



# Personalentwicklung und Inhouse-Qualifizierung

mit Handel 2030-Förderung\*  
von 01.10.2023 - 31.12.2024

Stand: 27.09.2023

# Inhouse-Qualifizierungs-Angebot 2023/2024

PERSONALFÜHRUNGS- / MANAGEMENT- /  
PERSÖNLICHKEITS-KOMPETENZEN

NACHHALTIGKEITS-KOMPETENZEN

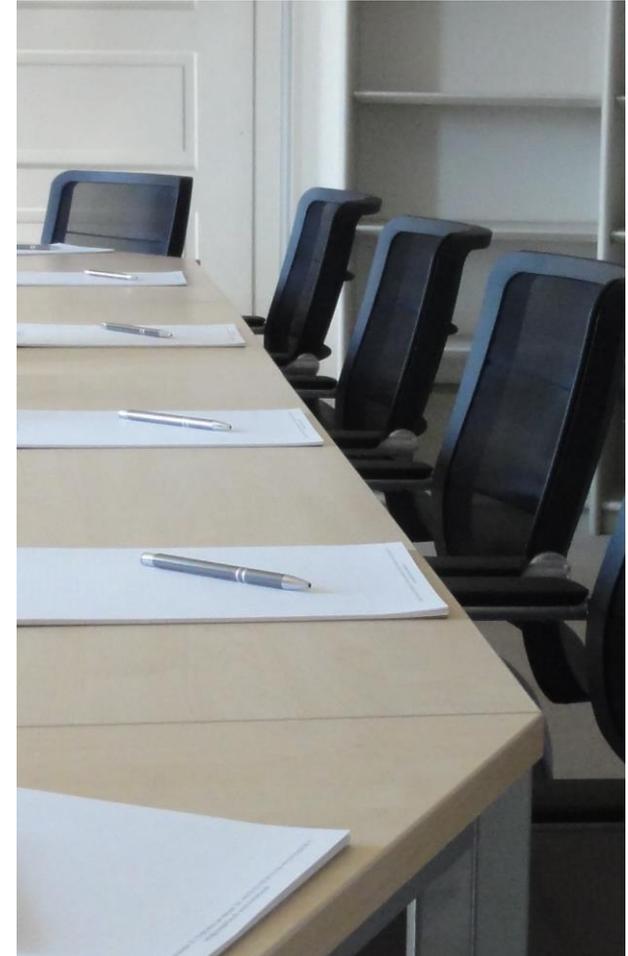
VERKAUF- UND BERATUNGS-  
KOMPETENZEN

TRAIN THE TRAINER - AUSBILDUNG

FÜHRUNGSKRÄFTE-  
ENTWICKLUNGSPROGRAMME

FÜHRUNGSKRÄFTE-COACHING

NACHWUCHSFÖRDERPROGRAMM



# Inhouse-Qualifizierungs-Angebot 2023/2024

**PERSONALFÜHRUNGS- / MANAGEMENT- /  
PERSÖNLICHKEITS-KOMPETENZEN**

**NACHHALTIGKEITS-KOMPETENZEN**

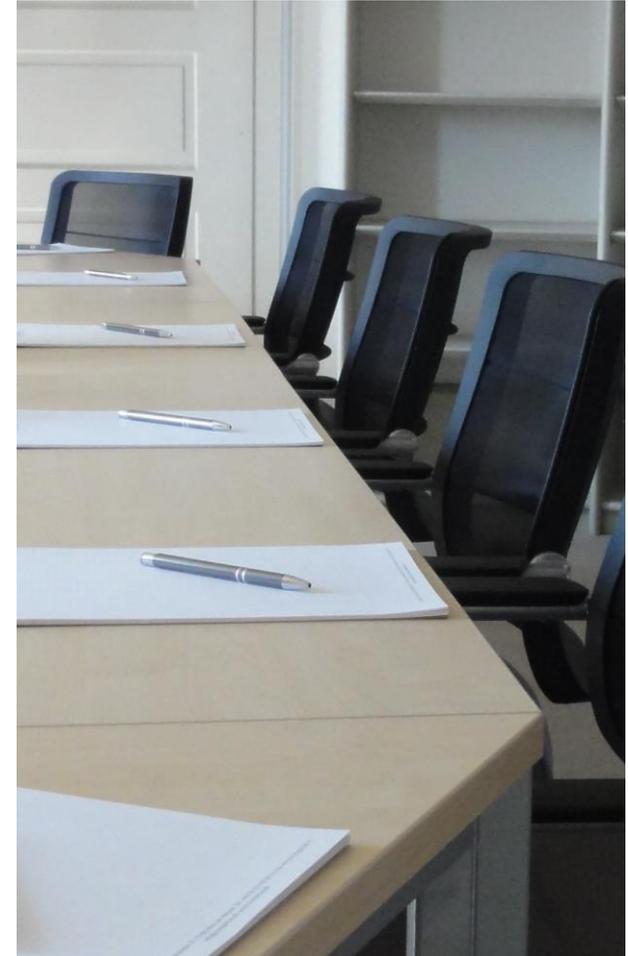
**VERKAUF- UND BERATUNGS-  
KOMPETENZEN**

