium
im jeweiligen Fachbereich,
Englischkenntnisse auf Niveau B2

VORLESUNGSSPRACHE:

Englisch

MBA-PROGRAMM:

MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION

Mit Schwerpunkten wie digitale Transformation, Künstliche Intelligenz, Innovation und Entrepreneurship vermittelt der MBA praxisnahes Wissen für eine internationale Karriere im Business-Umfeld.

VORAUSSETZUNGEN:

Abgeschlossenes Hochschulstudium,
mindestens zwei Jahre Berufserfahrung,
Sprachkenntnisse auf Niveau B2
in der jeweiligen Vorlesungssprache

VORLESUNGSSPRACHE: Englisch oder Deutsch

START

jeweils im Winter- und
Sommersemester
01. Oktober und 15. März

ORT

HDBW Campus München,
Konrad-Zuse-Platz 8,
81829 München

22420

Zertifizierte*r Produktions- und Logistikanalyst*in

Weiterbildung mit Hochschulzertifikat

Wertschöpfungsketten werden immer komplexer. Analytische Methoden sind die Basis, um entsprechende Aussagen im Bereich Produktion und Logistik treffen zu können. Diese finden im Rahmen der Optimierung oder der Planung statt. In diesem Basistraining lernen Sie die Grundlagen der Analyse sowie die wichtigsten Analysemethoden, die im Rahmen der Produktion und Logistik hilfreich sind. Durch Fallbeispiele erkennen Sie Zusammenhänge und lernen, wie Sie die Wertschöpfungskette innerhalb des Betriebes und über die Unternehmensgrenze hinaus mit Zahlen, Daten und Fakten optimieren können. Darüber hinaus erfahren Sie, wie Sie ein Kennzahlensystem aufbauen und es als Führungsinstrument anwenden können.

Sie erarbeiten sich Wissen über moderne Lieferketten in Theorie und Praxis. Hierzu gehören neben den Grundlagen der Supply Chain und des Risikomanagements auch die Optimierung von Logistikprojekten, die Messbarkeit in Form von Kennzahlen sowie die Fähigkeit, Mitarbeiter*innen zu führen.

TEILNEHMERKREIS:

- | | |
|---|---|
| Mitarbeiter*innen aus | Mitarbeiter*innen aus den Bereichen |
| - Einkauf / Beschaffung / Disposition, Logistik | - Lean Management bzw. Operational Excellence |
| - Produktionsplanung und -steuerung | - Projektmitarbeiter*innen, die in Planungs- und Produktivitätssteigerungsprojekten tätig sind |
| - Arbeitsvorbereitung | - Angehende Supply Chain Manager*innen, Logistikleiter*innen, Produktionsleiter*innen oder sonstige Führungskräfte in Produktion und Logistik |
| - Produktion | |
| - Vertrieb | |

VORAUSSETZUNGEN:

Für Modul 2 sind Grundkenntnisse in Excel o. ä. wünschenswert (nicht Voraussetzung)

DAUER:

6 Tage (pro Modul 2 Tage)

PREIS:

EUR 3.990,- (MwSt.-frei)
(zzgl. Tagungspauschale)

DETAILS

Aus- / Weiterbildung auf Hochschulniveau

- Technisch-wirtschaftliche Weiterbildung mit Hochschulzertifikat
- Praxisnahe Weiterbildung mit erfahrenen Dozent*innen
- Kombination aus Fachwissen, Softskills und Digitalwissen
- Durchführung mittels Vorträgen, Workshops, Planspielen
- Prüfung direkt nach jedem Modul
- Abschluss mit Hochschulzertifikat (bei 3 bestandenen Teilmodulen)
- Kombinierte Zertifikate möglich (Modul 3 – „Kennzahlen und Führung“ für mehrere Abschlüsse einsetzbar)
- 3 ECTS-Punkte (Studienpunkte) können später bei einem Studium an der HDBW angerechnet werden (ggfs. auch an anderen Hochschulen)

Prüfung

Nach jedem Modul findet direkt im Anschluss eine Prüfung (Multiple Choice) statt. Sie dauert ca. 45 Minuten.

Module

M1 Grundlagen der methodische Analyse in Produktion und Logistik

M2 Wichtige Methoden der Analyse und Künstliche Intelligenz in der Analyse

M3 Kennzahlen und Führung in Produktion und Logistik

ZIELSETZUNG

- Sie erhalten einen Überblick über moderne Lieferketten
- Sie erarbeiten sich Grundlagen der Supply Chain und des Risikomanagements
- Sie erkennen Optimierungsmöglichkeiten in Logistikprojekten
- Sie können Kennzahlen interpretieren und Maßnahmen ableiten sowie Kennzahlen als Führungsinstrument nutzen

**ZERTIFIKAT
PRODUKTIONS- UND LOGISTIK-
ANALYST*IN (HDBW-bbw)**

TRAINER

Prof. Dr. Dipl.-Wirt.-Ing. Matthias Pfeffer

Grundlagen der methodischen Analyse in Produktion und Logistik

M1

Grundlagen der Analyse (Fokus Produktion und Logistik)

- Analyse als Basis für Entscheidungen

Stammdaten als Bewertungsgrundlagen

- Stamm- und Bewegungsdaten
- Stammdatenqualität
- Fehlererkennung und Auswirkung

Grundlagen von schlanken Prozessen und Lean Management

- Einführung verschwendungsarmer Produktion und Logistik (Lean Management)
- Verschwendung erkennen

Erkennen von Verschwendung mittels Wertstromanalyse

- Wertstromanalyse
- Durchlaufzeit
- Wertstromdesign

Wichtige Methoden in der Analyse und Künstliche Intelligenz in der Analyse

M2

Ganzheitliche Bewertungsmethoden (SWOT, PESTEL, Nutzwert, ...)

- Ausgewählte Methoden der Analyse und Bewertung (nicht mathematisch)

Ausgewählte Analyseverfahren und deren Bedeutung in der praktischen Anwendung

- Produkte und Teile für Produktion und Logistik (ABC-XYZ, ...)
- Lieferanten und Bestände (Reichweiten, DIO, ...)
- Flexibilitätswertung (Mitarbeiter*innen, EPEI, ...)

Optimierung von administrativen Abläufen

- Prozessorientierung (Prozessorientierte Kalkulation)

Ausblick: Künstliche Intelligenz in der Produktions- und Logistikanalyse

- Big Data
- Auswirkung von Datenfehlern
- Anwendungen von KI in der Analyse

121

Kennzahlen und Führung in Produktion und Logistik

M3

Aufbau eines Kennzahlensystems

- Methodik zum Aufbau eines problemorientierten Kennzahlensystems
- Workshop

Messkenngrößen zur Optimierung (Logistische Kennzahlen)

- Wichtige Kennzahlen in Produktion und Logistik
- Flexibilität und Durchlaufzeit als Kenngrößen

Kommunikation im Projekt und als Führungskraft

- Grundlagen der Kommunikation
- Kommunikation im Projekt

Kennzahlen als Führungsinstrument

- Anforderungen an eine Führungskraft
- Führen mit Kennzahlen



ANERKANNT FORTBILDUNGSABSCHLÜSSE (IHK)

Lehrgänge | Fortbildungen

Sehr gute Karrierechancen

Anerkannte Fortbildungsabschlüsse ermöglichen Ihnen sehr gute Karrierechancen auf Fach- und Führungsebene. Damit Ihr Weg zum Abschluss erfolgreich verläuft, begleiten wir Sie von der Erstberatung bis zur Prüfung. Unsere Referent*innen und Expert*innen sind Teil der IHK-Prüfungsgremien und können Sie durch ihre Erfahrungswerte noch gezielter auf die Prüfungen vorbereiten. Unsere Blended Learning-Lehrgänge ermöglichen durch geschickte Lehrgangsgestaltung minimale Präsenzzeiten und zeitlich selbstbestimmtes Lernen. Weiterbildung, Beruf, Familie und Freizeit lassen sich so bestens verbinden!

NEU Profitieren Sie alternativ von unseren deutschlandweiten Lehrgängen im Onlineformat – 100% Online.

100% Online

Wir bieten Ihnen ein Live-Erlebnis, denn wir verzichten komplett auf zuvor abgedrehte Konserven. Sie sehen die unterrichtenden Dozent*innen und können jederzeit Fragen stellen, da der Unterricht interaktiv aufgebaut ist. So genießen Sie die Vorzüge eines Präsenzlehrgangs, nur eben bequem am Ort Ihrer Wahl.

Unsere Angebote und Informationen finden Sie unter
Anerkannte Fortbildungsabschlüsse (IHK) – www.bbw-seminare.de

Nutzen Sie die staatlichen Fördermöglichkeiten!

Alle Teilnehmenden unserer berufsbegleitenden Fortbildungen mit anerkanntem IHK-Abschluss (z. B. Industriemeister*innen, Wirtschaftsfachwirte, Personalkaufleute, etc.) profitieren von den aktuellen Fördermöglichkeiten.

Aufstiegs-BAföG

Das Aufstiegs-BAföG ist eine Kombination aus einem direkten Zuschuss in Höhe von 50% der Lehrgangs- sowie Prüfungskosten sowie einem zinsfreien Förderdarlehen über die restliche Summe, welches nach bestandener IHK-Prüfung mit einem 50%igem Nachlass verrechnet wird.

