

Seminar- & Workshop-Übersicht 2019

Mensch. Strategie. **Synergie.**



Erfolg ist kein Zufall, sondern ein Resultat!

Liebe Leserinnen und Leser,

Globalisierung und Digitalisierung führen in der heutigen Zeit zunehmend dazu, dass die Erwartungen und Anforderungen an den Mitarbeiter von morgen steigen. Grund hierfür sind ein schneller werdender Informationsfluss und die Zunahme von aufbau- und ablauforganisatorischen Veränderungsprojekten. Eine schnelle Auffassungsgabe, ausgeprägtes Einfühlungsvermögen sowie Flexibilität und Kreativität sind daher wesentliche Schlüsselqualifikationen.

Mit unseren Workshops und Seminaren unterstützen wir Sie, Ihre Mitarbeiter sowie Ihre Teams, um Spitzenleistungen zu erreichen und ein "out-of-the-box"-Denken zu fördern.

Zielsetzung ist dabei die Stärkung individueller Stärken sowie die nachhaltige Schaffung effizienter und leistungsfähiger Teams/Organisationen.

Ihr Peter Piepenburg



Geschäftsführer
Strategiemensch GbR

Ihr Markus Matuszewski



Stv. Geschäftsführer
Strategiemensch GbR

Vorwort

Seite 2

Mensch. Strategie.
Synergie.

Inhaltsverzeichnis

STRATEGIE

IDEENMANAGEMENT-SEMINARE S. 5 ff.

IM01: Ideenmanagement
IM02: Ideenmanagement Zahlen

QUALITÄTSMANAGEMENT-SEMINARE S. 12 ff.

QM01: Qualitätsmanagement

PROZESSANALYSE-WORKSHOPS S. 16 ff.

SP01: Datenbasierte Prozessanalyse

KOSTENMANAGEMENT-SEMINARE S. 20 ff.

KM01: Kostenmanagement

Inhaltsverzeichnis
Seite 3

SCRUM-WORKSHOPS S. 24 ff.

AS01: SCRUM-Workshop

SEMINARE ALLG. BETRIEBSWIRTSCHAFTSLEHRE
S. 28 ff.

AB01: Kennzahlen der Bilanzanalyse
AB02: Bilanzierung nach HGB und IFRS
AB03: Cash Flow Statement
AB04: Knackpunkte latente Steuern
AB05: Knackpunkte Rückstellungsbilanzierung
AB06: Konzernrechnungslegung

Inhaltsverzeichnis

MENSCH

FÜHRUNGSKRÄFTE-TRAININGS S. 47 ff.

- FT01: Führen mit Zielen
- FT02: Erfolgsfaktor Motivation
- FT03: Führungskompetenz ausbauen
- FT04: Competence Days – Führung und Persönlichkeit

PERSÖNLICHKEITS-WORKSHOPS S. 60 ff.

- PW01: Persönlichkeit als Erfolgsfaktor
- PW02: Erfolgreiches Teamwork
- PW03: DiSG-Workshop

KOMMUNIKATIONS- & VERHALTENS SEMINARE S.70 ff.

- KV01: Teamwork leicht gemacht
- KV02: Mitarbeitergespräche erfolgreich führen
- KV03: Konflikt-Management

WEITERE INFORMATIONEN S. 80 ff.

- Inhouse-Seminare
- Unsere Berater und Netzwerkpartner
- Unsere AGB
- Kontakt



IDEENMANAGEMENT-SEMINARE

IM01: Ideenmanagement

Ideen strukturieren – Potentiale heben

Ideemanagement heißt: Beschäftigte rationalisieren die Prozesse, in denen sie selbst arbeiten. Einerlei, ob der Ansatz „Betriebliches Vorschlagswesen“, „Kontinuierlicher Verbesserungsprozess“, „LEAN“ oder ganz anders heißt: Immer geht es um die Beteiligung der Betroffenen, immer geht es darum, die Arbeit besser und vernünftiger zu erledigen. Dieser Ansatz entstand zwar in Industriebetrieben, wird aber seit langem erfolgreich auch von Behörden, Handel und Dienstleistungsunternehmen sowie sozialen Einrichtungen umgesetzt.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie für Ihre Organisation Ideenmanagement konzipieren und einführen sowie nachhaltig und dauerhaft wirkungsvoll nutzen können.

Methoden

- Moderationsmethode
- Vortrag und Diskussion
- Fallstudie

Zielgruppe

- Neu berufene Ideenmanager
- Führungskräfte
- Betriebs- und Personalräte sowie Mitarbeitervertreter, die ihre Rolle im Ideenmanagement aktiv gestalten

IM01: Ideenmanagement

Detaillierte Informationen

Folgende Fragen werden in diesem Seminar beantwortet:

- Welchen Nutzen kann uns ein IdeenManagement (Vorschlagswesen, Verbesserungsprozess) bringen?
- Mit welchen IDM-Strategien fördern wir Effektivität und Effizienz?
- Warum werden Verbesserungen benötigt?
- Wie werden Verbesserungs- und Innovationsprozesse zum Selbstläufer?

Das Seminar-Angebot ist für Neubeginner im Ideenmanagement ebenso geeignet wie für Ideenmanager, die eine dauerhafte und nachhaltige Neubelebung im Innovations- und Ideenmanagement erreichen wollen. Die Inhalte im Einzelnen:

- Ziele, Spielregeln im Ideenmanagement (IDM)
- Elemente für ein ganzheitliches IDM
- Anreizsysteme und Einblicke in den Rechtsrahmen für das IDM
- Erfolgsfaktoren für IDM

IM01: Ideenmanagement

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
02.04.2019	09:00 - 17:00	Berlin	476,00 €	p.P., inkl. Verpflegung
25.07.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	476,00 €	p.P., inkl. Verpflegung

IM02: Ideenmanagement - Zahlen

Ideen messbar machen

Ideenmanagement hat einen harten Kern: Arbeitgeber suchen Nutzen, Einsparung und Rationalisierung. Arbeitnehmer möchten ihre Ideen umgesetzt sehen und dafür eine Prämie erhalten. Der Nutzen einer Idee ist nur selten offensichtlich und eindeutig zu bestimmen, der Nutzen des Ideenmanagements insgesamt ist noch schwerer zu greifen. Hier helfen Systeme wie das Business Excellence Modell der EFQM und die Balanced Scorecard BSC. Für die einzelnen Kriterien bzw. Perspektiven werden Kennzahlen vorgeschlagen. Die Prämie soll die Einreicher gerecht für die Entwicklung ihrer Idee entlohnen und soll zu weiteren Einreichungen motivieren. Außerdem sollen die Steuern für Arbeitgeber und Arbeitnehmer optimiert werden. Hierzu werden verschiedene Modelle vorgestellt und ihre Tauglichkeit für verschiedene Situationen diskutiert.

Methoden

- Moderationsmethode
- Vortrag und Diskussion
- Fallstudie

Zielgruppe

- Führungskräfte
- Ideenmanager
- Betriebs- und Personalräte sowie Mitarbeitervertreter, die ihre Rolle im Ideenmanagement aktiv gestalten

IM02: Ideenmanagement - Zahlen

Detaillierte Informationen

- „Kannst Du's nicht messen, kannst Du's vergessen“ – Warum Ideenmanagement ohne Kennzahlen nicht funktioniert
- Input-, Prozess- und Outputkennzahlen
- Das Business Excellence Modell der EFQM und seine Anwendung auf das Ideenmanagement
- Die Balanced Scorecard BSC als Führungsinstrument und der Beitrag des Ideenmanagement dazu
- Eine Balanced Scorecard für das Ideenmanagement
- Anreiz- und Vergütungssysteme im Ideenmanagement
- Monetäre und nicht monetäre Vergütung
- Steuerliche Optimierung der Prämie
- Zusammenfassung: Welche Kennzahlen und welche Anreize sind in welcher Phase des Ideenmanagements sinnvoll?