**TRAIN THE TRAINER - AUSBILDUNG**

**FÜHRUNGSKRÄFTE-  
ENTWICKLUNGSPROGRAMME**

**FÜHRUNGSKRÄFTE-COACHING**

**NACHWUCHSFÖRDERPROGRAMM**



# Inhouse-Seminarangebot 2023-2024

## Individuell angepasste Seminare für den Handelskunden

### PERSONALFÜHRUNGS- / MANAGEMENT-KOMPETENZEN

#### Führungsgrundlagen

Von der Fach- zur Personal-verantwortung - den Rollenwechsel erfolgreich gestalten

#### Führungsstile -methoden

4 P

Situationsgerecht führen und den passenden Führungsstil anwenden

#### Laterale Führung

Führen ohne disziplinarische Weisungsbefugnis

#### Mitarbeitergespräch

4 P

Mitarbeitergespräche führen und Aufgaben erfolgreich delegieren

#### Mitarbeitermotivation

4 P

Leistungsbereitschaft und Motivation von Mitarbeitern fördern

#### Generationengerechte Führung

Führen im Spannungsfeld der Generationen X Y Z

#### Kritikgespräche

4 P

Schwierige (Kritik)-Gespräche souverän führen

#### Teammanagement

4 P

Teams erfolgreich führen, entwickeln und motivieren

#### Führung mit Zielen

2 P

Ziele durch konsequentes (ver)handeln erreichen

### PERSÖNLICHKEITS-KOMPETENZEN

#### Durchsetzungsfähigkeit

4 P

Sich besser durchsetzen und Konflikte managen

#### Überzeugungskraft

2 P

Überzeugend auftreten und kommunizieren

#### Selbstmanagement

Ergebnisorientiertes Selbst- und Zeitmanagement

#### Resilienz durch Achtsamkeit

Widerstandskraft und Flexibilität entwickeln

#### Gewaltfreie Kommunikation

Konflikte lösen mit Gewaltfreier Kommunikation

# Inhouse-Seminare 2023/2024

## Übersicht, Dauer, Kosten in Tagewerke

Code	Titel - Training	Dauer	TW	Preis	Händleranteil	Trainer
	<b>PERSONALFÜHRUNGS-KOMPETENZEN</b>					
HBW 1	Führungsgrundlagen: Von der Fach- zur Personalverantwortung - den Rollenwechsel erfolgreich gestalten	2	5	4000 €	1475 €	Tahami
HBW 2	Führungsstile -methoden: Situationsgerecht führen und den passenden Führungsstil souverän anwenden	2	5	4000 €	1475 €	Kummer
HBW 3	Mitarbeitergespräch: Mitarbeitergespräche führen und Aufgaben erfolgreich delegieren	2	5	4000 €	1475 €	Kummer
HBW 4	Mitarbeitermotivation: Leistungsbereitschaft und Motivation von Mitarbeitern fördern	2	5	4000 €	1475 €	Tahami
HBW 5	Laterale Führung: Führen ohne disziplinarische Weisungsbefugnis	2	5	4000 €	1475 €	Tahami
HBW 6	Führung mit Zielen: Ziele durch konsequentes (ver)handeln erreichen	1	3	2400 €	885 €	Kummer
HBW 7	Generationengerechte Führung: Führen im Spannungsfeld der Generationen X Y Z	2	5	4000 €	1475 €	Kummer
HBW 8	Teammanagement-System: Teams mit TMS erfolgreich führen, entwickeln und nachhaltig motivieren	2	5	4000 €	1475 €	Tahami
HBW 9	Kritikgespräche: Schwierige (Kritik)-Gespräche gut vorbereiten und souverän führen	2	5	4000 €	1475 €	Kummer
	<b>PERSÖNLICHKEITS-KOMPETENZEN</b>					
HBW 10	Selbstmanagement: Ergebnisorientiertes Selbst- und Zeitmanagement	1	3	2400 €	885 €	Tahami