Der Eigenanteil muss erst bis zu 2 Jahre nach Ende der Fortbildung zurückgezahlt werden; somit haben Sie während Ihrer Fortbildung keinen finanziellen Mehraufwand.

Die Förderung aus dem Aufstiegs-BAföG ist alters-, einkommens- sowie vermögensunabhängig und muss nicht zurückgezahlt werden.

Lehrgang zum*zur Wirtschaftsfachwirt*in (IHK) mit förderfähigen Lehrgangskosten in Höhe von 3.890,00 Euro

Gesamtkosten	EUR 3.890,00
Staatlicher Zuschuss	- EUR 1.945,00
Darlehensbetrag	EUR 1.945,00
Darlehenserlass	- EUR 972,50
Eigenanteil	EUR 972,50

BEISPIEL



Zusätzlich zum Aufstiegs-BAföG erhalten unsere bayerischen Teilnehmer*innen den Meisterbonus in Höhe von **3.000,00 Euro**, sodass sich für diese sogar ein finanzieller Ertrag von **2.077,50 Euro** ergibt, da die Förderung und zusätzliche Belohnung vom Freistaat Bayern on top die Ihnen entstehenden Kosten übersteigen. **Wenn nicht jetzt, wann dann?**



WEITERBILDUNGSANGEBOTE FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Gesundheit und Pflege | Pädagogik und Soziales

Kompetenzen vertiefen – Qualität sichern

Seit über 30 Jahren garantieren wir qualitativ hochwertige berufliche Fort- und Weiterbildung. Als zuverlässiger Bildungspartner sind wir im Gesundheits- und Sozialwesen mit Verbänden, Hochschulen, unseren eigenen Berufsfachschulen, Fachgesellschaften, sozialen Organisationen sowie medizinischen, pflegerischen und pädagogischen Einrichtungen sehr gut vernetzt.

Themenfelder, in denen wir Fort- und Weiterbildungen anbieten, sind:



Im Bereich Gesundheit und Pflege

- Betreuung
- Pflegethemen und Beratung
- Medizinische Versorgung
- Leiten und Führen
- Anleitung
- Quereinstieg in der Arztpraxis

Unsere Angebote und Informationen finden Sie unter
Gesundheit & Pflege – [www.bbw-seminare.de](http://www bbw-seminare.de)



Im Bereich Pädagogik und Soziales

- Quereinstieg in Kinder- und Jugendhilfe und Eingliederungshilfe
- Quereinstieg und Qualifikationen für die Kita
- Leitung und Sozialmanagement
- Schulische Ganztagsbetreuung

Unsere Angebote und Informationen finden Sie unter
Pädagogik & Soziales – [www.bbw-seminare.de](http://www bbw-seminare.de)

ESF-Projekt WAVE Projektzeitraum: 01.04.2023 – 31.03.2026



Sozial- und Gesundheitswesen im Wandel – Veränderungsprozesse aktiv mitgestalten

Das ESF-Projekt WAVE für Beschäftigte im pflegerischen, sozialen oder pädagogischen Bereich

Ein ansteigender Dienstleistungsbedarf bei gleichzeitiger Zunahme des Führungs- und Fachkräftemangels – mit dieser herausfordernden Aufgabe sehen sich Verantwortliche und Beschäftigte aus dem Sozial- und Gesundheitswesen konfrontiert. New Work, Team, Konflikte, Anleitung, Onboarding, Integration, Traumapädagogik und weitere Themen finden Sie auf unserer Website. Wie können wir fehlenden personellen Ressourcen, der Herausforderung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie gesundheitlichen Belastungen, hohen Krankheits- sowie Berufsausstiegsquoten, Digitalisierung und nicht zuletzt einem fehlenden Fachkräftenachwuchs begegnen?

Das ESF-Projekt WAVE unterstützt Einrichtungen aus dem Sozial- und Gesundheitswesen mit kostenfreien Coachings, Seminaren und Workshops. Im Rahmen des Programms „Wandel der Arbeit sozialpartnerschaftlich gestalten – weiterbilden und Gleichstellung fördern“ wird das Projekt durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und die Europäische Union über den Europäischen Sozialfonds (ESF Plus) gefördert.

Eine Übersicht und direkte Anmeldemöglichkeit zu den zahlreichen kostenfreien Seminaren finden Sie unter
ESF-Projekt WAVE – [www.bbw-seminare.de](http://www bbw-seminare.de)



DAS KOMPETENZZENTRUM FÜR IT, DIGITALES LERNEN UND INDUSTRIE 4.0

it akademie bayern

Die it akademie bayern ist eine Marke des Bildungswerks der Bayerischen Wirtschaft (bbw) gGmbH.

Seit ihrer Gründung im Jahr 2000 aufgrund des enormen Bedarfs an IT-Fachkräften ist die it akademie bayern das Kompetenzzentrum für die Qualifizierung und Personalentwicklung von IT-Fach- und Führungskräften. Zum Portfolio gehören neben den IT-Fort- und Weiterbildungen mittlerweile auch Qualifizierungen von Berufsbildungspersonal und Qualifizierungen von Mitarbeitenden aller Branchen, die sich für die digitale Transformation fit machen möchten. Darüber hinaus engagiert sich die it akademie bayern bei der Umsetzung von diversen Bildungsprojekten. Alle Themen können in digitalen Lernarrangements angeboten und umgesetzt werden.

Themenfelder, in denen wir Fort- und Weiterbildungen anbieten, sind:

Übersicht Portfolio

INHOUSE Trainings für Unternehmen → Industrie 4.0 verstehen → Blended Learning Grundlagen → Hybrides Lernen Grundlagen → Extended Reality (VR/AR)	Lernmedienproduktion → Lernvideos erstellen → Web Based Trainings (WBT)	Lehrgänge für IT- und Bildungspersonal → Operativer IT Professional → Aus- und Weiterbildungspädagoge
Trainings IT → KI-Projektmanager → Virtual Reality – Unreal Engine 5 → Data-Driven Business (stackfuel) → XReality im Unternehmen	Trainings Digitales Lernen → Grundlagen Digitales Lernen → Lernvideos erstellen → Hybride Lernformate souverän durchführen → VR-Lernwerkstatt → ChatGPT in der Ausbildung	Trainings Industrie 4.0 → Mindset für digitale Transformation → Industrie 4.0 verstehen und erleben
Projekte (gefördert) → NETZWERK Q 4.0 → B³ Batterie-Bildungsnetzwerk Bayern → Zukunftszentrum Süd		

Unsere Angebote und Informationen finden Sie unter **DIGITALISIERUNG & IT – www.bbww-seminare.de**

Netzwerk Q 4.0

Netzwerk zur Qualifizierung des Berufsbildungspersonals im digitalen Wandel

Das NETZWERK Q 4.0 ist ein gemeinsames Projekt des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) und der Bildungswerke der Wirtschaft, gefördert durch das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF).

Dieses bundesweite Netzwerk hat zum Ziel, Ausbilder*innen und Bildungspersonal in Zeiten der Digitalisierung mit fachlichen und überfachlichen Kompetenzen auszustatten. So sind diese in der Lage, die Ausbildungsinhalte und den Ausbildungsprozess in ihrem Unternehmen entsprechend den aktuellen Entwicklungen des digitalen Wandels zu gestalten.

NETZWERK Q 4.0 – www bbw-seminare.de



GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium
für Bildung, Familie, Senioren,
Frauen und Jugend

Fachkräftesicherung in Bayern – Taskforce FKS+

Die Taskforce Fachkräftesicherung FKS+ ist Teil der Initiative Fachkräftesicherung FKS+, die im Oktober 2018 von der vbw – Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e. V. und der Bayerischen Staatsregierung ins Leben gerufen wurde.

Zentrale Aufgabe der Taskforce FKS+ ist es, Unternehmen in ganz Bayern zielgerichtet und kostenfrei bei der Fachkräftesicherung zu unterstützen. Das Projekt wird von der vbw und dem Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie gefördert und vom Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft (bbw) gGmbH umgesetzt.

Fachkräftesicherung in Bayern – Die Taskforce FKS+ – www bbw-seminare.de

GEFÖRDERT DURCH



Die bayerische
Wirtschaft



Bayerisches Staatsministerium für
Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie



Weiterbildungsinitiator*innen als digitale Bildungsberater*innen

Die Weiterbildungsinitiator*innen (WBI) beraten Unternehmen und Beschäftigte rund um das Thema Weiterbildung – branchenübergreifend, individuell, trägerneutral und kostenfrei. Die Arbeit der WBI zielt darauf ab, den Zugang zu beruflicher Weiterbildung zu erleichtern, maßgeschneiderte Qualifizierungsangebote zu vermitteln und Fördermöglichkeiten aufzuzeigen.

Das Vorhaben ist Teil des „Pakts für berufliche Weiterbildung“, einer gemeinsamen Initiative der Bayerischen Staatsregierung mit dem Bayerischen Handwerkstag, dem Bayerischen Industrie- und Handelskammertag, der vbw – Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e.V., dem Deutschen Gewerkschaftsbund Bayern und der Regionaldirektion Bayern der Bundesagentur für Arbeit. Das Projekt wird aus Mitteln des Bayerischen Staatsministeriums für Familie, Arbeit und Soziales gefördert.

bbw-Weiterbildungsinitiator*innen – Weiterbildungsinitiator*innen – www bbw-seminare.de

Dieses Projekt wird aus Mitteln des Bayerischen
Staatsministeriums für Familie, Arbeit und Soziales gefördert.

