

— ANXΩ —  
A k a d e m i e

**Seminarprogramm  
2015**

[www.anxo-consulting.com](http://www.anxo-consulting.com)

## Inhaltsverzeichnis

<b>Ein Vorwort zur ANXO Akademie .....</b>	<b>1</b>
<b>Was macht unsere Seminare besonders?.....</b>	<b>3</b>
<b>Die Trainer der ANXO Akademie .....</b>	<b>4</b>
<b>Die Seminare der ANXO Akademie im Überblick.....</b>	<b>7</b>
<b>Soft Skills .....</b>	<b>8</b>
Effiziente und zielgerichtete Kommunikation im beruflichen Alltag.....	9
Zeit- und Selbstmanagement .....	10
Moderation von Workshops und Meetings.....	11
Erkennen – Kompetent auftreten .....	12
Gestalten – Erfolgreich durch Vielfalt.....	13
Sprechen – Brillant durch Sprache .....	14
Auftreten – Souverän vor der Gruppe .....	15
Steuern – Stark in Sitzungen .....	16
<b>Führung.....</b>	<b>17</b>
Grundlagen der Mitarbeiterführung .....	18
Konfliktsituationen in Projekten nachhaltig lösen .....	19
Konflikte und deren Kosten - ein großes Rationalisierungs-potenzial .....	20
Mediative Führungskompetenz: Ein wirkungsvoller Baustein bei der Lösung von Konflikten ....	21
PROFIL - Führungstark zum Ziel .....	22
Negotiations for Leaders: Mehr Erfolg und Verlässlichkeit durch belastbare Vereinbarungen ..	23
<b>Projekt- und Prozessmanagement .....</b>	<b>24</b>
Projektmanagement und Managen von Vorhaben .....	25
<b>Marketing und Vertrieb .....</b>	<b>26</b>
Market Research für Auftraggeber .....	27
Social Media Management.....	28
Einkäufer intim: Wie sie ticken und entscheiden.....	29
Was sind die Erfolgsfaktoren für einen effizienten Vertrieb? .....	30
<b>Preismanagement .....</b>	<b>31</b>
Preismanagement in der betrieblichen Praxis .....	32
Ersatzteil-Pricing in der betrieblichen Praxis.....	33
<b>Restrukturierung und Optimierung der Prozesse .....</b>	<b>34</b>
Unternehmensprozesse zielgerichtet optimieren .....	35
Handwerkszeug für intelligentes Kostenmanagement zur Krisenbewältigung .....	36
Restrukturierungsprojekte erfolgreich planen und umsetzen.....	37
<b>Strategie und Management .....</b>	<b>38</b>
Grundlagen des Change-Management.....	39
CHANGE – Überzeugend gegen den Wind.....	40
<b>Die ANXO Management Consulting GmbH .....</b>	<b>41</b>
<b>Die Kontaktdaten.....</b>	<b>42</b>

# ANXO Akademie

## Ein Vorwort zur ANXO Akademie

Sehr geehrte Damen und Herren,

Stillstand bedeutet Rückschritt. Dieser Satz ist nicht neu, nur was bedeutet er: Unternehmen, die sich nicht ständig dem Wettbewerb stellen und mit den Anforderungen wachsen, werden es schwer haben, am Markt bestehen zu können. Veränderungen zeigen sich nicht nur in Reorganisationsmaßnahmen in der Auf- und Ablauforganisation, sondern im Qualifikationsgrad des Human Capitals, den Mitarbeitern.

Gut ausgebildete Mitarbeiter bzw. Mitarbeiter mit top aktuellem Know-how befähigen das Unternehmen, der Konkurrenz einen Schritt voraus zu sein und Entwicklungen frühzeitig zu erkennen.

Die ANXO Akademie hilft Ihnen dabei, sich in vielen Themenstellungen weiterzuentwickeln. Abgestimmte, Inhouse-Weiterbildungsmöglichkeiten werden auf Ihr Unternehmen zugeschnitten. Seminare in unterschiedlichen Bereichen bieten die Möglichkeit, fokussiert und effizient, das vorhandene Wissen zu erweitern und aktuelle Problemstellungen erfolgreich zu bewältigen.

Unsere Trainer sind praxiserfahren und verfügen in ihren Themengebieten über eine langjährige Berufs- und Beratungserfahrung. Die Seminare sollen die Teilnehmer zum Ausprobieren und Üben, zu Diskussionen und Erfahrungsaustausch anregen. Dabei verfolgen wir den Ansatz, dass wir auf das jeweilige Unternehmen zugeschnittene Seminare auf Basis unserer Standards entwickeln.

## ANXO seit über 12 Jahren erfolgreich am Markt

Die ANXO Management Consulting GmbH ist seit über 12 Jahren erfolgreich tätig und unterstützt Unternehmen effizient und effektiv bestehen zu können. Brand eins und Statista haben in 2014 im Arbeitsbereich "Vertrieb & CRM" die ANXO unter die Besten gewählt, gemeinsam mit großen Beratungsunternehmen wie Booz, Capgemini, Deloitte oder McKinsey.

Die ANXO Management Consulting ist ein führendes Beratungsunternehmen, durch unsere Tätigkeit verfügen wir über ein hohes branchenspezifisches Know-how und jahrelange Erfahrungen. Die Expertise unseres Netzwerkes an Trainerinnen und Trainern befähigt uns, Seminare wirklich individuell zu entwickeln. Wir wissen, dass innerbetriebliche Aus- und Weiterbildung sowie Entwicklungsprogramme in der Regel aus einer Vielzahl an Einzelmaßnahmen bestehen. Individuelle Weiterbildungsprogramme, einzelne, losgelöste und unternehmensunabhängige Workshops und Seminare haben ggf. nicht zu dem gewünschten Erfolg geführt.

Die ANXO Akademie bietet sich als Partner an, für Ihren unternehmensspezifischen Bildungswunsch, die Konzeption und Durchführung maßgeschneiderter, innerbetrieblicher Seminare zu übernehmen. Wir prüfen, wie die gesetzten Ziele und der angestrebte Nutzen am besten erreicht werden können. Wir erarbeiten mit Ihnen gemeinsam die geeigneten Schritte zur dauerhaften Lösung Ihrer Aufgabenstellungen.

Unser Ansporn und Anspruch ist ein Höchstmaß an Qualität und Kundennutzen. Wir verfolgen in unserem Bildungsprogramm den ganzheitlichen Ansatz, d.h. wir betrachten in jeder Aufgabenstellung Ihre Gesamtsituation und versuchen, Ihnen Zusammenhänge und Ursachen aufzuzeigen. Dies geschieht bei kürzeren Veranstaltungen einer kleineren Unternehmung oder auch bei einer umfassenden Weiterbildungsoffensive eines Mittelstands- oder Großunternehmens.

Unser gesammeltes Wissen und die Ergebnisse unserer Managementaktivitäten und Weiterentwicklungen fließen dabei kontinuierlich mit ein. Dadurch bewirken wir dauerhafte und sichtbare Veränderungen und Verbesserungen, die Unternehmen erfolgreich machen.

Unser Seminarangebot ist so konzipiert, dass entweder einzelne Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter bzw. ganze Teams an den unternehmensspezifischen Seminaren teilnehmen können. Unsere Seminare entsprechen generell dem aktuellen wissenschaftlichen Standard. Es besteht die Möglichkeit, ein bereits konzipiertes Seminar zu buchen. Sollten Sie den Wunsch nach absoluter Individualität haben, so setzen wir uns mit Ihnen in Verbindung, um Ihre Erwartungen und Wünsche kennenzulernen und darauf aufbauend das entsprechende Seminarangebot zu entwickeln.

Die Flexibilität der ANXO Akademie und der hohe Qualitätsstandard der Trainerinnen und Trainer werden Sie begeistern.

Wir freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit



**Ralf Strehlau**  
Geschäftsführender  
Gesellschafter



**Dagmar Strehlau**  
Projektleiterin



**Bärbel Spindler**  
Projektleiterin



**Rachel Howlett**  
Research Consultant

## Was macht unsere Seminare besonders?

Unsere Inhouse-Schulungen sind integrierte Lösungen, die wir auf Ihre Bedürfnisse zuschneiden und nach Ihren Wünschen ausrichten.

Die Trainerinnen und Trainer der ANXO Akademie antworten auf firmenspezifische Bildungswünsche nicht mit allgemein gültigen Seminarvorschlägen oder „Patentrezepten“, sondern mit maßgeschneiderten Angeboten.