IM02: Ideenmanagement - Zahlen

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
07.05.2019	09:00 - 17:00	Berlin	476,00 €	p.P., inkl. Verpflegung
11.07.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	476,00 €	p.P., inkl. Verpflegung



QUALITÄTSMANAGEMENT-SEMINARE

QM01: Qualitätsmanagement - Grundlagen

Qualität verstehen und erleben

Im Qualitätsmanagement existieren eine Vielzahl an unterschiedlichsten Normen, Richtlinien, Vorgaben und Gesetzen – dabei ist Qualität weit mehr als eine Sammlung an abstrakten Formalisierungen.

Für ein langfristig wirksames Qualitätsmanagementsystem ist es somit unerlässlich, beide Perspektiven zu verstehen: Die Welt der Systematiken und Methoden sowie die Welt der Emotionen und Gefühle. Beide Perspektiven schließen sich keineswegs aus, sondern können sich bei geeigneter Ausgestaltung gegenseitig unterstützen. So erhält das Unternehmen letztlich ein Qualitätsmanagementsystem, welches nicht nur auf dem Papier eine gute Figur macht, sondern tatsächlich im unternehmerischen Alltag gelebt wird und langfristig Nutzen stiftet.

Methoden

- Fachlicher, interaktiver Vortrag
- Einzel- und Gruppenübungen
- Fallbeispiel mit Gruppenarbeit im Schwerpunkt Problemlösungsprozess
- Diskussionsrunde und Erfahrungsaustausch

Zielgruppe

- Führungskräfte – Wie kann ich Qualität wirkungsvoll organisieren?
- ‚Qualitäter‘ – Wie kann ich im Alltag Qualität wirkungsvoll generieren?

QM01: Qualitätsmanagement - Grundlagen

Detaillierte Informationen

- **Der Begriff ‚Qualität‘** – Gemeinsame Ziele setzt gemeinsame Sprache voraus
- **Historie des Qualitätsmanagement** – Aus der Vergangenheit lernen
- **Anforderungen an Produkte/Dienstleistungen** – Die Gedanken und Emotionen des Kunden verstehen, übersetzen und in die Organisation tragen
- **Anforderungen an Prozesse** – Volle Kontrolle über die Fähigkeit aller Kernprozesse
- **Anforderungen an Systeme** – Normen und Richtlinien kritisch beleuchten und in die Praxis überführen
- **Problemlösungsprozess** – Nicht das Problem beseitigen, sondern dessen Ursachen
- **Methoden-Baukasten** – Einfache Methoden kombinieren, um komplexe Fragestellungen zu beantworten

QM01: Qualitätsmanagement - Grundlagen

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
auf Anfrage	auf Anfrage	auf Anfrage oder Inhouse-Schulung	auf Anfrage	



PROZESSANALYSE-WORKSHOPS

SP01: Datenbasierte Prozessanalyse

Wir können den Wind nicht ändern, aber die Segel anders setzen

Eine kontinuierliche Prozessverbesserung bedeutet eine aktive, iterative Verbesserung der bestehenden Prozesse. Wird zur Analyse eine geeignete Datenbasis genutzt, kann mit einfachen, statistischen Methoden eine systematische Einstellung des Prozessoutputs erreicht werden, die mit einer deutlichen Reduktion der Prozessvariation einhergeht. Anhand einer schrittweisen Anwendung können hiermit enorme Verbesserungspotentiale gehoben werden. Notwendig ist hierfür, dass Mitarbeiter in Prozessen denken und sich zutrauen, diese einfach anwendbaren Methoden in der Praxis zu nutzen. Als Teilnehmer lernen Sie, wie sie die Vorteile des datenbasierten Prozessansatzes in ihrem Unternehmensalltag nutzen können und diesen in ihrem Umfeld etablieren.

Methoden

- Fachlicher Input (Vermittlung der Grundlagen)
- Rollenspiele anhand eines Fallbeispiels
- Gruppen-Übungen
- Feedback

Zielgruppe

- Mitarbeiter/-innen/Fachkräfte
- Teamleiter/-innen

SP01: Datenbasierte Prozessanalyse

Detaillierte Informationen

Zur Erlernung der Vorteile des datenbasierten Prozessansatzes werden anhand eines Szenarios die wichtigsten Methode der Prozessanalyse, -verbesserung und -regelung behandelt.

Schwerpunkte:

- Grundlagen zum datenbasierten Prozessansatz
- Grundlagen und Vorteile des Prozessdenkens
 - Definition und Ableitung von Qualitätsmerkmalen und KPIs (Voice-of-the-Customer-Analyse; Priorisierung von Anforderungen; Messgrößenmatrix)
- Prozessanalyse-Methoden
 - Fähigkeitsuntersuchungen; Ishikawa-Analyse; Multi-Vari-Chart
- Prozessverbesserung
 - Design of Experiments
- Prozessregelung
 - Prozessüberwachung & -Regelung (Statistische Prozessregelung; Qualitätsregelkarte)

SP01: Datenbasierte Prozessanalyse

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
27.06. - 28.06.2019	Tag 1: 10:00 - 17:00 Tag 2: 09:00 - 15:00	Berlin	1.190,00 €	p.P., inkl. Verpflegung
21.11. - 22.11.2019	Tag 1: 10:00 - 17:00 Tag 2: 09:00 - 15:00	Berlin	1.190,00 €	p.P., inkl. Verpflegung



KOSTENMANAGEMENT-SEMINARE

KM01: Kostenmanagement

Werte steigern und Kosten senken

Wir optimieren Ihre Kosten, indem wir die Kostenstrukturen in ihre Bestandteile zerlegen und somit für Kostentransparenz sorgen. Mit Hilfe unterschiedlicher Methoden werden die Kosten analysiert, optimiert und anschließend Handlungsfelder aufgezeigt. Dabei ist die Profitabilität einzelner Services, Produkte und Projekte von entscheidender Bedeutung. Die Kalkulation der Profitabilität und die Identifizierung von Kostentreibern schärfen nicht nur das Kostenbewusstsein, sondern machen Projekte und Services vergleichbar.

Zunächst wird ein gemeinsames Verständnis der Kalkulation und wichtiger Grundbegriffe erzeugt und ein Ziel herausgearbeitet, als Grundlage für einen Zielkostenansatz. Anschließend werden die Kosten mit Hilfe verschiedener Methoden optimiert.

Methoden

- Fachlicher Input
- Interaktiver Vortrag und Beispiele
- Diskussionsrunde und Erfahrungsaustausch

Zielgruppe

- (Nachwuchs-)/Führungskräfte
- Projektleiter
- Unternehmer/Selbstständige
- Ingenieure

KM01: Kostenmanagement

Detaillierte Informationen

- Kostenanalyse - Transparenz ist die Basis für ein erfolgreiches Kostenmanagement
- Profitabilität von Services und Projekten - Entscheidungsgrundlage bei knapper Ressourcenverfügbarkeit
- Kostenoptimierung - Welche Ansätze sind effektiv?
- Worauf es bei frühzeitigen und fundierten Kostenschätzungen ankommt
- Kostenbewusstsein schärfen - Anforderungen analysieren und kostenoptimal umsetzen
- „Design“ to Cost - Was wird wirklich benötigt?
- Angebote konsistent kalkulieren und Kosten beim Kunden / Auftraggeber plausibilisieren
- Vermittlung von Grundbegriffen –Variable Kosten, fixe Kosten, Gemeinkosten, Zuschlagssätze, Investitionen, Profitabilität

KM01: Kostenmanagement

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
auf Anfrage	auf Anfrage	auf Anfrage oder Inhouse-Schulung	auf Anfrage	



AGILE- & SCRUM-WORKSHOPS

AS01: SCRUM Workshop - Agil zum Projektziel

Kreatives Projektmanagement in interaktiven Sprints spielerisch erlernen

Das Ziel des Workshops ist es, dir einen entscheidenden Überblick über den weltweit führenden agilen Projektansatz SCRUM zu geben. Hierbei werden wir gemeinsam mit Hilfe von konkreten Praxisbeispielen, die Werte und Prinzipien von SCRUM näher beleuchten und einüben. Neben dem theoretischen Teil liegt das Hauptaugenmerk des Workshops darauf, die Spielregeln und das Vorgehen interaktiv zu erlernen und zu trainieren (Learning by doing). Mit Hilfe von konkreten Rollenspielen wird das gesamte SCRUM-Konzept durchlaufen und alle dazugehörigen Methoden und Rollen vorgestellt. Jeder Seminarteilnehmer wird hierbei eine entsprechenden Rolle einnehmen und das gesamte Team wird gemeinsam auf das vorher definierte Projektziel hinarbeiten.