Bayerisches Staatsministerium für
Familie, Arbeit und Soziales



Das ESF-Projekt WAVE

Für Beschäftigte im pflegerischen, sozialen oder pädagogischen Bereich

Ein ansteigender Dienstleistungsbedarf bei gleichzeitiger Zunahme des Führungs- und Fachkräftemangels – mit dieser herausfordernden Aufgabe sehen sich Verantwortliche und Beschäftigte aus dem Sozial- und Gesundheitswesen konfrontiert. New Work, Team, Konflikte, Anleitung, Onboarding, Integration, Traumapädagogik und weitere Themen finden Sie auf unserer Website. Wie können wir fehlenden personellen Ressourcen, der Herausforderung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie gesundheitlichen Belastungen, hohen Krankheits- sowie Berufsausstiegsquoten, Digitalisierung und nicht zuletzt einem fehlenden Fachkräftenachwuchs begegnen?

Das ESF-Projekt WAVE unterstützt Einrichtungen aus dem Sozial- und Gesundheitswesen mit kostenfreien Coachings, Seminaren und Workshops. Im Rahmen des Programms „Wandel der Arbeit sozialpartnerschaftlich gestalten – weiterbilden und Gleichstellung fördern“ wird das Projekt durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und die Europäische Union über den Europäischen Sozialfonds (ESF Plus) gefördert.

Eine Übersicht und direkte Anmeldemöglichkeit zu den zahlreichen kostenfreien Seminaren finden Sie unter

ESF-Projekt WAVE – www.bbw-seminare.de



GEFÖRDERT DURCH



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales



Kofinanziert von der
Europäischen Union

B³ – Batterie-Bildungsnetzwerk Bayern

Transformation im Automobilsektor

Qualifikationen und der Aufbau von Kompetenzen für die zukünftigen Anforderungen über alle Stufen der Wertschöpfung Batterie ist heute ein zentraler Baustein für das Gelingen der Transformation im Automobilsektor.

Das Projektkonsortium „B³ Batterie-Bildungsnetzwerk Bayern“ besteht aus Weiterbildungsorganisationen und wissenschaftlichen Instituten. Bayern Innovativ koordiniert das Verbundprojekt.

Der Startschuss war im Mai 2023. Die Laufzeit des durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) geförderten Bildungsprojekts beträgt fünf Jahre.

Batterie-Bildungsnetzwerk Bayern – www.bbw-seminare.de



GEFÖRDERT DURCH



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz



Weitere Projekte zur Fachkräftesicherung finden Sie auf unserer Website.

Allgemeine Geschäftsbedingungen

§ 1 Begriffsbestimmungen und Geltung der Bedingungen

Leistungsgeber im Sinne der nachfolgenden Geschäftsbedingungen ist die Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft (bbw) gemeinnützige GmbH. Die Seminarteilnehmer und sonstigen Kunden des Leistungsgebers werden als Leistungsnehmer bezeichnet. Leistungsnehmer ist in jedem Falle ausschließlich der Vertragspartner. Diese Geschäftsbedingungen sind die Grundlage für alle Leistungen und Services zwischen Leistungsgeber und Leistungsnehmer. Sie gelten somit auch für alle künftigen Geschäftsbeziehungen, auch wenn sie nicht nochmals ausdrücklich vereinbart werden sollten. Abweichungen von diesen Geschäftsbedingungen sind nur wirksam, wenn sie vom Leistungsgeber schriftlich bestätigt werden.

§ 2 Angebot und Vertragsabschluss, Schriftform

Der Leistungsnehmer wird über das Seminarangebot des Leistungsgebers durch entsprechendes Werbematerial informiert. Die darin benannten Inhalte sind sämtlich freibleibend und unverbindlich. Der Vertragsabschluss kommt bei Weiterbildungen und Seminaren über die schriftliche Anmeldebestätigung durch den Leistungsgeber oder durch beiderseitige Vertragsunterzeichnung, in dem der individuelle Leistungsumfang und gegebenenfalls weitere Seminarmodalitäten geregelt sind, zustande. Vertragsergänzungen, -abänderungen oder Nebenabreden bedürfen der Schriftform. Dies gilt auch für die Änderung des Schriftformerfordernisses.

§ 3 Loyalitätsgebot

Eine Abwicklung von Folgeaufträgen von Kunden des Leistungsgebers ausschließlich über den Referenten/die Referentin, ohne Einbindung des Leistungsgebers, ist für den Zeitraum von zwei Jahren nach Abschluss des letzten im Auftrag des Leistungsgebers abgewickelten Auftrages untersagt. Kundenauftragsanfragen von Kunden des Leistungsgebers direkt an den Referenten/die Referentin werden bis mindestens 2 Jahre nach Abschluss des letzten im Auftrag des Leistungsgebers bei diesem Kunden von einem Referenten/einer Referentin durchgeführten Auftrags über den Leistungsgeber abgewickelt.

§ 4 Leistungen

Der Leistungsgeber wird bei der inhaltlichen Gestaltung der Seminare nach eigenem Ermessen dafür sorgen, dass nach möglichst aktuellen fachlichen und didaktischen Erkenntnissen vorgegangen wird. Gleiches gilt für die Auswahl der Referenten. Der Umfang der individuellen Leistungen ergibt sich vorrangig aus dem Vertrag selbst, nachrangig aus dem Angebot und sonstigen Leistungsbeschreibungen (Flyer, Prospekte). Inhaltliche und/oder organisatorische Änderungen oder Abweichungen von der beschriebenen Leistung (einschließlich einer evtl. Verkürzung oder Verlängerung des Seminars) können vor oder während der Durchführung des Seminars vorgenommen werden, soweit diese Änderungen oder Abweichungen das Seminar in seinem Kern nicht völlig verändern. Der Leistungsgeber ist berechtigt, den vorgesehenen Referenten im Bedarfsfalle durch andere, gleich qualifizierte Personen zu ersetzen. Leistungsfristen und -termine sind nur dann rechtsverbindlich, wenn dies ausdrücklich schriftlich vereinbart wurde. Erbringt der Leistungsgeber eine fällige Leistung nicht, kann der Kunde nur dann vom Vertrag zurücktreten und/oder Schadensersatz statt der Leistung oder Ersatz derjenigen Aufwendungen verlangen, die er im Vertrauen auf den Erhalt der Leistung gemacht hat und billigerweise machen durfte, sofern er dem Leistungsgeber zuvor schriftlich, per Telefax oder E-Mail eine angemessene Frist zur Bewirkung der Leistung in Verbindung mit der Erklärung gesetzt hat, dass er die Annahme der Leistung nach dem erfolglosen Ablauf der Frist ablehnen werde. Nach erfolglosem Ablauf der Frist kann der Leistungsnehmer die Leistung nicht mehr verlangen. Im Übrigen bestimmen sich die Voraussetzungen für die Geltendmachung der vorbezeichneten Ansprüche des Leistungsnehmers nach den gesetzlichen Bestimmungen. Ein dem Leistungsnehmer wegen verzögerter Leistung etwa zustehender Anspruch auf Schadensersatz statt der Leistung oder auf Ersatz vergeblicher Aufwendungen ist in seiner Höhe auf bis zu 50 % des Netto-Rechnungswertes der von der Verzögerung betroffenen Leistung begrenzt. Ein darüber hinausgehender Anspruch ist ausgeschlossen, es sei denn, die Verzögerung beruht auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit des Leistungsgebers. Ein vom Leistungsnehmer etwa erklärter Rücktritt vom Vertrag wegen verzögerter Leistung berührt nur das von der Verzögerung betroffene Vertragsverhältnis.

§ 5 Mitwirkungspflichten der Leistungsnehmer

Der Leistungsnehmer hat im vereinbarten Umfang die Mitwirkungshandlungen, die zur vertragsgemäßen Ausführung der von dem Leistungsgeber geschuldeten Lieferungen und Leistungen erforderlich sind, vollständig und zeitgerecht zu erbringen, insbesondere dem Leistungsgeber die notwendigen und geeigneten Materialien und Informationen unaufgefordert und rechtzeitig zur Verfügung zu stellen. Ferner ist der Leistungsnehmer verpflichtet, solche Nachfragen des Leistungsgebers umgehend und zutreffend zu beantworten, die den Zweck haben, die umsatzsteuerliche Relevanz des vertragsgegenständlichen Vorgangs zu klären und eine ordnungsgemäße Rechnung ausstellen zu können.

§ 6 Teilnehmerskripten und Zusatzleistungen

Teilnehmerskripten, die vom Leistungsgeber zur Verfügung gestellt werden, sind in der vereinbarten Vergütung enthalten, soweit nicht etwas anderes vereinbart ist. Das Urheberrecht an den jeweiligen Skripten und allen weiteren Seminarunterlagen (incl. Software), gleich welcher Art oder Verkörperung, gebührt allein dem Leistungsgeber oder, sofern entsprechend ausgewiesen, dem jeweiligen Autor oder Hersteller. Dem Leistungsnehmer ist es nicht gestattet, die Skripten oder sonstigen Seminarmaterialien ohne ausdrückliche Zustimmung des Leistungsgebers ganz oder auszugsweise zu reproduzieren, in Daten verarbeitenden Medien aufzunehmen, in irgendeiner Form zu verbreiten und/oder Dritten zugänglich zu machen. Sämtliche Lernmittel, die nicht ausdrücklich vom Leistungsgeber als Teilnehmerskripten kostenfrei zur Verfügung gestellt werden, sind auf Kosten des Leistungsnehmers von diesem selbst zu beschaffen.