HBW 11	Überzeugungskraft: Überzeugend auftreten und kommunizieren	1	3	2400 €	885 €	Tahami
HBW 12	Durchsetzungsfähigkeit: Sich besser durchsetzen und Konflikte managen	2	5	4000 €	1475 €	Kummer
HBW 14	Resilienz durch Achtsamkeit	1	3	2400 €	885 €	Burkhardt
HBW 15	GFK: Konflikte lösen mit Gewaltfreier Kommunikation	1	3	2400 €	885 €	Burkhardt

\* Alle Preise incl. Reisekosten, Reisezeiten, Vorbereitung, Nachbereitung

excl. MwSt., Tagungs- und Verpflegungskosten

Anzahl Teilnehmer max. 12

# Führungsgrundlagen: Von der Fach- zur Personalverantwortung - den Rollenwechsel erfolgreich gestalten

## Ziele und Inhalte

Sie stehen kurz vor dem Rollenwechsel vom Mitarbeiter zur Führungskraft oder haben bereits erste Erfahrungen in der Führung von Mitarbeitern gesammelt.

Sie möchten grundlegende Kenntnisse der Personalführung lernen bzw. systematisch weiterentwickeln, um Ihrer Verantwortung, den Aufgaben und Pflichten als Führungskraft gerecht zu werden.

- Sie reflektieren die grundlegenden Unterschiede in der Fach- und Personalverantwortung
- Sie entwickeln ein Bewusstsein zu Herausforderungen, und Stolperfallen beim Rollenwechsel
- Sie lernen die eigenen Verhaltensmuster und -typologien zur persönlichen Standortbestimmung kennen
- Sie lernen die wichtigsten Aufgaben einer Führungskraft und grundlegenden Anforderungen an die Personalführung kennen und können diese an ihren eigenen Stärken und Schwächen spiegeln
- Sie erkennen eigene Muster, Motive, Werte und deren Bedeutung in der Führung sowie spezielle Probleme beim Rollenwechsel
- Sie erhalten einen Überblick über geltende Vorschriften und rechtliche Rahmenbedingungen und kennen Ihre Pflichten gegenüber Mitarbeitern.

Dauer

2 Tage



**Veranstaltungsort:**  
**HBW Management Akademie**

Bahnhofstrasse 1  
72072 Tübingen  
Telefon +49 (7071) 549 22 31  
Telefax +49 (7071) 549 22 40

[www.compertus.de](http://www.compertus.de)

# Führungsstile -methoden: Situationsgerecht führen und den passenden Führungsstil anwenden

## Ziele und Inhalte

In ihrer Führungsaufgabe werden Sie regelmäßig mit unterschiedlichsten Situationen ihrer Mitarbeiter konfrontiert. Sie möchten dazu ihren Führungsstil optimieren, um situativ in unterschiedlichen Führungssituationen souverän zu bleiben und den unterschiedlichen Erwartungen und Ansprüchen gerecht zu werden.  
Sie lernen in Praxisübungen ihr Verhalten in verschiedenen Führungssituationen besser kennen und erhalten Feedback zu ihrem Führungsverhalten

- Erkennen unterschiedlicher Führungssituationen
- Anwenden von unterschiedlichen Führungsstilen
- Mitarbeiterorientierte Führungsstile
- Aufgabenorientierte Führungsstile
- Führen von Mitarbeitern unterschiedlicher Altersstufen
- Führen von verschiedenen Mitarbeitertypen



Dauer

2 Tage

**HBW Management Akademie**

Bahnhofstrasse 1  
72072 Tübingen  
Telefon +49 (7071) 549 22 31  
Telefax +49 (7071) 549 22 40