Unsere Trainerinnen und Trainer haben eine fundierte akademische Ausbildung und verfügen über eine langjährige Linienerfahrung. Ihr wissenschaftliches Know-how verbinden sie mit der Fähigkeit und den Instrumenten, dieses praxistauglich umzusetzen.

Die Begeisterung für ihr Themengebiet geht einher mit einem klaren Blick für interdisziplinäre Zusammenhänge und mit einer großen Freude am Dialog mit Teilnehmerinnen und Teilnehmern.

In unseren Seminaren wird das vermittelte Wissen mit

- Ω Fallbeispielen
- Ω Einzel- und Gruppenarbeiten
- Ω Rollenspielen
- Ω Erfahrungsaustausch und Diskussion und ggf.
- Ω Workshops

realitätsnah gestaltet, diese Instrumente stellen damit das „360°-Schulungskonzept“ der ANXO Akademie dar.

Das maßgeschneiderte Angebot der Inhouse-Schulungen wird durch weitere Faktoren abgerundet:

- Ω Sie bestimmen das Thema und die Bildungsschwerpunkte, und gemeinsam definieren wir die genauen Inhalte und die Seminartiefe
- Ω Sie erhalten einen einheitlichen Wissensstand und qualifizieren damit eine große Anzahl ausgewählter Teilnehmerinnen und Teilnehmer
- Ω Sie bestimmen den Termin, Ort und die Dauer der Schulung

Inhouse-Schulungen stellen DIE kostengünstige Möglichkeit dar, unternehmensspezifische Bildungswünsche und -vorstellungen effizient und zielorientiert zu verwirklichen. Reise- und Übernachtungskosten Ihrer Mitarbeiter entfallen, wenn die Seminare vor Ort durchgeführt werden.

## Offene Seminare

Die ANXO Akademie bietet zudem ausgewählte Seminare zu bestimmten Terminen an.

## Die Trainer der ANXO Akademie

Unsere Trainer kommen direkt aus der Praxis:



### Dr. Andreas Eckert

- Ω Diplom-Psychologe, praktische Erfahrung im Bereich Beratung und Projektmanagement, Ausbildung von Mentoren und Trainern
- Ω Langjährige Beraterkompetenz bei international führenden aber auch mittelständischen Unternehmen
- Ω Schwerpunkte: Kompetenzentwicklung und –zertifizierung, Kommunikation, Präsentation, Selbst-, Zeit-, und Veränderungsmanagement, Persönlichkeitsentwicklung



### Dr. Ottmar Franzen

- Ω Diplom-Kaufmann, seit über 25 Jahren in der Marktforschung tätig
- Ω Langjährige Führungs- und Managementenerfahrung in unterschiedlichen Unternehmen der Marktforschung, seit 1996 im eigenen Marktforschungsinstitut
- Ω Schwerpunkte: Marktanalyse und Marktforschung, Finanzbewertung von Marken und Warenzeichen



### Fried W. Groll

- Ω Diplom-Ingenieur, seit mehr als 35 Jahren in verschiedenen Führungspositionen in der Industrie tätig
- Ω Beratungserfahrungen. in den Bereichen Restrukturierung, Optimierung & Turnaround-Management und Profitabilitätsanalysen
- Ω Schwerpunkte: Strategie-, Markt- und Optimierungsberatung, Markt- & Wettbewerbsanalysen, Restrukturierungsberatung



### Gunter Hemmer

- Ω Diplom-Ingenieur, Diplom-Wirtschaftsingenieur, über 20 Jahre praktische Managementenerfahrung
- Ω Langjährige P&L Verantwortung für verschiedene Unternehmenseinheiten, Strategieentwicklung in Vertrieb und Service, Vertriebseffizienz- und -wachstumsprogramme,
- Ω Schwerpunkte: Vertrieb, Service-, Preismanagement, Management Coaching



### Georg Jenkner

- Ω Diplom-Betriebswirt, über 28 Jahre praktische Managementenerfahrung im HR Bereich, seit 2006 auch als Berater und Coach tätig
- Ω Führungs- und Beratungsaufgaben bei Konzernen aber auch mittelständischen Unternehmen
- Ω Schwerpunkte: Human Resources Management, Strategie, Change Management und Führung



### Jörg Köck

- Ω Diplom-Ingenieur, nach dem Studium der Luft- und Raumfahrttechnik 13 Jahre bei der Luftwaffe und seitdem viele Stationen im Management von Maschinenbau-Unternehmen
- Ω Langjährige Führungs- und Beratungserfahrung in unterschiedlichen Unternehmen
- Ω Schwerpunkte: Einkauf, Coaching, Verhandlungstechniken



### Marc Sieper

- Ω Diplom-Ökonom, lange Beratungserfahrung in Unternehmen verschiedener Branchen
- Ω Schwerpunkte: Change & Transformation Management, Projekt- & Programm-Management, Implementierungs-Controlling und Business Monitoring, Strategieentwicklung & -umsetzung, Vertriebsoptimierung & -steuerung, Social Media Management



### Stefan Spies

- Ω Dozent an der Universität St. Gallen, Trainer der Schiedsrichter für den DFB, Management Coach, seit 13 Jahren als Managementtrainer tätig
- Ω Ausgebildeter Regisseur, diverse Lehrtätigkeiten an Musik- und Theaterhochschulen
- Ω Schwerpunkte: Körpersprache, Rhetorik, Auftreten, Coaching



### **Bärbel Spindler**

- Ω Diplom-Kauffrau und ausgebildete Wirtschaftsmediatorin mit langjähriger Erfahrung in der Beratung und auf der Mandantenseite
- Ω Führungserfahrung als alleinige Geschäftsführerin bei einem mittelständischen Unternehmen
- Ω Schwerpunkte: Projektbegleitung, Mediation, Schulungen und Seminare, Konfliktmanagement



### **Dagmar Strehlau**

- Ω Diplom-Psychologin mit langjähriger Berufs- und Beratungserfahrung bei Konzernen und mittelständischen Unternehmen
- Ω Tätigkeits-Beispiele: Potenzialdiagnostik und Coaching von Führungskräften, Managementaudits und Teamdiagnosen, Konfliktmoderationen
- Ω Schwerpunkte: Personal- und Führungskräfteentwicklung, Potenzialdiagnostik, Coaching



### **Ralf Strehlau**

- Ω Diplom-Kaufmann, 25 Jahre Management- und Beratungserfahrung
- Ω Führungs- und Beratungsaufgaben bei führenden Unternehmen wie A.T.U, Ericsson, KPMG, Cofely (GDF SUEZ) aber auch mittelständische Unternehmen
- Ω Schwerpunkte: Strategien, Marketing, Vertrieb, Digital-business und Führung sowie Veränderungsmanagement



## Die Seminare der ANXO Akademie im Überblick

Soft Skills

Führung

Projekt- und Prozessmanagement

Marketing und Vertrieb

Preismanagement

Restrukturierung und Optimierung der Prozesse

Strategie und Management

# Soft Skills

Das Führen von Unternehmen und Menschen ist eine komplexe Aufgabe. Sie fordert von Managern und Führungskräften in Zusammenhängen zu denken, den Überblick zu bewahren und über ihre eigenen Funktionsgrenzen hinaus zu agieren.

In unseren Seminaren finden Sie das für Ihre Aufgaben relevante Management- und Leadership-Know-how. Begegnen Sie Ihren komplexen Managementaufgaben selbstbewusst mit Fachwissen und Persönlichkeit.

## Seminarübersicht

---

- Ω Effiziente und zielgerichtete Kommunikation im beruflichen Alltag
- Ω Zeit- und Selbstmanagement
- Ω Moderation von Workshops und Meetings
- Ω Erkennen – Kompetent auftreten
- Ω Gestalten – Erfolgreich durch Vielfalt
- Ω Sprechen – Brillant durch Sprache
- Ω Auftreten – Souverän vor der Gruppe
- Ω Steuern – Stark in Sitzungen

## Effiziente und zielgerichtete Kommunikation im beruflichen Alltag

### Ziel des Seminars

Wir vermitteln Ihnen die theoretischen Grundlagen der Kommunikation. Diese werden im Seminar in Rollenspielen vertieft und anschließend diskutiert. Sie erhalten ein Handwerkszeug, das Sie befähigt, im beruflichen Alltag effizient und zielgerichtet zu kommunizieren.