Verpflegungs-, Übernachtungs- und sonstige Tagungskosten sind nicht im Seminarpreis enthalten, soweit nicht anders vereinbart.

§ 7 Zahlungsbedingungen, Aufrechnung, Zurückbehaltung

Soweit im Vertrag nicht ausdrücklich anders geregelt, wird die Seminargebühr nach Erhalt der jeweiligen Rechnung innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsdatum ohne Abzug zur Zahlung fällig. Die Rechnungen werden entweder mit Beginn des Seminars oder abschnittsweise, oder nach dessen Beendigung erstellt. In Einzelfällen ist die schriftliche Vereinbarung von monatlichen Ratenzahlungen möglich, Voraussetzung hierfür ist die Erteilung einer Einzugsermächtigung durch den Leistungsnehmer. Der Leistungsnehmer ist auch Schuldner einer etwaigen Selbstbeteiligung der einzelnen Teilnehmer. Es besteht jedoch die Möglichkeit, dass die Teilnehmer ihre Selbstbeteiligung vor bzw. bei Veranstaltungsbeginn direkt an den Leistungsgeber entrichten. Der Leistungsnehmer hat die vertraglich vereinbarten Seminargebühren und -kosten vollständig zu entrichten, auch wenn einzelne Seminarveranstaltungen, gleich aus welchem Grunde, von ihm versäumt werden. Inhaltliche und/oder organisatorische Änderungen und Abweichungen wie

unter § 3 beschrieben, berechtigen ebenfalls nicht zur Herabsetzung der vereinbarten Seminargebühr. Der Leistungsnehmer ist zur Aufrechnung nur berechtigt, wenn die Gegenforderung unbestritten oder rechtskräftig festgestellt oder von dem Leistungsgeber ausdrücklich schriftlich anerkannt ist. Für die Ausübung eines Zurückbehaltungsrechts durch den Leistungsnehmer gilt die vorstehende Regelung entsprechend. Gerät der Leistungsnehmer mit Zahlungen in Verzug, sind die Forderungen des Leistungsgebers mit 5 % (8 %, sofern der Leistungsnehmer kein Verbraucher ist) über dem jeweils gültigen Basiszinssatz zu verzinsen. Unberührt bleibt das Recht des Leistungsgebers, einen höheren Schaden nachzuweisen und geltend zu machen.

§ 8 Rücktritt

Der Leistungsgeber kann vor Beginn des Seminars vom Vertrag zurücktreten, wenn die von ihm in den Leistungsangeboten festgelegte Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht ist oder aus anderen wichtigen Gründen (höhere Gewalt, plötzliche Erkrankungen des Referenten) vor Seminarbeginn von einer Durchführung absehen. Bei Absage einer Veranstaltung durch den Leistungsgeber erhält der Leistungsnehmer unverzüglich eine entsprechende Mitteilung. Entrichtete Seminargebühren werden – bei bereits begonnenem Seminar anteilig – zurückerstattet. Haftungs- und Schadensersatzansprüche des Leistungsnehmers gegen den Leistungsgeber sind in jedem Falle ausgeschlossen. Bei einer Absage der Veranstaltungsteilnahme durch den Leistungsnehmer werden diesem – sofern individuell nichts anderes vereinbart – von dem Leistungsgeber Stornogeühren i. H. v. 20 % des Rechnungsbetrages berechnet, sofern die Absage bis zu fünf Wochen vor Veranstaltungsbeginn erfolgt. Bei einer Absage bis zu drei Wochen vor Veranstaltungsbeginn fallen 40 % der Teilnahmegebühren an, bei Absagen bis zu einer Woche davor 80 %. Bei einer Absage weniger als eine Woche vor Veranstaltungsbeginn bzw. bei Abbruch der laufenden Veranstaltung werden die vereinbarten Gebühren in voller Höhe fällig. Dem Leistungsnehmer bleibt in diesen Fällen unbenommen, einen geringeren Schaden des Leistungsgebers nachzuweisen. Die Entsendung von Ersatzpersonen ist möglich. In diesem Falle wird dem Leistungsnehmer keine Stornogeühr berechnet. Er bleibt jedoch Vertragspartner und hat sich hinsichtlich der anfallenden Kosten im Innenverhältnis an die Ersatzperson/-en zu wenden. Der Name/die Namen dieser Ersatzperson/en ist dem Leistungsgeber vor Veranstaltungsbeginn mitzuteilen. Sollten Stornierungsgebühren für die im Auftrag des Leistungsnehmers vorgenommenen Reservierungen (z. B. Hotelreservierungen, Seminarräume, Referenten) und Verpflegungsleistungen anfallen, so werden diese dem Leistungsnehmer unabhängig vom Zeitpunkt des Rücktrittes vollumfänglich weiterbelastet.

§ 9 Haftung

Der Leistungsgeber übernimmt keine Haftung für einen mit dem Seminar beabsichtigten Erfolg und/oder eine gegebenenfalls beabsichtigte Zulassung zu Prüfungen und/oder das Bestehen solcher Prüfungen, gleich welcher Art diese sind. Soweit die Seminare in den Räumlichkeiten des Leistungsnehmers stattfinden, ist dieser für die Ausstattung der Räume und die Erfüllung der Sicherheitsvorschriften und Unfallverhütungsbestimmungen verantwortlich. Ansprüche auf Schadensersatz des Leistungsnehmers sind ausgeschlossen. Hiervon ausgenommen sind Schadensersatzansprüche des Leistungsnehmers aus der Verletzung des Lebens, des Körpers, der Gesundheit oder aus der Verletzung wesentlicher Vertragspflichten (Kardinalpflichten) sowie die Haftung für sonstige Schäden, die auf einer vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Pflichtverletzung des Leistungsgebers, seiner gesetzlichen Vertreter oder Erfüllungsgehilfen beruhen. Wesentliche Vertragspflichten sind solche, deren Erfüllung zur Erreichung des Ziels des Vertrags notwendig ist. Bei der Verletzung wesentlicher Vertragspflichten haftet der Leistungsgeber nur auf den vertragstypischen, vorhersehbaren Schaden, wenn dieser einfach fahrlässig verursacht wurde, es sei denn, es handelt sich um Schadensersatzansprüche des Leistungsnehmers aus einer Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit. Die Einschränkungen der Abs. 1 und 2 gelten auch zugunsten der gesetzlichen Vertreter und Erfüllungsgehilfen des Leistungsgebers, wenn Ansprüche direkt gegen diese geltend gemacht werden. Der Leistungsgeber haftet nicht für die eingebrachten Sachen des Leistungsnehmers (Garderobe; Schulungsmaterial etc.). Die jeweilige Hausordnung ist zu beachten.

§ 10 Teilnahmebescheinigung

Nach Beendigung des Seminars erhält der Leistungsnehmer bzw. die jeweiligen Einzelteilnehmer ein entsprechendes Zertifikat über die Teilnahme an dem Seminar und die gegebenenfalls erreichte Qualifizierung.

§ 11 Widerrufsrecht/Widerrufsbelehrung

Soweit Sie Verbraucher i. S. d. § 13 BGB sind und Ihnen ein gesetzliches Widerrufsrecht zusteht, haben Sie das Recht diesen Vertrag binnen vierzehn Tagen ohne Angabe von Gründen zu widerrufen. Die Widerrufsfrist beträgt vierzehn Tage ab dem Tag des Vertragsschlusses. Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben müssen Sie uns (Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft (bbw) gGmbH, Infanteriestr. 8, 80797 München, Tel. 089 44108-430, Fax 089 44108-499, E-Mail anfrage@bbw-seminare.de) mittels einer eindeutigen Erklärung (z. B. einem mit Post versandten Brief, Telefax, E-Mail) über Ihren Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Zur Wahrung der Widerrufsfrist reicht es aus, dass Sie die Mitteilung über die Ausübung Ihres Widerrufsrechts vor Ablauf der Widerrufsfrist absenden.

Folgen des Widerrufs

Wenn Sie diesen Vertrag widerrufen, haben wir Ihnen alle Zahlungen, die wir von Ihnen erhalten haben, unverzüglich und spätestens binnen vierzehn Tagen ab dem Tag zurückzuzahlen, an dem die Mitteilung über Ihren Widerruf dieses Vertrages bei uns eingegangen ist. Für diese Rückzahlung verwenden wir dasselbe Zahlungsmittel, das Sie bei der ursprünglichen Transaktion eingesetzt haben, es sei denn mit Ihnen wurde ausdrücklich etwas anderes vereinbart, in keinem Fall werden Ihnen wegen dieser Rückzahlung Entgelte berechnet. Haben Sie verlangt, dass die Dienstleistungen während der Widerrufsfrist beginnen soll, so haben Sie einen angemessenen Betrag zu zahlen, der dem Anteil der bis zum Zeitpunkt, zu dem Sie uns von der Ausübung des Widerrufsrechts hinsichtlich dieses Vertrags unterrichten, bereits erbrachte Dienstleistungen im Vergleich zum Gesamtumfang der im Vertrag vorgesehenen Dienstleistungen entspricht.