[www.compertus.de](http://www.compertus.de)

# Mitarbeitergespräch: Mitarbeitergespräche führen und Aufgaben erfolgreich delegieren

## Ziele und Inhalte

Mitarbeitergespräche führen, Ziele vereinbaren und Aufgaben delegieren gehört zu den grundlegenden Aufgaben jeder Führungskraft.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Mitarbeitergespräche wirkungsvoll führen, mit ihren Mitarbeiter Ziele vereinbaren und Aufgaben eindeutig delegieren. Sie lernen wie sie die Zielerreichung überprüfen und erbrachte Leistungen beurteilen können.

- Sie lernen wie eine strukturierte Mitarbeitergespräch geführt wird
- Sie lernen Ziele zu ermitteln und zu formulieren
- Sie lernen wie sie Erwartungen definieren und Ziele vereinbaren
- Sie wissen wie Aufgaben klar delegiert und nachhaltig überwacht werden
- Sie lernen wie sie mit schwierige Mitarbeitergesprächen umgehen können

Dauer

2 Tage



**Leistungszentrum für Beratung und Projektmanagement**

Bahnhofstrasse1  
72072 Tübingen  
Telefon +49 (7071) 549 22 31  
Telefax +49 (7071) 549 22 40

[www.compertus.de](http://www.compertus.de)

# Mitarbeitermotivation: Leistungsbereitschaft und Motivation von Mitarbeitern fördern

## Ziele und Inhalte

Das Seminar vermittelt Ihnen einen Überblick, was die notwendigen Führungs- und Kommunikationskompetenzen sind, um die Motivation und Leistungsfähigkeit von Mitarbeitern nachhaltig zu entwickeln und zu steigern. Durch die Reflektion von Motivatoren und Hygienefaktoren und bewusste Unterscheidung der beiden Bereiche sowie mit praktischen Ansätze zur motivierenden Gestaltung von Aufgaben lernen Sie, wie die Motivation der Mitarbeiter\*innen gefördert werden kann.

- Häufigste Motivationsprobleme und deren Ursachen
- Bedürfnisse und Motive der Mitarbeiter\*innen erkennen
- Motivationsfaktoren und „Hygienefaktoren“
- Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter\*innen fördern
- Motivation unterschiedlicher Mitarbeitertypen gestalten
- Selbstverantwortung, Eigeninitiative und Kreativität von Mitarbeitern fördern
- Ansätze zur Anreizgestaltung und deren Wirksamkeit

Dauer

2 Tage



**Leistungszentrum für Beratung und Projektmanagement**

Bahnhofstrasse 1  
72072 Tübingen  
Telefon +49 (7071) 549 22 31  
Telefax +49 (7071) 549 22 40

[www.compertus.de](http://www.compertus.de)

# Laterale Führung: Führen ohne disziplinarische Weisungsbefugnis

## Ziele und Inhalte

Die Leitung von Gruppen in den Projekten, Teams und Aufgaben ist häufig eine fachliche Leitung aufgrund einer ausgeprägten Fach- oder Methodenkompetenz. Diese Leitung erfolgt weniger auf Basis von Weisungen und Befugnissen. Sie erfordert viel mehr Überzeugungskraft, natürliche Autorität, Geschick, Fach- und Persönlichkeitsstärke. Wie aber entstehen diese Kompetenzen, was trägt dazu bei und wie sehen sie konkret aus Leitungsalldtag aus?

- Was bedeutet Führung?
- Grundlagen der Führung
- Laterale Führung und Führung der Gleichgestellten
- Kundenorientierung
- Zielsicherheit, Ergebnisorientierung, Auftragsklärung
- Aufgaben, Rollen, Kompetenzen klären
- Sicherung der Führungs-Commitment durch enge Abstimmung und klaren Auftrag
- Initiative zeigen, Verantwortung übernehmen
- Sanft zu Menschen, hart in der Sache
- Dokumentation, Wissensmanagement, Selbstmanagement

Dauer

2 Tage



**Leistungszentrum für Beratung und Projektmanagement**

Bahnhofstrasse 1  
72072 Tübingen  
Telefon +49 (7071) 549 22 31  
Telefax +49 (7071) 549 22 40

[www.compertus.de](http://www.compertus.de)

# Führung mit Zielen: Ziele durch konsequentes (ver)handeln erreichen

## Ziele und Inhalte

Eine ausgeprägte Ergebnisorientierung und konsequentes (Ver)Handeln sind wichtige Führungseigenschaften zur Erreichung von gesteckten Zielen und Ergebnissen.