### Ihr Nutzen

Eine reibungslose und zielgerichtete Kommunikation sorgt für eine konstruktive Zusammenarbeit im Unternehmen. Projekte, Aufgaben und Führungsfunktionen können effizient durchgeführt werden. Konfliktkosten werden minimiert.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Grundregeln der Kommunikation
- Ω Wahrnehmungsfehler
- Ω Kommunikationsmodell von Schulz von Thun
- Ω Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Ω Gutes Zuhören
- Ω Grundlegende Kommunikationsregeln
- Ω Fragetechniken
- Ω Was man vermeiden sollte

### Zielgruppe

Führungskräfte, Projektmanager

### Trainer

Referent in Abstimmung mit der Zielgruppe

## Zeit- und Selbstmanagement

### Ziel des Seminars

Den eigenen Arbeitsstil überdenken, neue Möglichkeiten der Selbstorganisation kennenlernen und ausprobieren

### Ihr Nutzen

Durch wirksame Selbstorganisation die eigene Arbeitszeit besser nutzen, durch zeitsparende Arbeitstechniken für Entlastung sorgen und so Freiraum für neue Aufgaben schaffen.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Stress und Work-Life-Balance
- Ω Ziele und Aktivitäten priorisieren
- Ω Individuelle Störfaktoren beseitigen
- Ω Analyse von Arbeitsgewohnheiten
- Ω Zielführende Meetings organisieren
- Ω Die E-Mail-Flut beherrschen
- Ω SMARTER Ziele setzen
- Ω Erfolgreiche Tagesplanung
- Ω Nein sagen und Delegieren

### Zielgruppe

Führungskräfte, Projektmanager

### Trainer

Referent in Abstimmung mit der Zielgruppe

## Moderation von Workshops und Meetings

### Ziel des Seminars

Die Teilnehmer sollen eine Moderation professionell vorbereiten und erfolgreiche Moderationen in unterschiedlichen Situationen durchführen. Dafür erlernen sie Methoden, die – zielgenau angewandt - zur Teilnahme und Diskussion aktivieren und auch in schwierigen Situationen die Gruppe auf zielgerichtetem Kurs halten, so dass am Ende konkrete Resultate und Aktionen vorliegen

### Ihr Nutzen

Zunehmend komplexe Arbeitsprozesse erfordern immer mehr Abstimmung zwischen den Beteiligten. Der Aufwand für Meetings und Workshops wächst enorm, und jeder Zugewinn an Effektivität bringt deutliche Kosteneinsparpotenziale mit sich.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Moderationsmaterial, -techniken & -strategien
- Ω Rolle und Verantwortung eines Moderators / einer Moderatorin
- Ω Balance zwischen Moderation und Leitung einer Gruppe
- Ω Körperhaltung, Souveränität des Moderators
- Ω Gezielte Anregung & Aktivierung von Diskussionen und Beiträgen
- Ω Ideen und Argumente geschickt und kreativ weiterentwickeln
- Ω Tipps und Tricks für schwierige Moderationssituationen
- Ω Umgang mit provokativer oder negativer Einstellung und Verhaltensweisen
- Ω Interventionstechniken bei Vielrednern und zu vielen Fragen
- Ω Gekonnt mit Aktionsplan abschließen und Commitment aufbauen

### Zielgruppe

Führungskräfte, Projektmanager

### Trainer

Referent in Abstimmung mit der Zielgruppe

## Erkennen – Kompetent auftreten

### Ziel des Seminars

Diese Veranstaltung schult Ihre Wahrnehmung. Dabei liegt der Fokus darauf die intuitive und bewußte Wahrnehmung nonverbaler Signale zu trainieren Die eigene Wahrnehmung wird geschärft und wesentliche Werkzeuge dazu kennengelernt und erprobt.

### Ihr Nutzen

Dieses Seminar öffnet Ihnen die Augen. Sie erkennen wie ein bestimmter Eindruck auf Sie entsteht. Ihre Intuition wird geschärft und Ihr Verständnis für die eigene Wirkung vertieft.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Erster Eindruck
  - Wie gewinne ich Menschen von Anfang an für mich?
  - Wie lese ich in der Körpersprache meines Gegenübers?
- Ω Gestaltung
  - Wie gestalte ich glaubwürdig mein eigenes Auftreten?
- Ω Status
  - Wie erkenne ich Hoch- und Tiefstatus?
  - Wie drehe ich meinen eigenen Status?
  - Welche Chancen eröffnet das bewusste Gestalten des eigenen Status?
- Ω Präsenz
  - Wie erzeuge ich Präsenz?
- Ω Wahrnehmung
  - Wie nutze ich die fünf W´s der Schauspieltechnik?

### Zielgruppe

Führungskräfte, Projektmanager

### Trainer

Stefan Spies

### Hinweis

Dieses Seminar ist auch über ein offenes Seminar buchbar. Bitte sprechen Sie uns auf die Termine an

## Gestalten – Erfolgreich durch Vielfalt

### Ziel des Seminars

Diese Veranstaltung vertieft die Kenntnisse, die Sie schon im Seminar „Erkennen“ gewonnen hatten. Die Eindrücke können erprobt und weiter vertieft werden.

### Ihr Nutzen

Eine noch stärkerer Einstieg in die eigene und Fremdwahrnehmung. Sie lernen auf Stimmungen und Befindlichkeiten anderer Menschen noch besser zu reagieren und kompetenter zu agieren.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Statuswechsel
  - Wie wechsele ich den Status im Verlauf unterschiedlicher Begegnungen?
  - Wie nehme ich mir gezielt Raum
  - Wie gebe ich meinem Gegenüber gezielt Raum?
- Ω Varianz
  - Welche Bedeutung haben unterschiedliche Stimmungen?
  - Wie rufe ich gezielt verschiedene Stimmungen ab?
  - Wie setze ich mich gegen andere Stimmungen durch?
- Ω Wahrnehmung
  - Wie nutze ich die Logik des Raums im Dialog?
  - Wie verwende ich Wendepunkte und Redeimpulse für meine Zwecke?

### Zielgruppe

Führungskräfte, Projektmanager

### Trainer

Stefan Spies

### Hinweis

Dieses Seminar ist auch über ein offenes Seminar buchbar. Bitte sprechen Sie uns auf die Termine an

## Sprechen – Brillant durch Sprache

### Ziel des Seminars

Diese Veranstaltung trainiert den Klang der Sprache. Sie erlernen Techniken, die die Sprache dynamisch und lebendig, aber auch souverän und entschlossen klingen läßt.

### Ihr Nutzen

Dieses Seminar hilft Ihnen Ihre Stimme und Ihre Sprache in Telefonkonferenzen, in Präsentationen oder Begegnungen, die ein großes Einfühlungsvermögen benötigen, zu steuern und bewußt einzusetzen. Der eigene Sprechklang kann gestaltet werden, so wie es die Situation erfordert.

### Die Inhalte im Überblick

#### Ω Klang

- Wie spreche ich resonanzstark?
- Wie gebe ich meiner Stimme Brillanz und Ausdruck?
- Wie kann ich durch Sprechklang beleben oder beruhigen

#### Ω Subtext

- Wie lenke ich mittels Subtext meine Stimme?

#### Ω Vielfalt

- Wie bringe ich Vielfalt und Lebendigkeit in meine Sprache?
- Wie wende ich die zehn Sprechwerkzeuge auf geschäftliche Inhalte an?

### Zielgruppe

Führungskräfte, Projektmanager

### Trainer

Stefan Spies

### Hinweis

Dieses Seminar ist auch über ein offenes Seminar buchbar. Bitte sprechen Sie uns auf die Termine an



## Auftreten – Souverän vor der Gruppe

### Ziel des Seminars

Diese Veranstaltung legt ihren Schwerpunkt auf die Präsenz, die Ausstrahlung vor kleinem und großem Publikum. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Dramaturgie eines Vortrages. Sie lernen, wie Sie bewährte Drehbuchtechniken, die Aufmerksamkeit und Spannung für Bühne und Film garantieren, auf Ihre Vorträge anwenden.

### Ihr Nutzen

Dieses Seminar führt Sie zu einer lebendigen, aktionsreichen inneren Haltung. Sie werden den Raum füllen und zum Mittelpunkt werden. Sie lernen das Publikum auf Ihre Person zu konzentrieren, zu überzeugen und mitzureißen.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Vorbereiten
  - Wie dramatisiere ich einen Vortrag, sodass er überzeugt und mitreißt?
  - Wie bereite ich mich mental am besten vor?
  - Wie bekämpfe ich erfolgreich mein Lampenfieber?
- Ω Auftreten
  - Wie trete ich überzeugend auf?
  - Wie gelingen die ersten fünf Minuten?
  - Wie gehe ich mit peinlichen Fehlern, Kritik und Nichtwissen um?
- Ω Variieren
  - Wie übertrage ich unterschiedliche Stimmungen auf mein Publikum?