§ 12 Gerichtsstand

Soweit der Kunde Kaufmann im Sinne des Handelsgesetzbuches oder juristische Person des öffentlichen Rechts ist, wird München als ausschließlicher Gerichtsstand für alle sich aus dem Vertragsverhältnis ergebenden Streitigkeiten vereinbart. Sollten sich einzelne Bestimmungen dieser Vereinbarungen als unwirksam erweisen oder bei Durchführung des Vertrages ergänzungsbedürftige Vertragslücken offenbar werden, so berührt dies weder die Wirksamkeit der übrigen Vertragsbestimmungen noch die Wirksamkeit dieses Vertrages im Ganzen. Die Vertragspartner verpflichten sich vielmehr bereits heute, die unwirksame Bestimmung so auszulegen, zu ergänzen, umzudeuten oder zu ersetzen beziehungsweise die Vertragslücke so auszufüllen, dass der mit der unwirksamen Bestimmung verfolgte beziehungsweise der durch die Vertragslücke gefährdete wirtschaftliche Zweck bestmöglich erreicht wird.



Joachim Auer

Business-Coach mit systemischer Aufstellung (IHK), Trainer (IHK), NLP-Master, Train-The-Trainer, akkredi-

tierter Trainer nach dem Team-Management-System, Moderator, Vortragsredner/Speaker. Trainer für Vertriebsstrainings, Telefontrainings, Trainings zu vielen Soft-Skills, Azubi-Trainings zu guten Umgangsformen, Richtig-Nein-Sagen Workshops & Impulsvorträgen, Teamentwicklung, Führungskräftetraining.



Tanja Bakry

Beraterin für Positive Psychologie, PERMA-Lead-Profilerin, Trainerin & Coach. Schwerpunkte: Positive

Leadership, PERMA-Lead, Resilienz, Entwicklung von Führungskräften und Implementierung einer positiven Unternehmenskultur. 20 jährige Führungserfahrung durch eigenen Betrieb mit 40 Mitarbeiter*innen, langjährige Erfahrung als Trainerin & Coach, Dozentin zu Positive Leadership an der DHBW (Duale Hochschule) Ravensburg.



Dr. Robert E. Baur

Studium der Psychologie, Erwachsenenbildung und Soziologie. Langjährige Erfahrung als Trainer

und Coach mit den Schwerpunkten Führung, Kommunikation, Rhetorik & Präsentation. Unterstützt Gruppen wie Einzelpersonen im Optimieren ihrer Präsentationsfähigkeiten. Promovierte im Themenbereich Coaching/Beratung an der Universität Augsburg.



Laura Borgmeier

Mehrjährige Erfahrung in Recruiting, Personalführung und Erwachsenenbildung (Masterabschluss). Neben-

beruflich als Dozentin tätig mit Leidenschaft für HR-Themen und einem Gespür für aktuelle Trends in der Personalentwicklung.



Martin Buttenmüller

Systemischer Berater und Therapeut, er ist psychosozialer Berater in eigener Praxis, berät Mitarbeitende

und Führungskräfte an der Schnittstelle zwischen Mensch und Wirtschaft, Schwerpunkt Gesunde Führung und Arbeit- und Gesundheitsschutz. Daneben führt er Schulungen zur Ersten Psychischen Hilfe durch.



Maximilian Cerny-Probst

Technischer Fachwirt/Bachelor of Arts in Business Administration, Inhaber MCCP Management Consulting Group. Berater und Trainer mit den Schwer-

punkten: Qualitäts- und Projektmanagement, Customer Relations, Führung und Selbstmanagement. Lehrbeauftragter der Hamburger Fern-Hochschule; langjährige Führungserfahrung im QM, Projektleiter nationaler und internationaler Projekte.



Helmut Demmelhuber

Dipl.-Päd., Dipl.-Theol., Senior-Berater, Moderator, Trainer und Coach bei Demmelhuber Consulting.

Schwerpunkte: Prozessbegleitung, strategische Personalentwicklung und Entwicklung von Fach- und Führungskräften. Langjährige Führungserfahrung als Abteilungsleiter, Projektleiter und Fachexperte in Industrie und KMU, Universitäten und Hochschulen sowie im Öffentlichen Dienst.



Laura Dickenberger

Systemische Beraterin, Scrum Master, Product Owner & Professional, Scrum with Kanban, TOC

Beraterin, Ihre Schwerpunkte: Engpassmanagement, Business Innovation, Prozessmanagement (Optimierung, Analyse-WS), Agile Organisationsentwicklung & Change Management.



Christina Dio

Dipl. Betriebswirtin DBWB Mannheim, Trainerin mit mehr als 20 Jahren Führungs- und

Coaching-Erfahrung in der Mitarbeiterentwicklung und im Vertrieb, zertifizierte Mediatorin, Scrum-Masterin, Speakerin für digitale Transformation, Change Management und Positive Kommunikation.



Jale Silvia Ernst

Systemischer Business Coach und Change-Managerin (dvct certified), zertifizierte Teamentwicklerin, Per-

sonalleitung – aktuell Helmholtz Zentrum Munich, Führungskräfte- und Teamentwicklung, Strategie- und Prozessplanung, Referentin auf Vorstands- oder Geschäftsführungsebene, Business Management, Project Manager.



Peter Flühr

Dipl. Sportwissenschaft TU München mit dem Schwerpunkt Prävention und Rehabilitation, systemischer

Coach (DVC zertifiziert) und Coach für integratives Führen; Schwerpunktthemen: Nonverbale Kommunikation, Führungskräfteentwicklung in den Bereichen Resilienz, Kommunikation und Führung, Energiemanagement sowie Körperintelligenz und Embodiment.



Anne Franko

Mediatorin (BM®), Diplom-Kulturwissenschaftlerin, Ergotherapeutin. Arbeitsschwerpunkte: Kommuni-

kations- und Konflikttrainings, Weiterbildung von pädagogischen Fachkräften, Projekte zu Demokratie und Toleranz für Kinder und Jugendliche, Familien- und Paarmediation, Begleitung von Veränderungs- und Partizipationsprozessen.



Klaus Frohmader

Diplom-Kaufmann; 24 Jahre Führungserfahrung im internationalen Produkt- & Innovationsmanage-

ment; Zertifizierter Innovations-Coach; Coach für Professional Business Development; Zertifizierter Strategischer Produktmanager; Business Coach & Systemischer Berater; staatlich autorisierter INQA-Coach (Bundesministerium BMAS) für die Begleitung mittelständischer Unternehmen in den Bereichen Innovation & Digitalisierung.



Johann Garnitschnig

Strategie-Coach und Softskill-Trainer mit den Schwerpunkten Führung, Changemanagement, Konflikt &

Kommunikation. Gastdozent an der FH Erfurt, Lehrtrainer & LehrCoach DVNLP, Psychotherapie (HPG), Coachment-Professional, Entwickler der Coachment-Methode. Ausbildung und Lizenzierung zum Kommunikations- & Organisationsberater.



Martin Gerlach

Langjährige Erfahrung als Trainer, Berater und Coach mit dem Schwerpunkt Führung. Architekt

und Designer von Lernprojekten; Begleiter von Veränderungsprozessen; Ausbildung in integrativer Transaktionsanalyse; Führungserfahrung in Vertrieb und Logistik.



Ella Goldberg

Diplom-Betriebswirtin, Fachhochschule München, Development Project Manager AI Program,

Bayerische Akademie der Wissenschaften; ITIL Expertin und Scrum Master I und Product Owner I; IPMA-zertifiziert; Trainerin für klassisches und agiles Projektmanagement, Multiprojektmanagement, MS-Projekt und Projektcontrolling Earned Value Management.



Diana Grillmeier

Psychologische Beraterin, Speakerin & Emotions-Expertin mit 7 Jahren Erfahrung als Workshop-Leitung.

Ehemalige Bereichsleitung KI, spezialisiert auf die psychologische Begleitung des KI-Wandels, Generationenthemen und den ROI emotionaler Kompetenz – für weniger Fehlzeiten, geringere Fluktuation und messbare Ergebnisse.



Silvia Haas

Trainerin für Persönlichkeitsentwicklung, Führung und Themen rund um Resilienz, Systemischer

Coach (DGSF) – Diplom-Pädagogin (Univ.); Mediations-Supervisorin (DACH). Zertifizierte Projektmanagerin (CPPM) und Zertifizierte Personal Profilerin (LINC). Zertifizierte Trainerin für Entspannung & Stressmanagement.



Dr. Benjamin Heider

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Arbeitsrecht. Syndikusanwalt beim Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen in Deutschland e.V., Ehrenamtlicher Richter beim Arbeitsgericht München, Mitglied in verschiedenen Ausschüssen u. a. bei BDA, vbw, Hanseatische Rechtsanwaltskammer, DSJV, aba, DJT.