Das Seminar vermittelt Ihnen die notwendigen Führungs- und Sozialkompetenzen um Ihre Ziele messbar zu definieren und ihre Ergebnisse effektiver zu erreichen. Eine stärkere Ziel- und Ergebnisorientierung sowie eine ausgeprägte Umsetzungskompetenz gehören ebenso dazu wie verbindliches und konsequentes Handeln und verhandeln.

- Ausrichtung auf die zu erzielenden Ergebnisse
- Definition von Outputs, Messgrößen und operativen Zielen
- Verbindlichkeit vorleben und einfordern
- Zielerreichung durch konsequentes Handeln und verhandeln
- Verhandlungsgeschick, Konfliktfähigkeit und fundierte Argumentation

Dauer

1 Tag



## Leistungszentrum für Beratung und Projektmanagement

Bahnhofstrasse 1  
72072 Tübingen  
Telefon +49 (7071) 549 22 31  
Telefax +49 (7071) 549 22 40

[www.compertus.de](http://www.compertus.de)

# Generationengerechte Führung: Führen im Spannungsfeld der Generationen X Y Z

## Ziele und Inhalte

Bei der Führung im Spannungsfeld der unterschiedlichen Generationen denkt man meist an die Herausforderungen in der Führung jüngerer Generationen. Doch es sind nicht nur die „Jüngeren“, die die bisherigen Konzepte der Führung herausfordern. Auch die „Älteren“ passen ihre Lebensentwürfe an die veränderten gesellschaftlichen Bedingungen an und verändern ihre Erwartungshaltungen und Arbeitsverhalten. In diesem Seminar reflektieren wir gemeinsam die veränderten Führungssituation und lernen Metakompetenzen und Methoden kennen, mit deren Hilfe die Führungskraft professionell auf diese Veränderungen und auf die heterogene Erwartungen verschiedener Generationen erfolgreich reagieren kann.

- Gesellschaftlicher Wandel und die damit verbundenen Herausforderungen der Führung
- Einordnung und Reflektion verschiedener „Generationen“ und ihre Erwartungen, Wünsche, Anforderungen
- Persönliche Standortbestimmung als Führungskraft: Weltbild, Werte, Vision, persönliche Kompetenzen und Neigungen
- Führungsstile, Führungssituationen und das Element der Mitarbeitergespräche verschiedener Altersklassen
- Generationenvielfalt als Stärke verstehen und umsetzen

Dauer

2 Tage



**Leistungszentrum für Beratung und Projektmanagement**

Bahnhofstrasse 1  
72072 Tübingen  
Telefon +49 (7071) 549 22 31  
Telefax +49 (7071) 549 22 40

[www.compertus.de](http://www.compertus.de)

# Teammanagement: Teams erfolgreich führen, entwickeln und motivieren

## Ziele und Inhalte

Was ist ein Teams? Warum sind manche Teams erfolgreicher als andere? Wie können Sie Ihr Team systematisch weiterentwickeln und nachhaltig motivieren? Das Team Management System (TMS) ist ein effektives und weltweit anerkanntes Instrument zur Gestaltung von Teamdynamiken. Mit Hilfe Ihres persönlichen Teammanagementprofils und dessen Bedeutung für die Führung und Teamarbeit erkennen Sie, wie Teams entwickelt, effizient geführt und nachhaltig motiviert werden können

- Was ist ein Team und wie funktioniert es?
- Was macht Teams erfolgreich und stark?
- Das Rad der Arbeitsfunktionen, Arbeitspräferenzen und Teamrollen nach TMS und wie sie die Zusammenarbeit im Team beeinflussen
- Mein persönliches TM-Profil und was es bedeutet?
- Wie das Profil eines Teams ermittelt und dessen Stärken und Herausforderungen erkannt werden können?
- Was sind Teamphasen und was bedeuten sie für die praktische Weiterentwicklung des Teams?
- Wie die optimale Passung von Präferenz und Aufgabe die Motivation im Team nachhaltig steigert
- Spielregeln im Team definieren und erfolgreich einführen