### Zielgruppe

Führungskräfte, Projektmanager

### Trainer

Stefan Spies

### Hinweis

Dieses Seminar ist auch über ein offenes Seminar buchbar. Bitte sprechen Sie uns auf die Termine an

## Steuern – Stark in Sitzungen

### Ziel des Seminars

Egomane, die ihre Sitzungspartner selbstherrlich verdrängen? Wichtiguer, die während der Sitzung ihre Mobile Devices bedienen? Endlosredner, die sich in einem fort ausbreiten? Hektiker, die ihrem Gegenüber erregt nach jedem Halbsatz ins Wort fallen? Sitzungen nehmen nicht nur viel Zeit in einem Arbeitsleben in Anspruch, hier werden wichtige Entscheidungen getroffen. Dieses Seminar zeigt Ihnen Techniken, wie Sie sich in solchen Sitzungen positionieren können.

### Ihr Nutzen

Dieses Seminar zeigt Ihnen Techniken gegen eine lausige Sitzungskultur und unterstützt Sie in Ihrer eigenen Positionierung. Sie lernen sich in Sitzungen durchzusetzen.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Präsenz
  - Welchen Platz unterstütz meine Präsenz im Raum?
  - Welche Sitzhaltung stärkt meine Persönlichkeit?
- Ω Rollen
  - Wie moderiere ich?
  - Wie leite ich?
  - Wie positioniere ich mich?
- Ω Gegenwehr
  - Wie komme ich selbst zu Wort?
  - Wie weise ich andere in die Schranken?
- Ω Atmosphäre
  - Wie beeinflusst die Sitzordnung die Sitzungsqualität?
  - Welchen Einfluss haben Räume auf die Sitzung?

### Zielgruppe

Führungskräfte, Projektmanager

### Trainer

Stefan Spies

### Hinweis

Dieses Seminar ist auch über ein offenes Seminar buchbar. Bitte sprechen Sie uns auf die Termine an

# Führung

Führung ist ein wichtiges Thema, mit dem man sich nicht nur bei der Übernahme einer Führungsaufgabe beschäftigen sollte. Die Auseinandersetzung mit der eigenen Person, mit all ihren Spezifika in der Zusammenarbeit mit anderen, ist ein immerwährender Lernprozess. An den Aufgaben wächst man und mit ihnen entwickelt man sicher weiter.

Zu den Aufgaben der Führungskraft gehört es auch Konflikte zu schlichten und mit ihnen umzugehen. Konflikte entstehen in der Regel dadurch, dass gegensätzliche Interessen oder auch fälschlicherweise angenommene Gegensätze aufeinander treffen. Bei Konflikten verlieren die beteiligten Parteien meist mehr als sie gewinnen können. So spielt die Vermeidung von Konflikten im Arbeitsalltag eine wichtige Rolle.

## Seminarübersicht

---

- Ω Grundlagen der Mitarbeiterführung
- Ω Konfliktsituationen in Projekten nachhaltig lösen
- Ω Konflikte und deren Kosten - ein großes Rationalisierungspotential
- Ω Mediative Führungskompetenz: Ein wirkungsvoller Baustein bei der Lösung von Konflikten
- Ω PROFIL - Führungsstark zum Ziel
- Ω Negotiations for Leaders: Mehr Erfolg und Verlässlichkeit durch belastbare Vereinbarungen

## Grundlagen der Mitarbeiterführung

### Ziel des Seminars

Wir vermitteln Ihnen die theoretischen Grundlagen der Führung. Diese werden im Seminar in Rollenspielen vertieft und anschließend diskutiert. Sie erhalten ein Handwerkszeug, das sie befähigt, Führungsaufgaben wahrzunehmen und den eigenen Führungsstil zu überdenken.

### Ihr Nutzen

Um Führen zu können, muss man sich selbst einschätzen können, muss wissen, wie man führt und was man anders oder besser machen kann. Einblicke über das eigene Führungsverhalten zu erhalten, unterschiedlichen Führungsstile und Mitarbeitertypen kennenzulernen und auch praktische Führungssituationen zu testen und zu erleben ist hier der Schwerpunkt.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Zentrale Führungsaufgaben
- Ω Führungsstile
- Ω Mitarbeitertypen
- Ω Führungskraft zwischen den Erwartungen des Unternehmens und denen der Mitarbeiter
- Ω Vom Kollegen zur Führungskraft
- Ω Delegieren und Motivieren
- Ω Situatives Führen

### Zielgruppe

Teamleiter, Projektmanager

### Trainer

Referent in Abstimmung mit der Zielgruppe

## Konfliktsituationen in Projekten nachhaltig lösen

### Ziel des Seminars

Projekte sind mit einer Vielzahl an Herausforderungen gekoppelt, die über die Projektarbeit hinausgehen. Diese Faktoren sind oft maßgeblich für den Erfolg bzw. Misserfolg eines Projektes verantwortlich. Ziel dieses Seminars ist es, den Projekt- oder Teilprojektleitern ein Instrumentarium an die Hand zu geben, das sie schnell in die Lage versetzt, Konflikte zu vermeiden, zu erkennen und dann zu lösen.

### Ihr Nutzen

Das Seminar bietet Ihnen Anregungen und praktische Tipps zum konstruktiven und souveränen Umgang mit Störungen und Konflikten im Projekt. Sie lernen, Problemfelder frühzeitig zu erkennen, zu analysieren und zu beseitigen. Damit werden Sie in die Lage versetzt, sich im Projekt auf die tatsächlichen Inhalte zu konzentrieren und Faktoren, die maßgeblich für run-away Projekte verantwortlich sind, zu eliminieren.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Zusammensetzung des Projektteams
- Ω Schlüsselfaktoren für den Projekterfolg
- Ω Interessen der Projektmitglieder
- Ω Projektkommunikation
- Ω Konflikt- und Problembewältigungstechniken
- Ω Verhaltensmuster in Konfliktsituationen
- Ω Moderations- und Kreativitätstechniken
- Ω Zusammenarbeit im Team
- Ω Führen in Projekten

### Zielgruppe

Projektmanager, Führungskräfte

### Trainer

Referent in Abstimmung mit der Zielgruppe

## Konflikte und deren Kosten - ein großes Rationalisierungspotenzial

### Ziel des Seminars

Ziel des Seminars ist es, den Zusammenhang zwischen der Konfliktdauer und den monetären Konsequenzen aufzuzeigen. Es gilt, Konflikte zu erkennen, zu bewerten und Instrumentarien zur Konfliktlösung kennenzulernen, um künftig die negativen Auswirkungen von Konflikten zu begrenzen und zu vermeiden.

### Ihr Nutzen

Konfliktkosten beinhalten ein hohes Rationalisierungs- und Optimierungspotential und sind eines der wenigen Felder, die völlig unterschätzt werden. Sie lernen, wie sich Konfliktkosten zusammensetzen und welche Erkenntnisse sich daraus ableiten lassen.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Konflikte im Führungsalltag
- Ω Kommunikationsmodell
- Ω Konfliktkosten
- Ω Formen der Konfliktbearbeitung
- Ω Rationalisierungspotenziale
- Ω Konfliktmanagement
- Ω Analyse des eigenen Führungs- und Konfliktstils
- Ω Perspektivenwechsel: Wie sieht der andere den Konflikt
- Ω Kleine Tool Box für Konflikte

### Zielgruppe

Führungskräfte

### Trainer

Bärbel Spindler

## Mediative Führungskompetenz: Ein wirkungsvoller Baustein bei der Lösung von Konflikten

### Ziel des Seminars

Die Führungsaufgabe ist mehrdimensional und vielschichtig gestaltet. Konflikte gehören zum Alltag, da diverse Interessen, denen man gerecht werden muss, zu berücksichtigen sind. Eine hohe Führungskompetenz kann ausschlaggebend für den beruflichen Erfolg oder Misserfolg bzw. diesen maßgeblich beeinflussen.

Ziel des Seminars ist es, Konflikte zu erkennen, zu bewerten und Instrumentarien zur Konfliktlösung kennenzulernen.