Methoden

- Theoretische Grundlagen SCRUM
- Visualisierung
- Gruppendiskussionen & Erfahrungsaustausch
- Interaktive Rollenspiele & Übungen

Zielgruppe

- Dieser Workshop ist ideal für Teilnehmer die bis dato noch kein SCRUM Projekt erlebt haben, sich aber für agile Methoden interessieren und die SCRUM-Methode praktisch anwenden möchten.

AS01: SCRUM Workshop - Agil zum Projektziel

Detaillierte Informationen

- In diesem Workshop werden Sie gemeinsam mit den anderen Teilnehmern, die SCRUM Werte sowie Prinzipien praxisnah erlernen. Nach der Vorstellungsrunde, werden wir gemeinsam die wichtigsten SCRUM Regeln und Artefakte mit Hilfe eines Spieles näher kennen lernen. Anschließend werden wir gemeinsam das interaktive Rollenspiel starten. Hierbei werden Sie alle SCRUM Phasen näher kennen lernen und zudem verstehen, welche Aufgaben die einzelnen SCRUM Rollen haben. Bei dem Rollenspiel fokussieren wir uns auf ein agiles Projekt mit entsprechendem Praxisbezug. Wir werden gemeinsam einige Sprints durchführen und jeder Teilnehmer wird hierbei eine entsprechende Rolle einnehmen und verkörpern.
- Zudem werden wir während des gesamten Workshops auf die Vorteile von SCRUM im Vergleich zu dem klassischen Projekt-Methoden eingehen, so dass Sie verstehen, in welchem Projektumfeld SCRUM am besten genutzt werden kann. Das Verständnis wird durch die interdisziplinären Erfahrungsberichte der Teilnehmer zudem gestärkt. Nach dem Workshop werden Sie in der Lage sein, SCRUM als Projektmanagementmethode praktisch anzuwenden und Sie sind für einen anschließende SCRUM Master (PSM I) Zertifizierungskurs vorbereitet.

AS01: SCRUM Workshop - Agil zum Projektziel

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
06.09.2019	09:00 - 17:00	Berlin	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
20.09.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
13.12.2019	09:00 - 17:00	Berlin	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
16.12.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung



SEMINARE ALLG. BETRIEBSWIRTSCHAFTSLEHRE

AB01: Kennzahlen der Bilanzanalyse

Machen Sie ihr Unternehmen fit fürs Rating

Nicht selten haben kleine und mittelständische Probleme, Kredite seitens der Banken zu erhalten. Dabei liegt es häufig an der falschen Unternehmenspräsentation bei den Banken. Daher lernen Sie in diesem Seminar, wie und welche Daten bei den Banken für ein Top-Rating eingereicht werden sollten. Dies erfolgt anhand einer Vielzahl von Fallstudien. Neben den klassischen Bilanzkennzahlen lernen Sie auch, was sich hinter EBIT, ROCE & Co. alles verbirgt.

Methoden

- Praxisorientierte Darstellung, u.a. anhand von Geschäftsberichten
- Demonstration und Diskussion
- Fallstudienbearbeitung

Zielgruppe

- Mitarbeiter im internen und externen Rechnungswesen
- Steuerberater
- Wirtschaftsprüfer

AB01: Kennzahlen der Bilanzanalyse

Detaillierte Informationen

- Grundlagen der Bilanzanalyse und -politik
- Aufbereitungsmaßnahmen im Rahmen der Bilanzanalyse
- Wesentliche Kennzahlen der Bilanzanalyse
- Wesentliche Kennzahlensysteme der Bilanzanalyse
- Die EBIT-"Familie"
- Moderne Ansätze der Bilanzanalyse
- Besonderheiten der Konzernabschlussanalyse
- Grenzen der Bilanzanalyse

AB01: Kennzahlen der Bilanzanalyse

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
19.06.2019	09:00 - 14:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung

AB02: Bilanzierung nach HGB und IFRS

Fit für die Zukunft: Wesentliche Bilanzierungsunterschiede nach HGB und IFRS

Die Internationalisierung macht auch an der Rechnungslegung nicht Halt. Viele Unternehmen stellen ihre Rechnungslegung auf die International Financial Reporting Standards, kurz IFRS, um. Damit sind eine Vielzahl von Chancen verbunden, so z.B. ein besseres Bild beim Rating. Dabei wird auch das HGB spätestens seit dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz immer internationaler.

Daher lernen Sie in diesem eintägigen Seminar die wesentlichen Knackpunkte und Unterschiede zwischen der HGB- und IFRS-Rechnungslegung "von der Pike an". Es wird besonderen Wert auf Praxisnähe gelegt, indem eine Vielzahl von Fallstudien bearbeitet werden.

Methoden

- Praxisorientierte Darstellung, u.a. anhand von Geschäftsberichten
- Demonstration und Diskussion
- Fallstudienbearbeitung

Zielgruppe

- Mitarbeiter im internen und externen Rechnungswesen
- Steuerberater
- Wirtschaftsprüfer

AB02: Bilanzierung nach HGB und IFRS

Detaillierte Informationen

- Unterschiedliche Grundkonzeption der nationalen und internationalen Rechnungslegung
- Sachanlagen und Impairment-Test
- Leasingbilanzierung
- Vorrats- und Forderungsbewertung
- Latente Steuern
- Rückstellungsbilanzierung
- Umsatzrealisierung
- Bilanzpolitik in beiden Regelwerken

AB02: Bilanzierung nach HGB und IFRS

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
29.05.2019	09:00 - 16:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
14.11.2019	10:00 - 17:00	Berlin	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung

AB03: Cash Flow Statement

Erhöhen Sie die Aussagekraft ihrer Kapitalflussrechnung

Gerade das Liquiditätsmanagement rückt immer mehr in den Fokus. Insbesondere die Banken legen bei der Kreditvergabe ein hohes Augenmerk auf den Cash Flow eines Unternehmens. Auch wenn in der Praxis die Kapitalflussrechnung erstellt werden, erfolgt dies häufig genug nicht adressatenorientiert.

In diesem Seminar lernen Sie, wie die Kapitalflussrechnung mit einer höheren Aussagekraft für Ihre Mandanten und Banken erstellt wird und welche Kennzahlen hiermit verknüpft sind. Es werden eine Vielzahl von Fallstudien praxisnah erarbeitet.

Methoden

- Praxisorientierte Darstellung, u.a. anhand von Geschäftsberichten
- Demonstration und Diskussion
- Fallstudienbearbeitung

Zielgruppe

- Mitarbeiter im internen und externen Rechnungswesen
- Steuerberater
- Wirtschaftsprüfer

AB03: Cash Flow Statement

Detaillierte Informationen

- Unterschiedliche Grundkonzeption der nationalen und internationalen Rechnungslegung
- Grundlagen zur Kapitalflussrechnungserstellung
- Teilbereiche der Kapitalflussrechnung
- "Bilanzpolitik" bei der Erstellung der Kapitalflussrechnung
- Kennzahlengewinnung aus der Kapitalflussrechnungserstellung

AB03: Cash Flow Statement

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
12.09.2019	09:00 - 12:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung

AB04: Knackpunkte latente Steuern

Eine immer wichtiger werdende Bilanzposition

HGB und EStG gehen in den Bilanzierung immer mehr andere Wege. Diese Abweichungen führen dazu, dass die latente Steuerbilanzierung und -bewertung einen immer höheren Stellenwert einnimmt. Auch wenn dies häufig als notwendiges Laster angesehen wird, so ist diese Ermittlung auch für die interne Steuerung des Unternehmens nicht zu vernachlässigen. Dies sogar auch für Personengesellschaften

In diesem Seminar lernen Sie, durch welche Bilanzierungsunterschiede latente Steuern entstehen und wie diese zu bewerten sind. Dabei werden auch die internationalen Rechnungslegungsvorschriften mit einbezogen. Es werden eine Vielzahl von Fallstudien bearbeitet, so dass der Taschenrechner ebenfalls zum Einsatz kommt.