## Dauer

2 Tage



**Gebühren = +190 €  
und Vorlaufzeit = 3 Wochen**

## Leistungszentrum für Beratung und Projektmanagement

Bahnhofstrasse 1  
72072 Tübingen  
Telefon +49 (7071) 549 22 31  
Telefax +49 (7071) 549 22 40

[www.compertus.de](http://www.compertus.de)

# Kritikgespräche: Schwierige (Kritik)-Gespräche souverän führen

## Ziele und Inhalte

Wenn Regeln und Vereinbarungen nicht eingehalten werden, die Erwartungshaltungen nicht erfüllt werden, die Aufgaben nicht angemessen erledigt werden und die erzielten Arbeitsergebnisse enttäuschend sind, sind alle unzufrieden. Dann hilft es am besten, wenn man darüber miteinander spricht und die eigenen Erwartungen für die Zukunft klar macht. Doch wie darüber reden ... (ohne mein Gegenüber zu demotivieren?)

- Wie kann die eigene Erwartungshaltung (an Arbeit, Aufgabe, Ergebnis, Verhalten, ...) klar definiert werden?
- Was tun, wenn die Erwartungen nicht erfüllt werden?
- Wie läuft ein Feedbackgespräch ab?
- Was ist beim Kritikgespräch anders und was muss dabei unbedingt beachtet werden?
- Welche Grundhaltung erschwert offene Kommunikation und Kritik? Und wie damit umgehen?
- Wie gestalte ich ein Kritikgespräch sachorientiert, konstruktiv und wertschätzend?
- Kritikgespräch als Entwicklungsinstrument einsetzen

## Dauer

1 Tag



## Leistungszentrum für Beratung und Projektmanagement

Bahnhofstrasse1  
72072 Tübingen  
Telefon +49 (7071) 549 22 31  
Telefax +49 (7071) 549 22 40

[www.compertus.de](http://www.compertus.de)

# Selbstmanagement: Ergebnisorientiertes Selbst- und Zeitmanagement

## Ziele und Inhalte

Sie wollen Herausforderungen annehmen, Aufgaben übernehmen, Ziele erreichen, Ergebnisse erzielen – und das alles möglichst schnell und effizient?

Wir unterstützen Sie dabei, eigene und fremde Erwartungen an ihr Selbst- und Zeitmanagement zu identifizieren und in individuelle Strategien umzuwandeln, damit Sie für den Weg zum Erfolg gerüstet sind.

In diesem Seminar lernen Sie:

- die Grundsätze des Selbstmanagements kennen
- die Grundlagen des Zeitmanagements kennen
- wie Aufgaben geplant und Zeiten eingeteilt werden können
- wie Sie sich organisieren die Übersicht behalten können
- sich selbst und Ihr persönliches Verhalten im beruflichen (und privaten) Alltag zu analysieren und zu reflektieren
- wie Sie Stressfaktoren und Zeitdiebe identifizieren und vermeiden
- wie Sie smarte Ziele erarbeiten und individuelle Strategien für deren erfolgreiche Umsetzung entwickeln können
- wie entscheidend Spaß, Motivation und Leidenschaft für das Erreichen anspruchsvoller Ziele und Ergebnisse sind

Dauer

1 Tag



## Leistungszentrum für Beratung und Projektmanagement

Bahnhofstrasse 1  
72072 Tübingen  
Telefon +49 (7071) 549 22 31  
Telefax +49 (7071) 549 22 40  
[www.compertus.de](http://www.compertus.de)

# Überzeugungskraft: Überzeugend auftreten und kommunizieren

## Ziele und Inhalte

Ob Sie als Führungskraft Gespräche führen, Sitzungen leiten, Präsentationen halten oder an Diskussionen teilnehmen - stets bringen Sie sich selbst und Ihre Persönlichkeit mit ein und stehen unter einer ständigen Beobachtung.

Dabei sind Ihre Ausstrahlung und die Kraft Ihrer Persönlichkeit entscheidende Erfolgsfaktoren.