### Ihr Nutzen

Mediative Führungskompetenz kann helfen, die tatsächlichen Interessen und Motive der Teams zu kennen und entsprechende Handlungsstrategien zu erarbeiten. Konflikte werden so vermieden und interessensgerechte und nachhaltige Lösungen gefunden. Sie haben somit die Zeit, sich um die optimale Erfüllung Ihrer beruflichen Aufgaben zu kümmern.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Konflikte im Führungsalltag
- Ω Führungsinstrumente
- Ω Mediation: Was ist das?
- Ω Ablauf eines Mediationsverfahrens in einem Projekt
- Ω Allgemeine Führungsinstrumente
- Ω Mediative Führungsinstrumente
- Ω Kommunikationstools
- Ω Wegweiser aus der Konfliktspirale
- Ω Perspektivenwechsel: Andere besser verstehen
- Ω Konfliktsignale entschlüsseln und richtig deuten

### Zielgruppe

Projektmanager, Berater

### Trainer

Bärbel Spindler

## PROFIL - Führungsstark zum Ziel

### Ziel des Seminars

In diesem Seminar lernen Sie gezielt andere Menschen zu führen und wie Sie Konflikte und kritische Auftritte nonverbal, nur mit Hilfe Ihrer Körpersprache steuern und kontrollieren können.

### Ihr Nutzen

Vom Smalltalk bis zum Vortrag vor großem Publikum werden Sie Ihr Auftreten in allen beruflichen Schlüsselsituationen gezielt gestalten können. Darüber hinaus werden Sie künftig auch überzeugen, wenn Sie unter Druck stehen.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Wie gelingt eine lebendige Selbstvorstellung?
- Ω Wie setze ich Stimmungen durch?
- Ω Wie behalte ich in aggressiven Situationen die Führung?
- Ω Wie reagiere ich auf kritische, abweisende Zuschauer?

### Zielgruppe

Führungskräfte mit langjähriger Führungserfahrung

### Trainer

Stefan Spies

### Hinweis

Dieses Seminar ist auch über ein offenes Seminar buchbar. Bitte sprechen Sie uns auf die Termine an



## Negotiations for Leaders: Mehr Erfolg und Verlässlichkeit durch belastbare Vereinbarungen

### Ziel des Seminars

Führungskräfte erkennen Verhandeln als zentralen Erfolgsfaktor im Geschäftsleben. Anhand von Praxisbeispielen der Teilnehmer wird in die Vielschichtigkeit und die psychologischen Grundlagen von Verhandlungsprozessen eingeführt sowie das praktische Handwerkszeug für eine erfolgreiche Verhandlungsführung trainiert.

### Ihr Nutzen

Das Wissen um die Erfolgsfaktoren des Verhandeln und die praktische Arbeit an den eigenen Fällen erhöht Ihre Zielorientierung, Steuerungskompetenz und Sicherheit in künftigen Verhandlungen. Ihre Erfolgsquote nimmt zu, die Verlässlichkeit Ihrer Ergebnisse steigt ebenso wie Ihr Ansehen als verbindlicher Geschäftspartner.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Verhandlungsführung als Basiskompetenz von Führungskräften
- Ω Strategische und operative Verhandlungspsychologie
  - Emotionen und ihre Bedeutung in Verhandlungen
  - Das Psychogramm: Erhöhen Sie Ihre Erfolgschancen, indem Sie typgerecht kommunizieren
  - Wie optimiere ich mein Unterbewusstsein? Verinnerlichte Verhaltensweisen machen den Kopf frei für den erfolgreichen Umgang mit wirklich anspruchsvollen Situationen.
- Ω Vertrauentheorie: arbeiten Sie gezielt an der wichtigsten Ressource belastbarer und ertragreicher Beziehungen
- Ω Die Phasen einer Verhandlung: eine klare Struktur mit Zwischenzielen bietet Ihnen Sicherheit und Zielorientierung im Verhandlungsprozess
- Ω Erfolgsfaktor Vorbereitung: klassische, praxiserprobte und innovative Methoden
- Ω Das Harvard Konzept und seine Grenzen – mit Fragetechniken übernehmen und behalten Sie die Steuerung des Verhandlungsverlaufs
- Ω Körpersprache im Überblick – Lesen Sie „zwischen den Zeilen“ und verhalten Sie sich bewusst und zielführend

### Zielgruppe

Projektmanager, Führungskräfte

### Trainer

Jörg Köck

# Projekt- und Prozess- management

Um erfolgreich zu sein, muss sich eine Organisation ständigen Veränderungen stellen. Zu den heutigen Schlüsselkompetenzen für Manager gehören neben Know-how in Projektmanagement auch Fachwissen in Prozessmanagement und Change-Management. Denn eine konsequente Ausrichtung am Markt erfordert nicht nur Qualität, sondern auch nachhaltige Change-Management Prozesse.

Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Aufgabe als Manager von Projekten, Prozessen und Veränderungen erfolgreich auszufüllen.

## Seminarübersicht

---

Ω Projektmanagement und Managen von Vorhaben

## Projektmanagement und Managen von Vorhaben

### Ziel des Seminars

Projektmanagement ist und bleibt die wichtigste Organisationsform, um komplexe Aufgabenstellungen im Unternehmen zu lösen. Eine systematische Qualifizierung aller an Projekten beteiligten Mitarbeiter ist unabdingbar, um die Wirkung von Projektmanagement zu steigern. In diesem Seminar werden nicht nur bewährte Methoden und Standards vermittelt, sondern es wird gleichzeitig die praktische Anwendung der theoretischen Werkzeuge gelehrt.

### Ihr Nutzen

Mit Hilfe praxiserprobter Projektmanagement-Techniken interne und externe Projekte erfolgreich führen. Teamprozesse in externen und internen Projektteams steuern und zu einem gemeinsamen Projekt werden lassen.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Grundlagen und Anforderungen an das Projektmanagement
- Ω Idealtypische Phasen und Managementebenen
- Ω Rollen und Aufgaben im Projekt
- Ω Projekt-Kick-offs und Aufgabenstrukturierung
- Ω Bausteine der Detailprojektplanung
- Ω Umsetzungsplanung, Roll-out und Abschluss
- Ω Zielführende Projektkommunikation
- Ω Erfolgsfaktoren und "Stolpersteine"
- Ω Praxiserprobte Tools und Instrumente für das Projektmanagement

### Zielgruppe

Projektmanager, Führungskräfte

### Trainer

Referent in Abstimmung mit der Zielgruppe

# Marketing und Vertrieb

Jeder Einzelne kann einen konkreten Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten: mit persönlichem Einsatz und Weiterbildung.

Wer seine Stärken und Potenziale kennt und weiterentwickelt, kann diese auch gezielt nutzen. Gerade im Vertrieb und Marketing muss man sich immer mit den aktuellen Trends auseinandersetzen, um Produkte und Dienstleistungen entsprechend verkaufen zu können. Netzwerke aufzubauen, neue Produkte auf den Weg zu bringen und Kunden zu überzeugen – dazu braucht es eine Reihe von individuellen Schlüsselqualifikationen. Mit einem vielfältigen Trainingsangebot unterstützen wir Sie bei der Weiterentwicklung Ihrer persönlichen und sozialen Kompetenzen.

## Seminarübersicht

---

- Ω Market Research für Auftraggeber
- Ω Social Media Management
- Ω Einkäufer intim: Wie Sie ticken und entscheiden
- Ω Was sind die Erfolgsfaktoren für einen effizienten Vertrieb?

## Market Research für Auftraggeber

### Ziel des Seminars

Wir vermitteln Ihnen alles zum Thema Market Research, was Sie als Auftraggeber für die Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern benötigen. Typische Fragestellungen werden anhand von Fallbeispielen aus der Praxis erklärt und vertieft. Sie lernen, die Anlage von Marktstudien zu konzipieren, Dienstleister zu briefen und die Qualität von Studienergebnissen zu bewerten.