Carsten Heimers

Berater für Human Resources Management, Business-Coach, Moderator und Trainer. Langjährige Erfahrung als Personalleiter und Führungskraft sowohl in mittelständischen Unternehmen wie auch in internationalen Großkonzernen. Agiert als Begleiter und Impulsgeber zur Verbesserung von Personalarbeit, Mitarbeiterführung und Zusammenarbeit in Unternehmen.



Martina Hemrich

Magister, Business Coach, Wirtschaftsmediatorin und Trainerin für psychosoziale und überfachliche Fähigkeiten (Kommunikation, Führungskompetenzen, Präsentationstechniken, Persönlichkeitsentwicklung, Teamentwicklung). Karriere- und Orientierungsberatung nach der Kompetenzenbilanz®; stärkenfokussierte Generationenmanagerin.



Monika Herbstrith-Lappe

Studium der Mathematik & Physik an den Verbindungsstellen zu Philosophie sowie der Neurowissenschaft, psychologische Ausbildungen, Humorberatung & Improtheater, KI- & Zukunftsmanagerin, seit 1983 in der Erwachsenenbildung aktiv, vielfach ausgezeichnet als Keynote Speakerin & Top-Trainerin, High Performance Coach, Botschafterin von WOMENinCT, Autorin u.a. der Bücher „leistungsstark & lebensfroh“, „Aufblühen statt Ausblühen“.



Helmut Hofbauer

Selbstständiger Berater, Coach und Trainer in der Personal- und Organisationsentwicklung. Qualifiziert und berät Führungskräfte und moderiert innerbetriebliche Workshops. Schwerpunkt: Beratung und Qualifizierung im Führungswechsel. Publierte als Co-Autor u.a. die Bücher „Einstieg in die Führungsrolle“, „Der Navigator für den Führungsstart“ und „Das Mitarbeitergespräch als Führungsinstrument“.



Lars Hofmann

Mediator und Ausbilder für Mediation (BM®); Ausbilder im „Masterstudiengang Mediation und Konfliktmanagement“ an der Europa-Universität Viadrina in Frankfurt (Oder). Zehn Jahre Leitungs- und Führungserfahrung in einer sozialen Einrichtung in kirchlicher Trägerschaft. Seit 2006 freiberuflich tätig im Bereich Mediation und Konfliktmanagement in Unternehmen und Organisationen.



Martina Holz

Counselor grad. BVPPT, Workshop-Leiterin, Moderatorin, Einzel- und Teamcoach. Inhaberin Proounsel coaching & consulting. Schwerpunkte: persönliche und kommunikative Kompetenz, Führung, Körpersprache, Präsentation, Stressmanagement und Resilienz. Langjährige Führungserfahrung als Unternehmerin und Workshopleiterin.



Michael Hübler

Seit 2006 als Coach, Trainer, Mediator und Autor selbstständig tätig. Neben Mediationen, Coachings, Mediationen und Teamentwicklungen sind seine Führungskräfte-Trainingsschwerpunkte Führung auf Distanz, Umgang mit Dauerbelastungen, Führung mit emotionaler Kompetenz, Changemanagement und Konfliktmanagement.



Sibylle Imaschewski

Dipl.-Betriebswirtin (BA), Ausbildung zum systemischen Coach und zur Supervisorin. Zertifizierung zur Burnout-Syndrom- und Antistress-Beraterin. Studium der Psychologie an der LMU München. Mehrjährige Tätigkeit als Management-Trainerin, Systemischer Coach und Beraterin.



Dr. Dirk Johannsen

Der Jurist Dr. Dirk Johannsen verfügt über langjährige internationale Erfahrung in verschiedenen Managementpositionen namhafter Unternehmen und als Unternehmensberater. Mit seinem Beratungsunternehmen unterstützt er seine Klienten, mit gleichen Ressourcen profitabel zu wachsen. Sein Schwerpunkt liegt auf der Transformation zu kundenorientierten Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.



Stefan Kauth

Dipl.-Päd., Consultant und Trainer mit den Schwerpunkten Kommunikation, Führung und Gesundheitsmanagement. Erfahrung als Leiter Personalentwicklung und stellv. Personalleiter in einem DAX-Unternehmen, Gastdozent am MCI in Innsbruck. Coach für Führungskräfte mit Zusatzausbildung in Moderation, Systemischer Beratung und NLP.



Daniel Kießling

Trainer, Coach und Lernbegleiter, Certified AI Coach & Certified AI Leader (Steinbeis), Zertifizierter Organisationsentwickler, European Business Manager (IHK), Keynote Speaker und Experte für KI-Kompetenzentwicklung.



Simon Kneitz

Fachanwalt für Arbeitsrecht, Lehrbeauftragter an der Evangelischen Hochschule, Nürnberg für Arbeitsrecht; Referent an der Hamburger Fern-Hochschule (HFH); Recht im Gesundheitswesen; Mitglied des Fachprüfungsausschusses „Fachanwalt für Arbeitsrecht“ der Rechtsanwaltskammern Bamberg und Nürnberg.



Stephan Kortmann

Studium der Psychologie an den Universitäten Wuppertal und Erlangen-Nürnberg mit Schwerpunkt Arbeits-, Organisations- und Personalpsychologie. Ausbildung zum Trainer und Prozessbegleiter. Er leitet die Akademie für Coaching, Training und Psychotherapie (ACTP) und begleitete die letzten 10 Jahre Unternehmen zu den Themen Psychische Gesundheit und Führungskräfte-Entwicklung.



Gudrun Kreisl

Gudrun Kreisl arbeitet seit 25 Jahren als Trainerin, Beraterin und Coach. Sie ist Diplom-Sozialpädagogin, ausgebildet in Betriebswirtschaft, Projektmanagement, Change Management sowie zertifizierter Professional Coach (DBVC). In der Telekommunikations-Industrie hat sie zahlreiche internationale Großprojekte geleitet.



Ilse Kuhn

Seit mehr als 20 Jahren ist Ilse Kuhn als Unternehmerin tätig. Neben ihrer unternehmerischen Aktivität ist sie Beraterin und Trainerin in DAX-Unternehmen, KMUs, IHKs sowie Hochschulen. Ihre Schwerpunkte sind die Beratung und Coaching von Führungskräften in der Personal-, Organisations- und Persönlichkeitsentwicklung.



Dr. Agnes Kunkel

Geschäftsführerin, Trainerin und Beraterin für Verhandlungs- und Konfliktsituationen, Schwerpunkt Preisverhandlungen. Führungserfahrung und systemische Trainerausbildung. Branchenerfahrung: Automotive (OEM und Tier 1-Zulieferer), Luft und Raumfahrt, Handel, Konsumgüter, Banken und Finanzdienstleister, Bau- und Prozessindustrie.



Claus Langgartner

Berater, studierte Maschinenbau mit einem zusätzlichen MBA an der TU München. Er entwickelte in den letzten 25 Jahren als CEO ein Unternehmen für Spezialschmierstoffe zum Weltmarktführer. Value Selling als Vertriebsphilosophie und die konsequente Umsetzung von Customer Centricity brachten großen profitablen Wachstumserfolg.



Markus Lemme

Mehr als 20 Jahre Berufserfahrung im nationalen und internationalen Einkaufs- und Vertriebsumfeld.

Leitende Funktionen in verschiedenen Branchen, u.a. Logistik, Maschinenbau und Telekommunikation (fast 5 Jahre Berufserfahrung in Asien). Seit 1998 Berater und Trainer in strategischer Beratung, Business-Coaching, Training, Fachbuchautor und Lehrbeauftragter an der Universität St. Gallen.



Dr. Sonja Lichtenstern

Diplom-Pädagogin (Univ.) und MBSR-Lehrerin. Weiterbildung in systemischer Beratung für Beratung

in Profit- und Non-Profit-Organisationen. Freie Trainerin und Coach für die Themen Achtsamkeit, Persönlichkeitsentwicklung und Kommunikation in Unternehmen, Verwaltung und Bildungseinrichtungen. Langjährige wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Universität Augsburg.



Nadine Mäntyranta

Studierte Betriebswirtin und Wirtschaftspsychologin. Nach über 10 Jahren in Positionen zwischen

Unternehmensführung und Beschäftigten – unter anderem als Führungskraft in der Automobilbranche – begleitet sie heute Menschen und Teams als Organisationsentwicklerin in Veränderungsprozessen. Beim Bildungswerk der bayerischen Wirtschaft (bbw) gGmbH ist sie in den Bereichen Training, Coaching und Inhouse-Programme tätig.



Michael Meyerhoff

Freiberuflicher Berater, Trainer und Dozent, Inhaber der SOB System- und Organisationsberatung, seit 25

Jahren Coaching von Unternehmen innerhalb aller Handlungsfelder einer ganzheitlichen Lean-Transformation: Lean Production, Lean Logistics, Lean Office. Qualifizierungsmaßnahmen und Umsetzungssupport auch in internationalen Unternehmen.



Michael Mohrlang

Langjährig für die BMW-Group für den Bereich Ergonomie, BGM/BEM und als SBV tätig; Trainer

und Berater für die Schwerpunkte Gestaltung gesunder Arbeitsbedingungen in der Produktions- und Büroergonomie, gesundheitsgerechtes Verhalten im Homeoffice, Anforderungen aus dem Arbeitsschutz, Umsetzung gesetzlicher Vorgaben und praxisnaher Strategien im BEM sowie in der Förderung von Inklusion.