Methoden

- Praxisorientierte Darstellung, u.a. anhand von Geschäftsberichten
- Demonstration und Diskussion
- Fallstudienbearbeitung

Zielgruppe

- Mitarbeiter im internen und externen Rechnungswesen
- Steuerberater
- Wirtschaftsprüfer

AB04: Knackpunkte latente Steuern

Detaillierte Informationen

- Grundkonzeption der latenten Steuern
- Übergang vom Timing- zum Temporary-Konzept
- Gebote und Wahlrechte zum Ansatz und Ausweis latenter Steuern
- Ausweis und Bewertung von latenten Steuern
- Wesentliche Anwendungsfelder für Steuerlatenzen (bei Personengesellschaften)

AB04: Knackpunkte latente Steuern

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
07.11.2019	09:00 - 13:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung

AB05: Knackpunkte Rückstellungsbilanzierung

Wesentliche Unterschiede zwischen HGB, EStG und IFRS

Wenn ein Bilanzpositionen eine Vielzahl von "Manipulationsmöglichkeiten" enthält, dann ist es die der Rückstellungen. Dabei hat die jüngste Vergangenheit gezeigt, dass die Handels- und Steuerbilanz auseinanderdriften. Bei der steuerlichen Rechtsprechung scheint es dabei so zu sein, dass diese sich immer mehr an den internationalen Rechnungslegungsvorschriften orientiert.

In diesem eintägigen Seminar wird aktuell auf die Rückstellungsbilanzierung nach HGB und EStG eingegangen. Es wird kritisch das vermeintliche Maßgeblichkeitsprinzip des § 5 I EStG betrachtet. Dabei werden auch die internationalen Rechnungslegungsvorschriften mit einbezogen. Dies alles wird anhand einer Vielzahl von Fallstudien analysiert und gelöst.

Methoden

- Praxisorientierte Darstellung, u.a. anhand von Geschäftsberichten
- Demonstration und Diskussion
- Fallstudienbearbeitung

Zielgruppe

- Mitarbeiter im internen und externen Rechnungswesen
- Steuerberater
- Wirtschaftsprüfer

AB05: Knackpunkte Rückstellungsbilanzierung

Detaillierte Informationen

- Grundlagen zur Rückstellungsbilanzierung und -bewertung
- Maßgeblichkeitsprinzip und Rückstellungsbilanzierung
- Anwendungsfälle von Rückstellungen nach HGB, EStG und IFRS
- Bilanzpolitik bei der Rückstellungsbilanzierung

AB05: Knackpunkte Rückstellungsbilanzierung

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
11.12.2019	09:00 - 14:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung

AB06: Konzernrechnungslegung

nach HGB und IFRS - praxisnah anhand von Fallstudien dargestellt

Die Konzernrechnungslegung nimmt nicht zuletzt aufgrund der ständig wachsenden Unternehmenszusammenschlüsse einen immer höheren Stellenwert im Rechnungswesen ein. Dabei wird die Konzernrechnungslegung nicht selten als Königsdisziplin bezeichnet. Im Rahmen dieses eintägigen Seminars lernen Sie, wann und wie ein Konzernabschluss aufzustellen ist. Dabei werden die wesentlichen Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen der HGB- und der IFRS-Konzernrechnungslegung aufgezeigt. Um den höchsten Mehrwert zu erreichen, werden die unterschiedlichen Felder der Konzernrechnung anhand vieler Fallstudien praxisnah vermittelt.

Methoden

- Praxisorientierte Darstellung, u.a. anhand von Geschäftsberichten
- Demonstration und Diskussion
- Fallstudienbearbeitung

Zielgruppe

- Mitarbeiter im internen und externen Rechnungswesen
- Steuerberater
- Wirtschaftsprüfer

AB06: Konzernrechnungslegung

Detaillierte Informationen

- Unterschiedliche Grundkonzeption der nationalen und internationalen Rechnungslegung
- Pflicht zur Konzernrechnungslegung und Abgrenzung des Konsolidierungskreises
- Grundsätze der Konsolidierung
- Vollkonsolidierung verbundener Unternehmen (Kapital-/Schulden-/Zwischenergebniskonsolidierung)
- Konsolidierung der GuV-Rechnung
- At Equity-Bewertungen
- Spezielle Bestandteile des Konzernabschlusses

AB06: Konzernrechnungslegung

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
13.06.2019	09:00 - 16:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
04.12.2019	10:00 - 17:00	Berlin	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung



FÜHRUNGSKRÄFTE-TRAININGS

FT01: Führen mit Zielen

Die Grundlage für das Führen mit Zielen ist die Definition SMARTer Ziele.

Um das Führungsinstrument Zielvereinbarung erfolgsgerichtet einzusetzen, ist es zwingend notwendig, dass jeder Mitarbeiter die vereinbarten Ziele versteht und auf diese hinarbeitet.

Neben der Formulierung von Zielen, gilt es daher, diese in einem Dialog zwischen Mitarbeiter und Führungskraft zu vermitteln.

Wir geben Ihnen Methoden an die Hand, die es Ihnen ermöglichen, Zielvereinbarungsgespräche effektiv vorzubereiten, durchzuführen und zu dokumentieren. Im Rahmen von praxisnahen Fallbeispielen üben und reflektieren wir Erlerntes und stellen so die Weichen für eine erfolgreiche Umsetzung in der Praxis.

Methoden

- Interaktiver Vortrag (Grundlagen der Führung)
- Zielvereinbarungssysteme (SMART) kennenlernen und nutzen
- Gruppenarbeit (Ziele formulieren)
- Rollenspiele (Zielvereinbarungsgespräche erfolgreich führen)

Zielgruppe

- (Nachwuchs-)/Führungskräfte
- Personalleiter/-referenten
- Unternehmer/Selbstständige
- Interessierte Privatpersonen

FT01: Führen mit Zielen

Detaillierte Informationen

Nach dem Workshop wissen die Teilnehmer:

- Wie Sie konkrete Team- und Individualziele aus den übergeordneten Zielen ableiten
- Wie Sie Ziele und Teilziele mittels der SMART-Methode – quantitativ und qualitativ - überprüfbar formulieren
- Was Sie im Vorfeld eines Zielvereinbarungsgespräches tun sollten, um dieses optimal zu gestalten
- Wie Sie das Zielvereinbarungsgespräch souverän führen
- Wie Sie die Meilensteine für die vereinbarten Ziele unterjährig kontrollieren und deren erfolgreiche Umsetzung sicherstellen

FT01: Führen mit Zielen

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
05.04.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
09.04.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
10.09.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
29.10.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
16.12.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung

FT02: Erfolgsfaktor Motivation

Mitarbeiter motivierend führen - Motive erkennen und zielgerichtet einsetzen

Führung ist eine Kunst! – Die Kunst besteht darin, Menschen stets zu Höchstleistungen zu motivieren. Denn motivierte Mitarbeiter können Höchstleistungen erbringen und die Performance nachhaltig verbessern.

Im Rahmen unseres Workshops beschäftigen uns daher mit den folgenden Fragestellungen:

1. Was zeichnet Führung aus und welcher Führungsstil ist adäquat?
2. Wie gelingt ein souveräner und adressatengerechter Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen?
3. Wie kann eigenverantwortliches Handeln gefördert und Motivation zielgerichtet gehoben werden?