### Ihr Nutzen

Durch vertiefende Kenntnisse in der Planung und Konzeption von Marktforschungsstudien können die Teilnehmer versierter eigene Studien angehen und die Zusammenarbeit mit externen Marktforschungsdienstleistern, wie Teststudios, Callcentern und Full-Service-Instituten besser und zielgerichteter gestalten. Zusätzlich erlangen Sie auch mehr Sicherheit darin, die Qualität von Studienergebnissen abzuschätzen. Ein großer Vorteil, um den Markt wirklich zu verstehen und entsprechend die Unternehmensstrategie auf ihn ausrichten zu können.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Marktforschungsanbieter in Deutschland, Österreich und in der Schweiz
- Ω Planung einer Marktforschungsstudie
- Ω Marktforschung mit Sekundärquellen
- Ω Qualitative, psychologische Forschung
- Ω Quantitative Forschung
- Ω Prüfung der Ergebnisqualität
- Ω Umsetzung der Ergebnisse im Unternehmen
- Ω Rechtliche Fragen und Marktforschungsrichtlinien
- Ω Checklisten
- Ω Was man vermeiden sollte

### Zielgruppe

Projektmanager, Führungskräfte

### Trainer

Dr. Ottmar Franzen

## Social Media Management

### Ziel des Seminars

Facebook, Twitter & Co. revolutionieren die öffentliche Meinungsbildung. Das Mitmach-Internet stellt neue Herausforderungen an die gesamte Unternehmenskommunikation und verändert nicht nur Marketing und Vertrieb nachhaltig. In diesem Seminar werden zentrale Kenntnisse und praktische Fähigkeiten für die Entwicklung und Umsetzung unternehmensbezogener Social Media Projekte vermittelt.

### Ihr Nutzen

Haben Sie die Chancen und Risiken von Social Media kennengelernt, wird es leichter Ihr Unternehmen erfolgreich in den sozialen Medien zu positionieren. Gemeinsam erarbeiten wir, wie Social Media die Erreichung Ihrer strategischen Ziele unterstützt – von der Optimierung der Online-Kommunikation bis zur Erschließung neuer Zielgruppen.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Eigenschaften und Treiber des Social Web
- Ω Ziele, Nutzen und Aufgaben von Social Media
- Ω Architektur eines Social Media Projektes
- Ω Social Media Management & Governance
- Ω Social Media Monitoring
- Ω Datenschutz, Compliance und Social Media Policy
- Ω Content-Strategie und -Management
- Ω KPIs und Social Media Scorecard

### Zielgruppe

Projektmanager, Führungskräfte

### Trainer

Marc Sieper

## Einkäufer intim: Wie sie ticken und entscheiden

### Ziel des Seminars

Sie erhalten einen Überblick über Einkaufsmethoden und –psychologie. An eigenen Beispielen können Sie die für Sie wichtigen Verhandlungssituationen trainieren und Ihr Verhalten bzw. Verhandeln optimieren.

### Ihr Nutzen

Je besser Sie Ihr Gegenüber kennen, desto erfolgreicher können Sie verkaufen. Das bringt Ihnen bessere Abschlüsse und tragfähigere Vereinbarungen und Geschäftspartnerschaften. Sie können den Verkaufsprozess mit größerer Selbstsicherheit und weniger Ärger gestalten und werden ein gefragter sowie geschätzter Gesprächspartner für Ihre Kunden.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Der Einkauf im Wandel der Zeit – was Sie über moderne Einkaufspraxis wissen sollten
- Ω Wesentliche Einkaufsmethoden – Stellen Sie sich optimal auf das Vorgehen Ihres Gegenübers ein
- Ω Entscheidungsprozesse und Entscheidungskriterien: Ermitteln Sie, was dem Einkäufer wirklich wichtig ist, um weder unnötige Zugeständnisse zu machen noch einen wichtigen Abschluss zu gefährden
- Ω Die Psychologie des Einkäufers: Kennen Sie seine Ängste und seine Macht, um sich selbstsicher und zielorientiert verhalten zu können
- Ω Rollenspiele an Beispielen der Teilnehmer mit Analyse: Bringen Sie Ihr neues Wissen gleich zur Anwendung – mit professioneller Begleitung

### Zielgruppe

Verkäufer, Führungskräfte mit Einkaufskontakt, Projektmanager mit Verkaufsrollen

### Trainer

Jörg Köck

## Was sind die Erfolgsfaktoren für einen effizienten Vertrieb?

### Ziel des Seminars

Gute Produkte, eine klare Strategie und Organisation sind noch lange kein Garant für eine erfolgreiche und effiziente Vertriebsorganisation. Häufig fragen sich Unternehmen was den vertrieblichen Erfolg behindert und warum sich der vertriebliche Erfolg einfach nicht einstellen will.

Das Seminar soll den verantwortlichen Fach- und Führungskräften im Unternehmen aufzeigen wo die größten Hindernisse für den operativen vertrieblichen Erfolg liegen. Im Rahmen des praktischen Teils werden die für Ihr Unternehmen spezifischen Kernthemen besprochen und mögliche Herangehensweisen erarbeitet.

### Ihr Nutzen

Die Teilnehmer lernen die grundlegenden Effizienzbehinderer im operativen Vertrieb kennen und entwickeln eigene konkrete Ansätze für ihr Unternehmen um die Effizienz des Vertriebes deutlich zu steigern.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Strategie – Organisation – operative Effizienz
- Ω Typische Effizienzbehinderer
- Ω Situation im eigenen Unternehmen
- Ω Ausarbeitung von eigenen Effizienzansätzen

### Zielgruppe

Geschäftsführer, Vertriebsleiter

### Trainer

Gunter Hemmer



# Preis- management

Der Preis ist der am meisten unterschätzte Faktor für den Unternehmenserfolg. Preise wirken sich zu 100% auf das unternehmerische Ergebnis aus. Dabei gilt es zum einen die Preisbereitschaft der Kunden zu erkennen und im Preismanagement zu nutzen, zum anderen die festgelegten Preise auch am Markt durchzusetzen. Überhöhte Preise führen unweigerlich zu Kundenunzufriedenheit, werden die Preispotentiale nicht genutzt, entgehen wichtige Chancen für Profitabilität und Umsatz.

Lernen Sie, wie Preise und Konditionen am Markt orientiert ausgestaltet und auch durchgesetzt werden können, und tragen Sie damit zum Ausbau Ihres unternehmerischen Erfolgs bei.

## Seminarübersicht

---

- Ω Preismanagement in der betrieblichen Praxis
- Ω Ersatzteil-Pricing in der betrieblichen Praxis

## Preismanagement in der betrieblichen Praxis

### Ziel des Seminars

Einer der wesentlichsten Einflussgrößen gegenüber den klassischen Wachstums- und Kostensenkungsansätzen wird in der Praxis viel zu wenig Beachtung geschenkt – der Steigerung der Verkaufspreise. Dabei wirkt sich der Preis bzw. die Durchsetzung höherer Preise direkt und zu 100 Prozent auf das unternehmerische Ergebnis aus.

Ziel dieses sehr praxisbezogenen Seminars ist es, den verantwortlichen Fach- und Führungskräften das grundlegende Verständnis für die Zusammenhänge und den Einfluss von Verkaufspreisen zu vermitteln. Neben den Mechanismen einer geeigneten Preisfestsetzung nimmt der Bereich Preisdurchsetzung am Markt einen wesentlichen Teil ein.

### Ihr Nutzen

Die Teilnehmer lernen die grundsätzlichen Zusammenhänge des Preismanagement kennen und entwickeln ein Verständnis für die Herangehensweise bei der Preisfestsetzung sowie der Durchsetzung im vertrieblichen Alltag.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Grundlagen des Pricings
- Ω Auswirkungen von Preisen auf Ergebnis und Umsatz
- Ω Preisbereitschaften erkennen und nutzen
- Ω Mechanismen der Preisfestsetzung
- Ω „Stolpersteine“ bei der Preisdurchsetzung
- Ω Praktische Übungen bei der Preisargumentation

### Zielgruppe

Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Marketingleiter, Pricingverantwortliche

### Trainer

Gunter Hemmer

### Voraussetzungen

Es sind keine spezifischen Fähigkeiten oder Kenntnisse vorausgesetzt, jedoch sollten grundlegende betriebswirtschaftliche Kenntnisse vorhanden sein

## Ersatzteil-Pricing in der betrieblichen Praxis

### Ziel des Seminars

Im deutschen Maschinen- und Anlagenbau werden ca. 10 Prozent der gesamten Umsätze und fast ein Drittel des Gewinns mit Ersatzteilen erzielt. Damit liegen die erzielten Margen des Ersatzteilgeschäftes noch über denen des ebenso hochprofitablen Servicegeschäftes. Für viele Unternehmen ist ein positives Unternehmensergebnis ohne den Bereich Ersatzteile kaum darstellbar.

Aber wie werden Ersatzteile richtig bepreist. Die Komplexität des Ersatzteilgeschäftes stellt viele Unternehmen vor die schier unlösbare Aufgabe für tausende von Teilen marktgerechte Preise festzulegen.