Christian Mühldorfer

Dipl.-Psych., Trainer, Coach und Moderator. Themen: Führungs-

kräfteentwicklung, Konfliktmanagement, Teamentwicklung, Veränderungsmanagement. Moderation von Workshops und Großgruppenveranstaltungen, Keynote Speaker bei Firmenveranstaltungen. Autor des Beitrags „Lösungsfokussierte Führung“ im Handbuch für Betriebliches Gesundheitsmanagement (Springer).



Hermann Müller

Dipl.-Ing. (FH) Maschinenbau, internationaler Trainingsexperte, Business Coach mit Erfahrungen

in Amerika, Europa und Asien. Seit 1994 selbstständiger Trainer und Berater, Konfliktcoach und Wirtschaftsmediator. Mastertrainer bei Dale Carnegie Training: Trainingsentwicklung und Durchführung in Führung, Präsentation, Kommunikation, Verkauf, Teamarbeit.

Foto: Martin Wilhelm



Dr. Marco von Münchhausen

Dr. Marco von Münchhausen studierte Jura, Psychologie und

Kommunikationswissenschaften. Heute zählt der erfolgreiche Unternehmer und Autor zu den gefragtesten Rednern und Coaches Mitteleuropas und hält europaweit Vorträge und Seminare über Work-Life-Balance, Selbstmotivation, Stressmanagement und Selbstmanagement, sowie die Aktivierung persönlicher Ressourcen.



Michaela Oslislo

Masterstudium der Empirischen Kulturwissenschaft und Ausbildung zum Systemischen Integrations- und

Job-Coach (QRC-zertifiziert); Online-Trainerin im Bereich Grundlagenwissen in der Berufsausbildung und Interkulturelle Kompetenz.



Barbara Ott

Diplom-Psychologin, Psychotherapeutin, Senior Coach (BDP), Organisationsberaterin

(OSD Consultant) und Trainerin mit Schwerpunkt Führung, persönliche Entwicklung, Frauen und Qualifizierung von Coaches.



Prof. Matthias Pfeffer

Dr. Dipl.-Wirt.-Ing., Geschäftsführer der IPL Beratung GmbH, Professor für Produktion und Logistik an der

HDBW in München, Studiengangsleiter für Wirtschaftsingenieurwesen sowie Digitale Fabrik und Operational Excellence. Seit über 20 Jahren im Bereich der Fabrik- und Logistikplanung und Optimierung tätig. Schwerpunkte: Lean Production, schlanke Auftragsprozesse, Logistik und Supply Chain, Kennzahlensysteme und Controlling.



Alexander Pinker

Berater und Trainer für cross-mediales Storytelling, strategische Kommunikation. Masterabschluss

in Unternehmenskommunikation und Dozent im Fach „Innovations- und Trendmanagement“. Als Vorstand des Startup-Netzwerks SUN e.V. unterstützt er Gründer und Unternehmen und steht ihnen als Business Enabler zur Seite.



Andrea Praxenthaler

Dipl.-Betriebswirtin und Mediatorin, Zusatzausbildungen als Kommunikationstrainerin in Organisations-

entwicklung, systemischer Beratung und u. a. im Konfliktmanagement. Trainerin in den Bereichen Personalentwicklung, Führungskräfteausbildung, Vertrieb. Coaching von Einzelpersonen/Teams. Berät Unternehmen bei der Entwicklung von Marketingaktivitäten und Veränderungsprozessen.



Dr. Florian Pressler

Dr. Florian Pressler ist Kommunikations- und Führungskrafttrainer und Gewinner nationaler Rhetorik-

und Redewettbewerbe. Seit mehr als 10 Jahren unterstützt er Menschen dabei, besser zu kommunizieren und besser zu führen, ihren eigenen Vortragstil zu entwickeln und in Verhandlungen erfolgreich abzuschneiden. Er ist zudem langjähriger Lehrtrainer für Verhandlungsführung an der Universität Augsburg.



Martin Rößler

Fachanwalt für Arbeits-, Bau- und Architektenrecht, mit den Schwerpunkten Versicherungsrecht und

(Arbeits-)Strafrecht. Vorsitzender des Prüfungs- und Aufgabenausschusses für Rechtsfachwirte der Rechtsanwaltskammern München, Nürnberg und Bamberg. Referent für Baurecht (IHK Nürnberg und der Handwerkskammer Nürnberg), Dozent für Arbeitsrecht (Hanns-Seidel-Stiftung).



Michael Rudolph

Zertifizierter Business Trainer und Coach. Mehr als 20 Jahre Berufserfahrung als kooperative und agile

Führungskraft, zuletzt als Produktionsleiter mit > 200 Mitarbeiter*innen in der Automobilindustrie und in der Kunststoffbranche verantwortlich. Strategische, pragmatische und effektive Vorgehensweise im Aufbau von ganzheitlichen Produktionssystemen.



Ruth Saager

Dipl.-Kaufrau mit Schwerpunkt Personal und Organisation, langjährige Erfahrung in der strategischen Perso-

nalarbeit. Über 25 Jahre in Fach- und Führungsfunktionen in den Bereichen Personalstrategie, soziale Nachhaltigkeit, Vergütung, Funktionsbewertung, Personal- und Organisationsentwicklung tätig. Zertifizierte Mediatorin, Ausbildung in systemischer Organisationsentwicklung, systemische Ausbildung als Business Partner.



Oliver Schlossarek

Studium der Betriebswirtschaft, Dipl.-Fachwirt Medienmarketing und Direktmarketing, Trainer

der Society of NLP-Master und Practitioner-Ausbildung, zertifizierter Coach DVNLP, NLP-Institut Salgado, lizenzierte Trainer für TrophoTraining®, freiberuflicher Trainer, Berater und Coach.



Manfred Schmid

Maschinenbau Dipl.-Ing. (FH) und Wirtschaftsingenieur Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH). 20 Jahre im

Einkauf, im Vertrieb und als Geschäftsführer tätig. Seit 2014 selbstständiger Berater für mittelständische und DAX-Unternehmen aus den Bereichen Maschinenbau, Medizintechnik, Handel und Automotive. Trainer und Autor von mehreren Fachbüchern.



Annunziata Schnurbein

Unternehmerin, Wechseljahrexpertin, Speakerin mit Fokus auf die mentale Komponente der Wech-

seljahre. Über ihre Plattform PeriHub erreicht sie mehr als 45.000 Followerinnen. Mit MenoCert hat sie die erste evidenzbasierte Wechseljahresausbildung für Nicht-Mediziner*innen gegründet, um fundiertes Wissen dorthin zu bringen, wo Frauen täglich Unterstützung suchen.



Susanne Schröder

Berät und vertritt Mandanten im Bereich des Individual- und Kollektiv-

arbeitsrechts mit Spezialisierung auf die im Rahmen einer Unternehmenssanierung erforderliche arbeitsrechtliche Umsetzung. Weiterer Schwerpunkt „Erneuerbare Energien“: Vertragsgestaltungen rund um den Bau und Betrieb von Anlagen zur Stromgewinnung aus regenerativen Quellen, besonders im Bereich Photovoltaik.



Ulrich Schübel

Dipl.-Psychologe, Gründer des Instituts für Diversity Management und des IVUT (Institut für Veränderungsmanagement, Unternehmensentwicklung und Training).

Tätigkeitsschwerpunkte: u. a. Unternehmensführung, Personalmanagement/-führung, Qualitätsmanagement, Gesundheits- und Demografiemanagement, familienbewusste Personalpolitik, Diversity Management, Work-Life-Balance.



Sabine Sielemann

Diplom-Wirtschaftsinformatikerin (FH) und systemische Organisationsentwicklerin sowie Master Business

Coach mit den Schwerpunkten Organisationsentwicklung und Transformation, Unternehmenskultur und Zusammenarbeit, Prozessoptimierung und Effizienzsteigerung, Strategieentwicklung und Operationalisierung, Nachhaltigkeit und ESG-Strategie.



Julia Sommerfeld

Literatur- und Sprachwissenschaftlerin, zertifizierte Mediatorin Eidos 2.0, München. Schwerpunkte:

Mediation im betrieblichen Kontext, Entwicklungcoaching im beruflichen Kontext, Organisations- und Teamentwicklung, Konfliktmanagement, Kommunikation und Gesprächsführung.



Karolin Stix

Wirtschaftspsychologin (M.Sc.) und Dipl.-Kffr.; 15 Jahre Personalverantwortung in verschiedenen Branchen.

Seit 2020 selbstständige Personalexpertin für Unternehmen und Privatpersonen, um individuelle JobDesigns zu gestalten. Ihr Buch „Kreative Stresskompetenz“ zeigt mit wissenschaftlich fundierter Forschung und praxiserprobten Methoden, wie Stress bereits proaktiv bewältigt werden kann.



Elke Straubinger

Dipl. Sozialpädagogin, Business Coach (DBVC), bbw-Beraterin für Betriebliches Gesundheitsmanage-

ment (BGM) und Betriebliches Eingliederungsmanagement (BEM). Weitere Schwerpunktthemen: Gesunde (Selbst-)Führung, Resilienz-Training, Betriebliche Sozialberatung.