Methoden

- Fachlicher Input und interaktiver Vortrag
- Fallbeispiele und Gruppenarbeit
- Diskussionsrunde und Erfahrungsaustausch

Zielgruppe

- Nachwuchs-)/Führungskräfte
- Personalleiter/-referenten
- Unternehmer/Selbstständige
- Interessierte Privatpersonen

FT02: Erfolgsfaktor Motivation

Detaillierte Informationen

- Was zeichnet erfolgreiche Führung und eine erfolgreiche Führungskraft aus?
- Welche unterschiedlichen Führungsstile lassen sich unterscheiden?
- Wie können Sie einen für sich passenden und authentischen Führungsstil erkennen und adäquat nutzen?
- Welche unterschiedlichen Persönlichkeitstypen gibt es und wie erkennen Sie diese in Ihrem Team?
- Welche Motive verbergen sich hinter dem Verhalten der einzelnen Persönlichkeitstypen?
- Wie gelingt ein adressatengerechter Umgang mit unterschiedlichen Teammitgliedern?
- Wie können Sie Ihre Teammitglieder für Ihre Ziele gewinnen und nachhaltig motivieren?
- Wir reagieren unterschiedliche Persönlichkeitstypen in Konfliktsituationen und wie können diese erfolgreich gelöst werden?
- Wir erstellen gemeinsam mit Ihnen Ihr individuelles Persönlichkeits-Profil

FT02: Erfolgsfaktor Motivation

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
10.05.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
25.06.2019	09:00 - 17:00	Berlin	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
20.09.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
05.11.2019	09:00 - 17:00	Berlin	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung

FT03: Führungskompetenz ausbauen

Psychologisches Business-Enneagramm (Fortgeschrittenen-Workshop)

Mit Menschenkenntnis die eigene Führungskompetenz ausbauen.

Warum können wir mit manchen Menschen besser zusammenarbeiten als mit anderen und warum entstehen so häufig Missverständnisse? Wir nutzen das Psychologische Business-Enneagramm, um zu verstehen, was Menschen antreibt und wieso unterschiedliche Persönlichkeiten auf bestimmte Art und Weise reagieren.

Ziel des Workshops ist es Ihre Enneagramm-Kenntnisse um die Dimension der Flügel und der Subtypen zu erweitern, um so die Feinheiten von Persönlichkeitsstrukturen zu verdeutlichen und Ihre persönliche Führungskompetenz erfolgreich auszubauen.

Methoden

- Fachlicher Input und interaktiver Vortrag
- Fallbeispiele inkl. vieler Beispiel-Videos
- Gruppenarbeit
- Diskussionsrunde und Erfahrungsaustausch

Zielgruppe

- Nachwuchs-)/Führungskräfte
- Personalleiter/-referenten
- Unternehmer/Selbstständige
- Interessierte Privatpersonen

FT03: Führungskompetenz ausbauen

Detaillierte Informationen

- Ziel des Workshops ist die Vertiefung und Erweiterung Ihrer Kenntnisse zum Psychologischen-Business Enneagramm
- Wir stellen Ihnen die Flügel der neun Persönlichkeitstypen des Enneagramms vor und geben Ihnen Tipps an die Hand, wie Sie diese selbstständig erkennen können
- Wir geben Ihnen einen Überblick über die Subtypen der einzelnen Persönlichkeitstypen
- Anhand von Beispielen und im Erfahrungsaustausch wird Ihr neu gewonnenes Wissen zu den Flügeln und Subtypen des Enneagramms weiter vertieft
- Wir erstellen gemeinsam mit Ihnen eine Checkliste zum Umgang mit den neun Persönlichkeitstypen
- Wir vertiefen Ihr Wissen, wie Sie das Psychologische-Business Enneagramm als Instrument zur Führung von Mitarbeitern und Teams erfolgreich einsetzen können
- Wir unterstützen Sie – falls gewünscht - bei der Typisierung des eigenen Persönlichkeitstypus, Ihres Flügels sowie Ihres Subtypen

FT03: Führungskompetenz ausbauen

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
13.06. - 14.06.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	1.190,00 €	p.P., inkl. Verpflegung
27.06. - 28.06.2019	09:00 - 17:00	Berlin	1.190,00 €	p.P., inkl. Verpflegung
11.11. - 12.11.2019	09:00 - 17:00	Berlin	1.190,00 €	p.P., inkl. Verpflegung
18.11. - 19.11.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	1.190,00 €	p.P., inkl. Verpflegung

FT04: COMPETENCE DAYS - Führung und Persönlichkeit

Authentizität und Persönlichkeit sind der Schlüssel zum Erfolg

Vor diesem Hintergrund erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen den für Sie optimalen Führungsstil und geben Ihnen personalisierte Führungsinstrumente an die Hand.

Zudem setzen wir im Rahmen der Durchführung des 3-tägigen Workshops auf ein Modell, welches neben ergebnis- und wertorientierten Komponenten stets den Faktor Mensch in den Mittelpunkt stellt.

Sie lernen neben anerkannten Kommunikations- und Verhaltensmodellen auch psychologische Persönlichkeitsmodelle kennen. Denn nur wer die Motive seines Gegenübers kennt, kann dessen Motivation heben.

Methoden

- Fachlicher Input und interaktiver Vortrag
- Fallbeispiele und Gruppenarbeit
- Diskussionsrunde und Erfahrungsaustausch
- Rollenspiele (Mitarbeiter- und Zielvereinbarungsgespräche unter Nutzung der „Start & Stop“-Methode)

Zielgruppe

- Nachwuchs-)/Führungskräfte
- Personalleiter/-referenten
- Unternehmer/Selbstständige
- Interessierte Privatpersonen

FT04: COMPETENCE DAYS - Führung und Persönlichkeit

Detaillierte Informationen

- Eigene Stärken erkennen und den eigenen Führungsstil entwickeln
- Kommunikation adressatengerecht einsetzen
- Motive anderer Menschen erkennen und deren Motivation heben mittels Nutzung anerkannter Persönlichkeitsmodelle
- Kommunikation und Verhalten adressatengerecht und wirksam einsetzen
- Führen mit Zielen
- Training von Mitarbeitergesprächen

Tag 1: Adressatengerecht kommunizieren (DiSG)

Tag 2: Menschen motivieren (u.a. Big5, Psychologisches Business-Enneagramm, Transaktionsanalyse)

Tag 3: Führen mit Zielen

FT04: COMPETENCE DAYS - Führung und Persönlichkeit

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
15.05. - 17.05.2019	Tag 1 und 2: 09:00 - 17:00 Tag 3: 09:00 - 15:30	Düsseldorf	1.785,00 €	p.P., inkl. Verpflegung
27.05. - 29.05.2019	Tag 1 und 2: 09:00 - 17:00 Tag 3: 09:00 - 15:30	Berlin	1.785,00 €	p.P., inkl. Verpflegung
09.10. - 11.10.2019	Tag 1 und 2: 09:00 - 17:00 Tag 3: 09:00 - 15:30	Düsseldorf	1.785,00 €	p.P., inkl. Verpflegung
16.10. - 18.10.2019	Tag 1 und 2: 09:00 - 17:00 Tag 3: 09:00 - 15:30	Berlin	1.785,00 €	p.P., inkl. Verpflegung

im schlimmsten Fall sind Sen

- aggressiv
- egozentrisch
- gefühllos

Verhalten
... im Team

- reißt im Zweifel die Führung an sich
- kann Druck ausüben, konfrontativ
- setzt sich für Schwache, aber nicht für Schwächlinge ein

... im Konflikt

- wie ein Bote: gute Geber- und Nehmerqualitäten
- provozieren auch Konflikte
- wenig Kompromissbereit

Komm.-Stil

- direkt
- streitlustig
- herausfordernd
- präsent

7 Die Flügel 9

PERSÖNLICHKEITS-WORKSHOPS

PW01: Persönlichkeit als Erfolgsfaktor

Das Geheimnis des Erfolgs ist es, die persönlichen Stärken zielgerichtet einzusetzen

Selbstsicheres und souveränes Auftreten bilden die Grundlagen für einen erfolgreichen Auftritt im beruflichen Alltag. Haben Sie sich diesbezüglich schon einmal gefragt, wie Sie als Persönlichkeit wirken? Welche Stärken und Entwicklungsfelder Sie mitbringen? Oder wie Sie sich und andere besser verstehen können?