Aufgrund der Komplexität wird sich hier in der betrieblichen Praxis sehr häufig auf pauschale Methoden sowie die Betrachtung der umsatzstärksten Teile konzentriert.

### Ihr Nutzen

Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt Ansätze zu entwickeln wie ein systematisches Pricing von Ersatzteilen erfolgen kann, welche Chancen und Risiken hierbei bestehen und wie mögliche Vorgehensweisen aussehen können. Bezogen auf die individuelle Themenstellung im Unternehmen werden mögliche Herangehensweisen für die Klassifizierung von Ersatzteilen sowie Ansätze zur Abbildung der Preisbereitschaften entwickelt.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Grundlagen des Pricings
- Ω Besonderheiten des Ersatzteil-Pricings
- Ω Klassifizierung von Ersatzteilen
- Ω Mögliche Ansätze zur Abbildung der Preisbereitschaften
- Ω Chancen und Risiken bei der Preisfestsetzung

### Zielgruppe

Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Marketingleiter, Pricingverantwortliche

### Trainer

Gunter Hemmer

### Voraussetzungen

Es sind keine spezifischen Fähigkeiten oder Kenntnisse vorausgesetzt, jedoch sollten grundlegende betriebswirtschaftliche Kenntnisse vorhanden sein

# Restrukturierung und Optimierung der Prozesse

Ist von einer Restrukturierung das gesamte Unternehmen betroffen, so dienen Prozessanalyse und Prozessoptimierung dazu, die Effizienz bestehender Geschäftsabläufe und Produktionsprozesse sowie den Einsatz der dafür benötigten Ressourcen kontinuierlich und nachhaltig zu verbessern.

Lernen Sie betriebswirtschaftliche Entscheidungen zielgerichtet zu treffen, Kostenmanagement in Ihrem Unternehmen einzuführen und Restrukturierungen anzugehen.

## Seminarübersicht

---

- Ω Unternehmensprozesse zielgerichtet optimieren
- Ω Handwerkszeug für intelligentes Kostenmanagement zur Krisenbewältigung
- Ω Restrukturierungsprojekte erfolgreich planen und umsetzen

## Unternehmensprozesse zielgerichtet optimieren

### Ziel des Seminars

Wir vermitteln Ihnen Kenntnisse und Vorgehensweisen, die für eine erfolgreiche Optimierung von Prozessen in Ihrem Unternehmen nötig sind. Sie lernen die unterschiedlichen Verfahren und das Handwerkszeug kennen um eine erfolgreiche Optimierung durchzuführen.

### Ihr Nutzen

Kenntnisse über die Erfolgsfaktoren einer zielgerichteten Prozessoptimierung helfen Abläufe im Unternehmen zu optimieren und effizienter auszugestalten. Instrumente zu erlernen die diese „Verbesserungen“ möglich machen und diese Prozesse in die wirtschaftliche Ausrichtung des Unternehmens zu integrieren, sind wichtige Faktoren für ein erfolgreiches Management. Betriebswirtschaftliche Entscheidungen können so zielgerichtet getroffen und optimiert werden.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Unterschiedliche Optimierungsverfahren  
(Kaizen, Six Sigma, Lean Management, TQM)
- Ω Aufnahme und Analyse der bestehenden Prozesse (Kern- und Nebenprozesse)
- Ω Dokumentation und Prozessmanagement
- Ω Definition von Teilschritten und geeigneten Messmethoden / Kostenbelegung  
definieren (zum Beispiel Wegezeiten, Liegezeiten, Wartezeiten und  
Bearbeitungszeiten, Kundenzufriedenheit usw.)
- Ω Internes- und externes Benchmarking
- Ω Zieldefinition
- Ω Umsetzung, Kontrolle, Projektmanagement

### Zielgruppe

Geschäftsführung, Führungskräfte, Abteilungsleiter, Projektmanager, Teamleiter

### Trainer

Fried W. Groll

## Handwerkszeug für intelligentes Kostenmanagement zur Krisenbewältigung

### Ziel des Seminars

Wir vermitteln Ihnen Kenntnisse und Vorgehensweisen, die für erfolgreiche Kostensenkungen in Ihrem Unternehmen nötig sind. Sie lernen die unterschiedliche Vorgehensweisen und das Handwerkszeug kennen um erfolgreiche Kostensenkungen durchzuführen.

### Ihr Nutzen

Kenntnisse über die Erfolgsfaktoren des Kostenmanagement sind ein wichtiger Faktor für eine erfolgreiche Unternehmensführung. Kosten und Aufwände zu analysieren, transparent zu machen, und zielgerichtet zu senken helfen Ihnen weiter die Ertragskraft des Unternehmens zu steigern. Mit einem Maßnahmenkatalog ist es Ihnen dann möglich das Kostenmanagement zielgerichtet in Ihrem Unternehmen zu implementieren und umzusetzen.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Analyse und transparente Darstellung der aktuellen Kosten- / Aufwandssituation
- Ω Profitabilitätsrechnungen und -analysen
- Ω Internes und externes Benchmarking
- Ω Kennzahlenvergleich
- Ω Kostensenkung oder Trennung von nicht optimierbaren Bereichen
- Ω Produktkostenoptimierung
- Ω Senkung der Beschaffungs- und Herstellkostenkosten, sowie der Vertriebs- und Verwaltungskosten
- Ω Soll-Ist-Vergleiche und Aufzeigen von Potenzialen zur Kostensenkung und / oder Produktivitätssteigerung
- Ω Erarbeitung eines Maßnahmenkataloges
- Ω Kontinuierliche Steuerung und Dokumentation des Projekterfolges

### Zielgruppe

Geschäftsführung, Führungskräfte, Abteilungsleiter, Projektmanager, Teamleiter

### Trainer

Fried W. Groll

## Restrukturierungsprojekte erfolgreich planen und umsetzen

### Ziel des Seminars

Wir vermitteln Ihnen Kenntnisse und Vorgehensweisen, die für eine erfolgreiche Restrukturierung von Unternehmen oder Teilbereichen nötig sind. Sie lernen die notwendigen Schwerpunkte und das Handwerkszeug kennen um eine erfolgreiche Restrukturierung durchzuführen.

### Ihr Nutzen

Kenntnisse über die Erfolgsfaktoren einer erfolgreichen Restrukturierung sind ein wichtiger Faktor in krisenreichen Zeiten. Fundiertes Wissen zu erlangen, wie Sie den Bestand des Unternehmens sichern, den Cash-Abfluss stoppen und die Profitabilität von Prozesse etc. einschätzen können, wird es Ihnen erleichtern, die richtigen Maßnahmen zur Krisenbewältigung einzuleiten. Die Sanierung zielgerichtet zu planen wird Ihnen helfen das Unternehmen in der Restrukturierung weitzuführen und wieder in gesunde Bahnen zu lenken.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Analyse bestandgefährdender Sachverhalte
- Ω Analyse der Krisenursachen, der finanzwirtschaftlichen und leistungswirtschaftlichen Ausgangssituation und der Profitabilität von Prozessen, Produkten und Dienstleistungen
- Ω Analyse der Markt- und Wettbewerbsbedingungen
- Ω Validierung und Überarbeitung der Unternehmensstrategie und –ziele
- Ω Ableitung von notwendigen operativen, bilanziellen und strukturellen, kurzfristigen und mittelfristigen Restrukturierungsmaßnahmen für die systematische Umsetzung
- Ω Einarbeitung in einer integrierten Sanierungsplanung
- Ω Fortführungsfähigkeit des zu restrukturierenden Unternehmens

### Zielgruppe

Geschäftsführung, Führungskräfte, Abteilungsleiter, Projektmanager, Teamleiter

### Trainer

Fried W. Groll

# Strategie und Management

Ein Unternehmen lebt von seiner Strategie und diese muss vom Management getragen werden.

Dieser „lebendige“ Strategieprozess impliziert eine permanente Weiter- und Fortentwicklung. Ändern sich äußere oder innere Bedingungen, gibt es Veränderungen im Markt, so muss dies frühzeitig erkannt werden, und das unternehmerische Denken und Handeln daran ausgerichtet sein. Stillstand ist gefährlich. Gesundes Wachstum erfordert eine stetige Auseinandersetzung. Um diese hohen Anforderungen zu bewältigen, muss das Management entsprechend geschult sein.