Ines Venzke

Technologie gestaltet die Zukunft – Führung lenkt sie. Als zertifizierte KI-Managerin, Microsoft-Trainerin

und NLP-Business Coach verbindet Ines Venzke IT- und Managementkompetenz. In ihren Seminaren zu Digitalisierung, Transformation und Künstlicher Intelligenz stärkt sie ganzheitlich die Zukunftskompetenzen ihrer Teilnehmenden.



Carmen Wehl

Seit Anfang 2019 selbstständige Trainerin und Seminarleiterin im Bereich mentale, psychische und be-

triebliche Gesundheit im Großraum München. Seit 2022 amtsärztliche Erlaubnis zur Heilkunde ohne Approbation auf dem Gebiet der Psychotherapie. 25-jährige Tätigkeit in Geschäftsführung und Vertrieb internationaler Unternehmen, 5 Jahre in den USA, 16 Jahre bei der Linde Group in München.



Susanne Weber

Trainerin, Weiterbildungen zur Kommunikationstrainerin, Business-Knigge-Trainerin, Resilienztrainerin

und Mental Coach (AHAB-Akademie), Entspannungstrainerin (ILS); Schauspiel- und Gesangs-ausbildung; Schwerpunkte: Kommunikation, Persönlichkeitsentwicklung und Business-Kompetenz – z. B. empathische Kommunikation, Rhetorik, Körpersprache und Stimme als Erfolgsinstrument.



Gabriela Wischeropp

Langjährige Tätigkeit als Trainerin, Coach und Beraterin. Expertin für Emotionale Intelligenz, Resilienz

mit Biofeedback, Kommunikation und gesunde Führung. Seit über 20 Jahren hält sie Seminare und Vorträge für Führungskräfte wie Teams und begleitet in Veränderungsprozessen – mit neurowissenschaftlich fundierten Methoden und direktem Praxisbezug.



Jost Wittmann

Präsenz-Trainer und Zertifizierter Live-Online-Trainer mit den Tätig-

keitsschwerpunkten Projektmanagement, Führung, Persönliche Kompetenzen. Langjährige Industrie-Erfahrung in der HighTech Branche, European Export Manager bei einem Hersteller von wissenschaftlichen Geräten. Seit 1994 selbstständig als freier Trainer.

Persönliche Atmosphäre und Professionalität ermöglichen ein entspanntes Lernen und Tagen

Seminarzeiten

Seminarzeiten sind in der Regel:

1-tägige Seminare: 9:00 - 17:00 Uhr

2-tägige Seminare: 1. Tag 9:30 - 17:30, 2. Tag 9:00 - 17:00 Uhr

Trainer*innen

Unsere Trainer*innen sind renommierte Expert*innen und erfahrene Praktiker*innen aus der Wirtschaft in ihrem jeweiligen Fachbereich. Sie arbeiten seit vielen Jahren erfolgreich für die bbw-Gruppe.

Vielfältiger Medieneinsatz, Blended Learning, Online-Seminare, Online-Module, Präsenztraining, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele, kollegiale Beratung, Coaching, Planspiele u.v.m.

Unterbringung

Bei Präsenzseminaren übernehmen wir gerne die Hotelbuchung für Sie. Bitte informieren Sie uns.

Preise

Die Trainings sind in der Regel mehrwertsteuerfrei. Die Preise beinhalten sämtliche Teilnehmerunterlagen. Nicht enthalten sind Übernachtungs- und Verpflegungskosten sowie sonstige Extras.

Information

Elke Wailand, Tel.: 089 44108-430, E-Mail: elke.wailand@bbw.de

Anmeldung

E-Mail: anfrage@bbw-seminare.de oder doris.pinsker@bbw.de

Bestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung.

Haftung

Für Druckfehler und Irrtümer übernehmen wir keine Haftung.

Bitte beachten Sie

In Ausnahmefällen können sich Seminartermine über das Jahr geringfügig verschieben oder Seminarorte müssen aus begründetem Anlass verlegt werden. Sie finden unsere Termine und Orte daher immer aktuell auf unserer Website unter **www.bbw-seminare.de**



Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung unter www.bbw-seminare.de
oder anfrage@bbw-seminare.de oder Tel.: 089 44108-418 und 0821 5675636.

Ansprechpartner*innen für weitere Geschäftsbereiche und Kundenregionen

Geschäftsführung

Mira Bernhart
Telefon 0931 79732-61
E-Mail mira.bernhart@bbw.de

Volker Falch
Telefon 0821 56756-10
E-Mail volker.falch@bbw.de

Geschäftsbereich Seminare und Trainings

Elke Wailand
Telefon 089 44108-430
E-Mail elke.wailand@bbw.de

Vertrieb und Beratung

Mario Streit
Telefon 0821 56756-15
E-Mail mario.streit@bbw.de

Weitere Geschäftsbereiche

Aus- und Fortbildung

Jürgen Weiß
Telefon 0911 93197-90
E-Mail juergen.weiss@bbw.de

Sozial- und Gesundheitswesen

Cornelia Janni-Schmid
Telefon 0821 40802-158
E-Mail cornelia.janni-schmid@bbw.de

it akademie bayern in der bbw gGmbH

Ralf Kunz
Telefon 0821 56756-13
E-Mail ralf.kunz@bbw.de

inhouse-Angebote

Regionen

Oberbayern

Milka Forster
Telefon 089 44108-443
E-Mail milka.forster@bbw.de

Hildegard Koller
Telefon 08031 2073-627
E-Mail hildegard.koller@bbw.de

Eva Stiller
Telefon 0821 56756-12
E-Mail eva.stiller@bbw.de

Mittelfranken

Matthias Hahn
Telefon 0911 946295-15
E-Mail matthias.hahn@bbw.de

Unterfranken

Vanessa Weick
Telefon 09721 1724-43
E-Mail vanessa.weick@bbw.de

Oberfranken

Ute Endres
Telefon 0951 93224-36
E-Mail ute.endres@bbw.de

Schwaben

Anne Masching
Telefon 0821 40802-162
E-Mail anne.masching@bbw.de

Niederbayern

Johann Ramoser
Telefon 0871 96226-35
E-Mail johann.ramoser@bbw.de

Oberpfalz

Alexandra Strigl
Telefon 0941 40207-53
E-Mail alexandra.strigl@bbw.de

Herausgeber

Bildungswerk der
Bayerischen Wirtschaft
(bbw) gemeinnützige GmbH

Geschäftsführung

Mira Bernhart
Volker Falch

Geschäftsbereich Seminare und Trainings

Elke Wailand
Infanteriestraße 8
80797 München

Telefon 089 44108-430
Telefax 089 44108-498
E-Mail anfrage@bbw-seminare.de
Internet www.bbw-seminare.de

Konzeption und Gestaltung

Jolan Korrenn
NeuLand Werbeagentur GmbH i. L.
97286 Sommerhausen

Druck

Ortmaier-Druck GmbH
84160 Frontenhausen

Quellenangabe Bild
bbw Bildarchiv,
stock.adobe.com,
dreamstime.com,
fotolia.com,
gettyimages.com,
istockphoto.com,
shutterstock.com

Folgen Sie uns auch auf Facebook, Xing und LinkedIn.

Profitieren Sie von den kostenfreien Beratungs- und Qualifizierungsangeboten des Zukunfts zentrums Süd und machen Sie Ihren Betrieb fit für die Zukunft. Wir analysieren gemeinsam Ihren Status Quo, zeigen Ihnen Ihre betrieblichen Potenziale auf und begleiten Sie Orientierung gebend dabei, Ihre innovativen Lösungen praxisnah umzusetzen. Unser Angebot baut passgenau auf Ihren Bedürfnissen auf und besteht aus Beratung – Weiterbildung – Vernetzung.

Das Zukunfts zentrum Süd wird im Rahmen des Programms „Zukunfts zentren“ durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und die Europäische Union über den Europäischen Sozialfonds Plus (ESF Plus) sowie anteilig durch die jeweiligen Landesministerien für Wirtschaft in Bayern und Baden-Württemberg gefördert.

GEFÖRDERT DURCH



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales



Kofinanziert von der
Europäischen Union



Bayerisches Staatsministerium für
Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie



Baden-Württemberg
MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, ARBEIT UND TOURISMUS

PROJEKTPARTNER SIND



Forschungsinstitut
Betriebliche Bildung



Regionales Zukunfts zentrum Süd – www.bbw-seminare.de

Vorsprung durch Digitalisierung – Zukunfts zentrum Süd

Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft (bbw) gemeinnützige GmbH

Geschäftsbereich Seminare und Trainings

Infanteriestraße 8, 80797 München

Telefon 089 44108-430, Telefax 089 44108-498

E-Mail anfrage@bbw-seminare.de

Internet www.bbw-seminare.de



BETRIEBSRÄTEFORTBILDUNG – ÜBER 50 JAHRE KOMPETENZ

Unsere langjährige Erfahrung und die enge Zusammenarbeit mit unseren Kund*innen, Referent*innen und unserem Fachbeirat macht uns zu Ihrem optimalen Anbieter für Weiterbildungen in den Bereichen:

- Betriebsrat, Wirtschaftsausschuss und Personalrat
- Jugend- oder Auszubildendenvertretung
- Schwerbehindertenvertretung

Weitere Informationen zur Fortbildung für Betriebsrat und Personalrat finden Sie unter www.betriebsraete-fortbildung.de