Wir erarbeiten gemeinsam mit Ihnen, wie Sie Ihre Kommunikations- und Verhaltensmuster noch besser und adressatengerecht einsetzen können.

Entwickeln Sie Ihre Persönlichkeit nachhaltig weiter, indem Sie Ihre Stärken und Chancen erkennen und einen souveränen Umgang in der Kommunikation mit anderen erlernen.

Methoden

- Fachlicher Input und Interaktiver Vortrag
- Fallbeispiele inkl. vieler Beispiel-Videos
- Gruppenarbeit
- Diskussionsrunde und Erfahrungsaustausch

Zielgruppe

- Nachwuchs-)/Führungskräfte
- Personalleiter/-referenten
- Unternehmer/Selbstständige
- Interessierte Privatpersonen

PW01: Persönlichkeit als Erfolgsfaktor

Detaillierte Informationen

- Wir geben Ihnen eine Einführung in psychologische Verhaltensgrundlagen und das Thema Persönlichkeitspsychologie
- Wir vermitteln Ihnen einen Überblick über unterschiedliche Persönlichkeitsmodelle, wie bspw. das DiSG-Modell, das Psychologische-Business Enneagramm oder das Big Five Modell
- Wir erstellen gemeinsam mit Ihnen Ihr individuelles Persönlichkeits-Profil
- Wir erarbeiten mit Ihnen, wie sie Ihr eigenes Verhalten und die Verhaltensweisen anderer Menschen besser verstehen können
- Wir machen einen Abgleich von Ihrer Selbst- und der Fremdwahrnehmung durch andere
- Wir geben Ihnen Raum für Ihre persönliche Weiterentwicklung, indem Sie Ihre eigene Kommunikations- und Verhaltensweisen reflektieren können
- Wir geben Ihnen Tipps für eine adressatengerechte Kommunikation an die Hand und vertiefen Ihr neu gewonnenes Wissen anhand vieler Praxisbeispiele und -videos
- Wir helfen Ihnen erfolgreiches Konfliktverhalten mit verschiedenen Persönlichkeitstypen zu erlernen
- Wir erstellen gemeinsam mit Ihnen Ihr individuelles Persönlichkeits-Profil

PW01: Persönlichkeit als Erfolgsfaktor

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
11.04. - 12.04.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	1.190,00 €	p.P., inkl. Verpflegung
29.04. - 30.04.2019	09:00 - 17:00	Berlin	1.190,00 €	p.P., inkl. Verpflegung
16.09. - 17.09.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	1.190,00 €	p.P., inkl. Verpflegung
23.09. - 24.09.2019	09:00 - 17:00	Berlin	1.190,00 €	p.P., inkl. Verpflegung
19.12. - 20.12.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	1.190,00 €	p.P., inkl. Verpflegung

PW02: Erfolgreiches Teamwork

Psychologisches Business-Enneagramm (Grundlagen-Workshop)

Wir gehen der Frage nach, warum es häufig Missverständnisse zwischen Kollegen und / oder Führungskraft und Mitarbeitern gibt und warum nicht alles beim anderen so ankommt, wie es gemeint war. Wer als Führungskraft erfolgreich kommunizieren und eine wirkungsvolle Zusammenarbeit etablieren möchte, für den ist es essentiell, die Persönlichkeit seiner Mitarbeiter einschätzen und deren Motive individuell ansprechen zu können.

Im Rahmen des Workshops erlernen Sie, wie Sie das Psychologische-Business Enneagramm als Tool zur adressatengerechten Kommunikation und erfolgreichen Mitarbeiterführung einsetzen können.

Methoden

- Fachlicher Input und interaktiver Vortrag
- Fallbeispiele inkl. vieler Beispiel-Videos
- Gruppenarbeit
- Diskussionsrunde und Erfahrungsaustausch

Zielgruppe

- Nachwuchs-)/Führungskräfte
- Personalleiter/-referenten
- Unternehmer/Selbstständige
- Interessierte Privatpersonen

PW02: Erfolgreiches Teamwork

Detaillierte Informationen

- Wir geben Ihnen eine Einführung in das Kommunikations- und Persönlichkeitsmodells „Psychologisches-Business Enneagramm“ und erläutern Ihnen Funktionsweise des Modells
- Wir vermitteln Ihnen einen Überblick über die drei Zentren der Persönlichkeit des Enneagramms und geben Ihnen Tipps an die Hand, wie Sie diese selbstständig erkennen können
- Wir stellen Ihnen die neun Persönlichkeitstypen des Enneagramms vor und vertiefen Ihr neu gewonnenes Wissen anhand vieler Praxisbeispiele und -videos
- Wir gehen darauf ein, wie Sie typische Stressreaktionen der einzelnen Persönlichkeitstypen erkennen und adressatengerecht reagieren können
- Wir erarbeiten gemeinsam mit Ihnen, wie Sie das Psychologische-Business Enneagramm als Instrument zur Führung von Mitarbeitern und Teams erfolgreich einsetzen können
- Wir unterstützen Sie – falls gewünscht - bei der Typisierung des eigenen Persönlichkeitstypus

PW02: Erfolgreiches Teamwork

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
06.06. - 07.06.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	1.190,00 €	p.P., inkl. Verpflegung
17.06. - 18.06.2019	09:00 - 17:00	Berlin	1.190,00 €	p.P., inkl. Verpflegung
21.10. - 22.10.2019	09:00 - 17:00	Berlin	1.190,00 €	p.P., inkl. Verpflegung
07.11. - 08.11.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	1.190,00 €	p.P., inkl. Verpflegung

PW03: DiSG-Workshop

Adressatengerecht kommunizieren

Kennen Sie auch diese typische Situation, in der man sich fragt, warum man missverstanden wurde oder warum unser Gegenüber völlig anders reagiert hat als wir es eigentlich beabsichtigt hatten? An diesem Punkt setzen wir an und erarbeiten gemeinsam mit Ihnen Verhaltens- sowie Kommunikationsmuster zur Beantwortung dieser Fragen.

Entgegen der landläufigen Meinung wollen nicht alle Menschen gleich behandelt werden. Das richtige Verhalten gegenüber einer Person kann bei einer anderen völlig fehlschlagen. Den Teilnehmer wird gezeigt, inwieweit schon kleine Änderungen in ihrer Kommunikation und ihrem Verhalten dazu beitragen können, dass sich andere Menschen in Ihrer Gegenwart wohler fühlen und effizienter (zusammen-)arbeiten.

Methoden

- Fachlicher Input und interaktiver Vortrag
- Fallbeispiele inkl. vieler Beispiel-Videos
- Gruppenarbeit
- Diskussionsrunde und Erfahrungsaustausch
- Erstellung eines individuellen Persönlichkeitsprofils

Zielgruppe

- Nachwuchs-)/Führungskräfte
- Personalleiter/-referenten
- Unternehmer/Selbstständige
- Interessierte Privatpersonen

PW03: DiSG-Workshop

Detaillierte Informationen

Ziel des Workshops ist es:

- Das DISG-Persönlichkeitsmodell zu erkunden
- Die Unterschiede der DiSG-Persönlichkeitstypen erkennen zu können
- Das persönliche Kommunikations- und Verhaltensweisen zu reflektieren und zu verstehen
- Das Verhalten und die Motive anderer Menschen zu verstehen
- Eine adressatengerechte Kommunikation zu erlernen
- Die Entwicklung erfolgreicher Strategien im Umgang mit anderen Menschen
- Das Erstellen eines eigenen Persönlichkeitsprofils

PW03: DiSG-Workshop

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
06.05.2019	09:00 - 17:00	Berlin	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
03.06.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
14.10.2019	09:00 - 17:00	Berlin	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
22.11.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
13.12.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung



KOMMUNIKATIONS- UND VERHALTENS- SEMINARE

KV01: Teamwork leicht gemacht

Stärken des Teams erkennen und erfolgreich einsetzen

Gutes Teamwork gelingt nur, wenn sich die einzelnen Mitglieder auch als Teil des Teams verstehen. Dabei ist es wichtig individuelle Persönlichkeiten und Fähigkeiten zu berücksichtigen und zu stärken.