Neben der Aufarbeitung von systematischem Wissen über die Weiterentwicklung von Unternehmensstrategien, muss auch die Persönlichkeit und das Auftreten die Umsetzung der strategischen Überlegungen gewährleisten. Mit Trainings speziell auf diesen Prozess bezogen helfen wir Ihnen gerne weiter, Ihr Unternehmen „lebendig“ zu halten.

## Seminarübersicht

---

- Ω Grundlagen des Change Management
- Ω CHANGE – Überzeugend gegen den Wind



## Grundlagen des Change-Management

### Ziel des Seminars

War Change-Management vor gut einem Jahrzehnt noch ein Exoten-Thema für Spezialisten, so ist es heute quer durch die Führungsetagen business-as-usual. Schließlich sind Veränderungen noch nie so schnell und radikal auf Unternehmen eingestürzt wie in Zeiten der Internationalisierung, der zunehmenden Vernetzung sowie andauernden Notwendigkeit zur organisationalen Weiterentwicklung. Bewusst gestaltete Veränderungsprozesse im Unternehmen geben den Mitarbeitern die notwendige Sicherheit und motivieren sie, den Wandel aktiv mitzugestalten.

### Ihr Nutzen

Nutzen Sie die Chance, den Veränderungsdruck von außen und/oder innen in Energie für Ihr Vorhaben umzuwandeln und so das Selbstverständnis Ihrer Organisation aufzufrischen.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Basics, Ansätze und Ziele des Change-Managements
- Ω Rollen und Aufgaben in Veränderungsprozessen
- Ω Instrumente des Change-Management
- Ω Entscheidungsprozesse im Change-Management
- Ω Erfolgreiche Mitarbeiterführung im Change-Management
- Ω Umgang mit Konflikten in Veränderungsprozessen
- Ω Zukunftssicherung als neue Herausforderung für Change-Manager
- Ω Empathie: die emotionale Seite der Veränderung

### Zielgruppe

Projektmanager, Führungskräfte, Abteilungsleiter, Teamleiter

### Trainer

Marc Sieper

## CHANGE – Überzeugend gegen den Wind

### Ziel des Seminars

Die einen zu Kraftanstrengungen mobilisieren, die anderen über Bord werfen, gleichzeitig ein dem Untergang geweihtes Schiff bei hohem Seegang gegen den Wind zum Erfolg führen und dann noch auf einen unerwarteten Wetterumschwung reagieren? Wie soll das gehen?

### Ihr Nutzen

Dieses Seminar vermittelt Ihnen Fähigkeiten, wie Sie als Führungskraft in anspruchsvollen Veränderungsprozessen und -situationen auftreten sollten. Sie lernen, wie Sie dem Druck in einem Change-Prozess entgegenzutreten können.

### Die Inhalte im Überblick

- Ω Wie leite ich die Mitarbeiterversammlung?
- Ω Wie initiiere ich Restrukturierungen?
- Ω Wie realisiere ich die Zusammenführung von Abteilungen?
- Ω Wie informiere ich über eine Insolvenz und deren Folgen?
- Ω Wie verkünde ich Werksschließungen?
- Ω Wie entlasse ich Führungskräfte?
- Ω Wie etabliere ich ein neues Führungsmodell?
- Ω Wie schwöre ich das eigene Managementteam auf eine neue Strategie ein?

### Zielgruppe

Projektmanager, Führungskräfte, Abteilungsleiter, Teamleiter

### Trainer

Stefan Spies und Ralf Strehlau

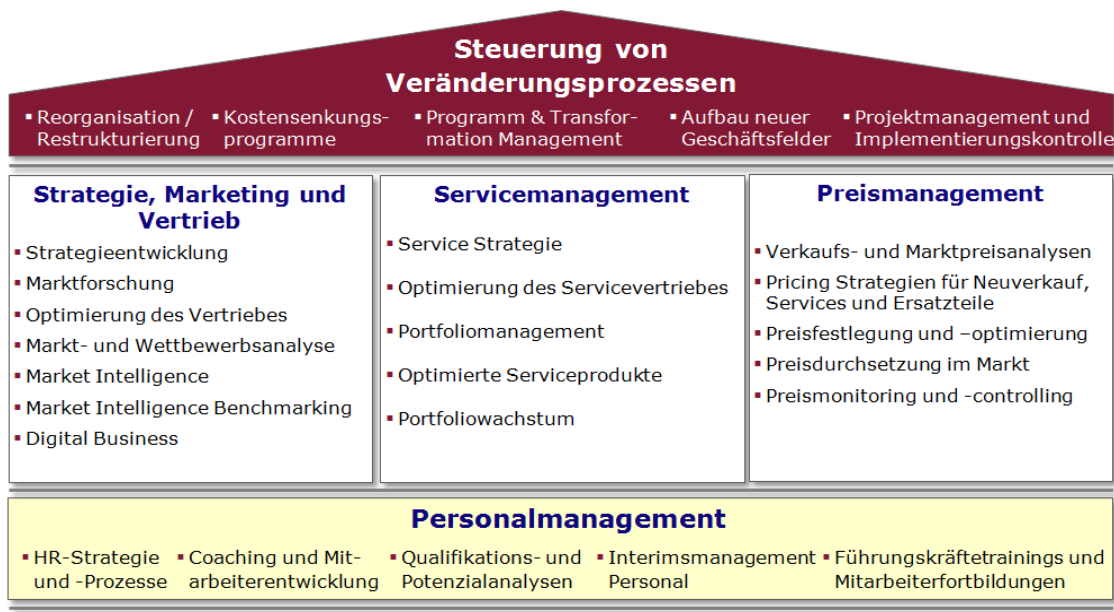
### Hinweis

Dieses Seminar ist auch über ein offenes Seminar buchbar. Bitte sprechen Sie uns auf die Termine an

## Die ANXO Management Consulting GmbH

Die ANXO MANAGEMENT CONSULTING GmbH wurde 2002 durch den Eigentümer und Geschäftsführer Ralf Strehlau als Management Beratung mit Sitz in Düsseldorf und Hofheim bei Frankfurt ins Leben gerufen.

Die ANXO hat ihre Wurzeln im Bereich der marktorientierten Unternehmensführung. Veränderungsprozesse im Bereich Strategie, Marketing und Vertrieb zu gestalten und zu begleiten gehört seit vielen Jahren zu unseren Kernkompetenzen. Darüber hinaus verfügen wir über sehr spezialisiertes Know-how in den Bereichen Preismanagement sowie Servicemanagement und Digital Business.



Die ANXO versteht sich als Beratungsmanufaktur, die ihren Schwerpunkt immer in Richtung umsetzbarer und nachhaltig wirkender Optimierungsansätze legt. Unser Ziel ist es, die erarbeiteten Ansätze gemeinsam mit unserem Kunden auch in der betrieblichen Praxis nachhaltig und wirksam umzusetzen.

Um diesen Anspruch, d.h. einer nachhaltigen Veränderung in Unternehmen – vom Konzept bis zur messbaren Umsetzung und sogar über das Projektende hinaus – gerecht zu werden, haben wir mit der Steuerung von Veränderungsprozessen und dem Personalmanagement zwei weitere, zentrale Beratungsschwerpunkte in unserem Portfolio, so dass wir auch in Projekten unterschiedliche, auf die Bedürfnisse des Mandanten zugeschnittene Rollen, vom Berater bis zum Coach oder Interimsmanager, übernehmen können.

Zum Team der ANXO zählen Berater und Trainer, die in unterschiedlichen Branchenfeldern zu Hause sind. Aus vorherigen Tätigkeiten in der Industrie und bei Beratungsunternehmen haben sie ein hohes Maß an Kompetenz und Erfahrungen erworben. Die unterschiedlichen Backgrounds ergeben für unsere Kunden die richtige Mischung, um praktikable und sinnvolle Lösungen umzusetzen. Professionalität, Know-how sowie eine hohe Kommunikationsfähigkeit prägen jedes unserer Teammitglieder und garantieren so eine hohe Beratungsqualität.

## Die Kontaktdaten

ANXΩ  
Akademie

Ihre Ansprechpartnerin:

**Frau Dagmar Strehlau**



### **Büro Hofheim**

Kirschgartenstraße 11  
65719 Hofheim

### **Büro Düsseldorf**

Louise- Dumont-Str. 29  
40211 Düsseldorf

Tel.: +49 (0) 6192 402 69 11

Fax: +49 (0) 06192 402 69 29

Mobil: +49 (0) 151 157 14 620

[www.anxo-consulting.com/](http://www.anxo-consulting.com/)

[akademie@anxo-consulting.com](mailto:akademie@anxo-consulting.com)