Durch ein erfolgreiches Miteinander können Reibungsverluste verringert und Synergieeffekte optimal genutzt werden.

Wir stellen gemeinsam mit Ihnen die Stärken und Entwicklungsfelder Ihres Teams heraus und erarbeiten konkrete und individuelle Lösungsansätze. Zielsetzung ist hierbei die Steigerung der Effizienz, Mitarbeiterzufriedenheit und nachhaltige Motivation aller Teammitglieder.

Methoden

- Fachlicher Input und interaktiver Vortrag
- Diskussionsrunde und Erfahrungsaustausch
- Fallbeispiele und Gruppenarbeit

Zielgruppe

- (Nachwuchs-)/Führungskräfte
- Personalleiter/-referenten
- Unternehmer/Selbstständige

KV01: Teamwork leicht gemacht

Detaillierte Informationen

- Wir geben Ihnen eine Einführung in psychologische Verhaltensgrundlagen und das Thema Persönlichkeitspsychologie
- Im Team erarbeiten wir ein Grundverständnis für das eigenes Verhalten und legen die Basis für ein besseres Verständnis von Verhaltensweisen anderer Menschen
- Gemeinsam mit Ihnen stellen wir die Stärken und Entwicklungspotentiale des Teams heraus
- Darauf aufbauend entwickeln wir Lösungsansätze und Strategien für den erfolgreichen Umgang miteinander
- Wir helfen Ihnen erfolgreiches Konfliktverhalten mit verschiedenen Persönlichkeitstypen zu erlernen
- Wir geben Ihnen Tipps und Tools an die Hand, wie das Team auch schwierige Situationen erfolgreich meistern kann
- Wir erstellen gemeinsam mit den Teammitgliedern deren individuelle Persönlichkeits-Profile

KV01: Teamwork leicht gemacht

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
auf Anfrage	auf Anfrage	auf Anfrage oder Inhouse-Schulung	auf Anfrage	

KV02: Mitarbeitergespräche erfolgreich führen

Kommunikationstraining für Führungskräfte

Wer viel mit Menschen zu tun hat, der kennt die Situation. Oftmals am Tag stellt man sich die Frage: „Warum verhält oder reagiert eine Person gerade so?“

Um erfolgreich mit Menschen kommunizieren zu können, ist es daher wichtig, dass man deren individuellen Verhaltens- und Kommunikationsstil kennt und die eigene Kommunikation adressatengerecht ausrichtet. Hierfür ist es aber erforderlich, dass man zunächst einmal den eigenen Kommunikationsstil erkennt und optimiert.

Im Rahmen des Workshops lernen die Teilnehmer, wie in unterschiedlichen Situationen eine wirkungsvolle und erfolgreiche Kommunikation erreicht werden kann.

Methoden

- Fachlicher Input und interaktiver Vortrag
- Fallbeispiele und Gruppenarbeit
- Diskussionsrunde und
- Rollenspiele
- Erfahrungsaustausch

Zielgruppe

- Nachwuchs-)/Führungskräfte
- Personalleiter/-referenten
- Unternehmer/Selbstständige
- Interessierte Privatpersonen

KV02: Mitarbeitergespräche erfolgreich führen

Detaillierte Informationen

1. Grundlagen der Kommunikation:

- Wie kommunizieren Menschen? Welche Kommunikationsmittel gibt es?
- Wie setze ich meine Sprache und Körpersprache bewusst und achtsam ein?
- Wie und warum wirke ich auf andere Persönlichkeitstypen unterschiedlich?

2. Die Teilnehmer erlernen wichtige Instrumente der Kommunikation:

- Was bedeutet aktives Zuhören und wie setze ich dieses ein?
- Wie stelle ich sicher, dass aus einem Feedback kein „Fiesback“ wird? Welche Fragetechniken kann ich nutzen?

3. Persönlichkeitstypen und deren Kommunikationsstrategien und Verhaltensmuster:

- Darstellung der unterschiedlichen Kommunikations- und Verhaltensweisen von Menschen
- Fallarbeit im Rahmen von Rollenspielen (Mitarbeitergespräche unter Nutzung der „Start & Play“-Methode)

KV02: Mitarbeitergespräche erfolgreich führen

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
04.04.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
08.04.2019	09:00 - 17:00	Berlin	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
09.09.2019	09:00 - 17:00	Berlin	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
28.10.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung

KV03: KONFLIKT-MANAGEMENT

Konflikte und Einwände erfolgreich meistern

Nur wer sich selbst und andere versteht, kann in Konfliktsituationen angemessen agieren!

Öfter als Ihnen lieb ist, ärgern Sie sich über das Verhalten von Kollegen und Mitarbeitern und können dieses nicht begreifen?

Auslöser dafür können oftmals Missverständnisse aufgrund von unterschiedlichen Kommunikations- und Verhaltensweisen sein.

Wir verdeutlichen Ihnen die unterschiedlichen Ursachen für zwischenmenschliche Konflikte. Ausgangspunkt ist daher die Arbeit am eigenen Konfliktverständnis. Dies liefert Ihnen das Handwerkszeug für eine erfolgreiche Konfliktvorbeugung und -lösung.

Methoden

- Fachlicher Input und interaktiver Vortrag
- Diskussionsrunde und Erfahrungsaustausch
- Fallbeispiele und Gruppenarbeit

Zielgruppe

- Nachwuchs-)/Führungskräfte
- Personalleiter/-referenten
- Unternehmer/Selbstständige
- Interessierte Privatpersonen

KV03: KONFLIKT-MANAGEMENT

Detaillierte Informationen

- Wir geben Ihnen eine Einführung in psychologische Verhaltensgrundlagen und das Thema Persönlichkeitspsychologie
- Wir erarbeiten gemeinsam mit Ihnen, wie sie Ihr eigenes Verhalten und die Verhaltensweisen anderer Menschen besser verstehen können
- Wir geben Ihnen Raum für Ihre persönliche Weiterentwicklung, indem Sie Ihre eigene Kommunikations- und Verhaltensweise reflektieren
- Wir geben Ihnen Tipps für eine adressatengerechte Kommunikation an die Hand und vertiefen Ihr neu gewonnenes Wissen anhand vieler Praxisbeispiele und -videos
- Wir helfen Ihnen erfolgreiches Konfliktverhalten mit verschiedenen Persönlichkeitstypen zu erlernen
- Wir geben Ihnen Tipps und Tools an die Hand, wie Sie auch schwierige Situationen erfolgreich meistern können
- Wir erstellen gemeinsam mit Ihnen Ihr individuelles Persönlichkeits-Profil

KV03: KONFLIKT-MANAGEMENT

Termine 2019

Zeitraum	Uhrzeit	Ort	Kosten (brutto)	Bemerkungen
09.05.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
24.06.2019	09:00 - 17:00	Berlin	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
19.09.2019	09:00 - 17:00	Düsseldorf	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung
04.11.2019	09:00 - 17:00	Berlin	654,50 €	p.P., inkl. Verpflegung



WEITERE INFORMATIONEN

Inhouse-Seminare

Wir führen auch Inhouse-Seminare/-Workshops durch!

Sprechen Sie uns gerne an!

Unsere Berater und Netzwerkpartner

Gesellschafter

Peter Piepenburg
Geschäftsführender Gesellschafter
Wirtschaftspsychologe, M. Sc.,
Volljurist, Wirtschaftsjurist (Dipl. FH)



Zertifizierter DiSG®-Coach mit jahrelanger Erfahrung
im Finanzsektor, Tätigkeitsschwerpunkte in den
Bereichen Strategie-, Prozess- und HR-Beratung

Markus Matuszewski
Stellv. geschäftsführender Gesellschafter
Diplom-Wirtschaftsingenieur



Experte für ganzheitliche Management-
systeme und Entscheidungsprozesse,
langjährige Forschungsarbeit in den Bereichen
Kompetenzmanagement und Fuzzy-Logik

Silke Nehring
Betriebswirtin, M. Sc.



Mehrjährige Erfahrung in der Arbeit
mit interkulturellen Teams, Schwer-
punkte in den Bereichen Potenzial-
analyse, Persönlichkeitsentwicklung und in
der Begleitung von Change-Prozessen

Daniele Catalano
Diplom-Betriebswirt



Jahrelange Erfahrung in der
erfolgreichen Pflege von Kunden-
beziehungen, Tätigkeitsschwerpunkte
in den Bereichen Neukundenakquisition
und Vertrieboptimierung

Adam Naczynski
Diplom-Ingenieur



Experte in der Kostenoptimierung
mit langjähriger Erfahrung in der
Automobilindustrie, Schwerpunkte in
den Themenbereichen Multi-Projekt-
management und Six Sigma

Unsere Berater und Netzwerkpartner

Netzwerkpartner



Prof. Dr. Yvonne Ferreira
Diplom-Psychologin
Professorin für Wirtschaftspsychologie, Chefredakteurin



Rabia Rohde
Diplom-Psychologin
Juristin und zertifizierter Coach Facet5



Eric Sander
Diplom-Betriebswirt (FH)
Coach, Trainer, Vertriebsexperte



Prof. Dr. Thomas Kümpel
Diplom-Kaufmann
Professor für Betriebswirtschaftslehre, Gründer des Instituts für Aus- und Weiterbildung (IFA)



Sabine Knaak
Diplom-Psychologin
Supervisorin (BDP), NLP-Practitioner, Wingwave®-Coach, Enneagramm-Coach



Dr. Luzia Grommes
Pädagogin, sys. Coach
Promovierte Sportwissenschaftlerin, Gesundheitscoaching



Prof. Dr. Hans-Dieter Schat
Dipl.-Handelslehrer, Soziologie, M.A., Social Research Methods, M.Sc.
Hochschullehrer für Personalwesen, Experte für das Ideenmanagement



Susanne Siebrecht
Hochschulfachökonomin
Expertin für strategische Arbeitgebermarkenentwicklung und operatives Personalmarketing



Johannes Schober
Diplom-Ingenieur
Six-Sigma-Black-Belt, Experte für Datenanalyse



Marcel Randermann
Wirtschaftsingenieur, M. Sc.
Berater für Managementsysteme



Julian Ariza Alvarez
Diplom-Ingenieur
Experte für Six Sigma und Requirements Engineering

Unsere AGB

Anmeldung

- (1) Die Anmeldung zu den Workshops und Seminaren (Kurse) erfolgt grundsätzlich schriftlich und ist verbindlich.
- (2) Die verfügbaren Plätze werden in der Reihenfolge der Anmeldeeingänge vergeben.

Seminar- und Workshop-Preise sowie Zahlung

- (1) Die angegebenen Preise verstehen sich als Preise pro Person und beinhalten keine Übernachtungsleistungen.
- (2) Nach Anmeldung wird Ihnen eine gesonderte Rechnung der Strategiemensch GbR zugeschickt

Abmeldung und Stornobedingungen

- (1) Grundsätzlich ist Ihre Anmeldung verbindlich. Die angegebenen Preise verstehen sich für die gesamte angegebene Kurszeit und können nicht gekürzt werden.
- (2) Die Stornierung einer Kursanmeldung ist nur schriftlich möglich, um wirksam zu werden. Je nach Abmeldezeitpunkt kann die Kursgebühr erlassen werden:
 - Bis 40 Tage vor Kursbeginn 100% Rückerstattung.
 - Danach und bis 14 Tage vor Kursbeginn werden 50% der Kursgebühr fällig.

- (3) Später ist keine Rückerstattung mehr möglich, außer es wird eine Ersatzmeldung bekanntgegeben. Bei Nichtteilnahme ohne vorherige Absage kann keine Rückerstattung erfolgen.
- (4) Im Falle einer Rückerstattung wird diese zeitnah, spätestens jedoch binnen 14 Tagen ab Zugang der Rücktrittserklärung zurück erstattet.

Kursorganisation

- (1) Falls ein Vortragender ausfallen sollte, wird entweder ein/eine Stellvertreter/-in den Kurs übernehmen, ein Ersatzdatum gesucht oder das Kursgeld zurückerstattet, falls der Kurs ausfällt.
- (2) Die Strategiemensch GbR als Veranstalter behält sich vor, Veranstaltungen abzusagen, wenn die Mindestteilnehmer/-innenzahl von 8 Personen pro Kurs nicht erreicht wird oder sonstige wichtige Gründe (Krankheit von Vortragenden, ...) vorliegen. In diesem Fall wird die volle Kursgebühr rückvergütet.
- (3) Die Verständigung von Teilnehmer/-innen über die Absage des Kurses (z.B. aufgrund einer Erkrankung eines Vortragenden) erfolgt durch den Veranstalter per E-Mail oder telefonisch, sofern die erforderlichen Daten bekannt gegeben wurden.

Unsere AGB

Teilnehmer/-innenzahl

Die Strategiemensch GbR als Veranstalter behält sich vor, Kurse, bei denen die Mindestanzahl an Teilnehmer/-innen nicht erreicht wird abzusagen bzw. den Kurs zu verschieben.

Datenschutz

- (1) Übergebene und zur Anmeldung und Durchführung von Veranstaltungen notwendige personenbezogene Daten werden von der Strategiemensch GbR als Veranstalter auf Grundlage der gesetzlichen Datenschutzbestimmungen elektronisch gespeichert, verarbeitet und genutzt.
- (2) Die Daten werden lediglich für diesen Zweck verwendet und für die Dauer der Bearbeitung in elektronischer Form gespeichert.
- (3) Bei Einschaltung Dritter wird der Veranstalter deren Verpflichtung zur Verschwiegenheit sicherstellen.
- (4) Mit der Anmeldung willigt der Kursteilnehmer in die Verarbeitung der Daten ein. Er kann diese Einwilligung jederzeit schriftlich oder per E-Mail gegenüber dem Veranstalter mit Wirkung für die Zukunft widerrufen.
- (5) Der Kursteilnehmer erteilt uneingeschränkt seine Zustimmung zur Veröffentlichung von Kursfotos auf der Webseite sowie Werbemitteln des Veranstalters.

Haftung und Versicherung

- (1) Die Versicherung ist Sache des Kursteilnehmers. Jegliche Haftung für entstandene Schäden wird ausgeschlossen.
- (2) Für Diebstahl und Verlust von persönlichen Gegenständen kann der Veranstalter nicht haftbar gemacht werden.
- (3) Die Betreuungsfunktion des Veranstalters gilt ausschließlich während der Kurszeiten und in den Kursräumen.
- (4) Die jeweilige Hausordnung der angemieteten Kursräume ist einzuhalten.

Urheberrechte

- (1) Die Weitergabe der Kursunterlagen, insbesondere deren gewerbliche Nutzung sowie die Veröffentlichung von Kursunterlagen, ist nur mit unserer vorherigen schriftlichen Zustimmung zulässig.
- (2) Alle Kursunterlagen sowie Veröffentlichungen im Internet sind urheberrechtlich geschützte Texte und Daten. Die Kursunterlagen sind daher ausschließlich zur persönlichen Verwendung bestimmt. Jegliche Vervielfältigung, Nachdruck oder Übersetzung und Weitergabe an Dritte ohne ausdrückliche Zustimmung durch den Veranstalter, auch von Teilen der Unterlagen, sind nicht gestattet. Der Kursteilnehmer haftet für den Schaden, der dem Veranstalter durch die nicht schriftlich autorisierte Weitergabe von Schulungsunterlagen entsteht.

Kontakt

Anschrift

Strategiemensch GbR
Kasernenstr. 17-19
40213 Düsseldorf

Telefon

0211 – 54 76 207 – 0

Fax

0211 – 54 76 207 – 1

E-Mail

kontakt@strategiemensch.de

Geschäftsführer der Gesellschaft
Peter Piepenburg, Markus Matuszewski

Mitglieder der Gesellschaft
Silke Nehring, Daniele Catalano, Adam Naczynski

www.strategiemensch.de