- Sie lernen Ihre Körpersprache und deren Wirkung auf Ihr Gegenüber besser kennen
- Sie lernen Ihre Auftrittskompetenz gezielter und glaubwürdiger zu gestalten
- Sie entwickeln ein besseres Gefühl für Ihre Wirkung auf andere.
- Sie lernen, wie Sie Ihre Überzeugungskraft steigern können
- Sie lernen verschiedene Kommunikationsstile/Methoden kennen und anwenden.
- Sie lernen, wie Sie durch eine offene Kommunikation mehr Vertrauen schaffen.



Dauer

1 Tag

**Leistungszentrum für Beratung und Projektmanagement**

Bahnhofstrasse 1  
72072 Tübingen  
Telefon +49 (7071) 549 22 31  
Telefax +49 (7071) 549 22 40

[www.compertus.de](http://www.compertus.de)

# Durchsetzungsfähigkeit: Sich besser durchsetzen und Konflikte managen

## Ziele und Inhalte

In diesem Seminar lernen Sie wie sie ihre Durchsetzungs- und Konfliktfähigkeit durch Verhandlungsgeschick, Konfliktlösungsmethoden und verbessertes Durchsetzungsvermögen weiterentwickeln können:

- Sie lernen wie sie durch Überzeugungskraft und Beeinflussungstechniken sich besser durchsetzen können
- Sie lernen wie sie durch Verhandlungsgeschick in Gesprächen mit Geschäftspartnern, Lieferanten, Mitarbeitern, etc. ihre Interessen durchsetzen können
- Dazu lernen Sie verschiedene Verhandlungsstrategien und Methoden zur Verhandlungsführung kennen
- Sie lernen Konfliktdimensionen und Konfliktpotenziale besser einzuschätzen
- Sie lernen verschiedene Strategien und Methoden zur Konfliktlösung anzuwenden
- Sie lernen Konfliktgespräche strukturiert und souverän zu führen
- Sie lernen wie sie mit Widerstand, Einwänden u. Kritik besser umgehen können

Dauer

2 Tage



**Leistungszentrum für Beratung und  
Projektmanagement**

Bahnhofstrasse 1  
72072 Tübingen  
Telefon +49 (7071) 549 22 31  
Telefax +49 (7071) 549 22 40

[www.compertus.de](http://www.compertus.de)

# Resilienz: Durch Achtsamkeit Widerstandskraft und Flexibilität entwickeln und wahren

## Ziele und Inhalte

In Zeiten steten Wandels und wechselnder Herausforderungen ist es besonders wichtig, die eigene Stabilität zu erhalten und das innere Gleichgewicht immer wieder bewusst herzustellen. Führungskräfte, Teams und Unternehmen, die die Fähigkeit der Resilienz erlernt haben, bleiben selbst in anspruchsvollen Zeiten entschlossen und zuversichtlich und meistern Krisensituationen erfolgreich und souverän. Das Achtsamkeitstraining bietet hier einen praktischen Ansatz zur Stressbewältigung und Stabilisierung der Persönlichkeit.

- Sie erhalten anwendbare Methoden, Herausforderungen gelassen zu begegnen und Schwierigkeiten erfolgreich zu meistern
- Sie erlernen Techniken, sich in Ihrer Mitte zu verankern und aus der Kraft der inneren Stärke heraus zu agieren.
- Sie erfahren, wie Sie sich ehrlich mit sich und anderen auseinandersetzen können.
- Sie lernen eine gesunde Live- Balance herzustellen, um Ihre Ressourcen und Potentiale voll zu nutzen.

Dauer

1 Tag



## Leistungszentrum für Beratung und Projektmanagement

Bahnhofstrasse 1  
72072 Tübingen  
Telefon +49 (7071) 549 22 31  
Telefax +49 (7071) 549 22 40  
[www.compertus.de](http://www.compertus.de)

# Die Kraft der Worte – von Konflikt zur Lösung durch gewaltfreie Kommunikation

## Ziele und Inhalte

Wirkungsvolle Führung zeichnet sich vor allem durch einen wertschätzenden Umgang mit einander aus, der gerade in schwierigen Situationen die Grundlage für eine lösungsorientierte Gesprächskultur bildet. Die gewaltfreie Kommunikation hilft uns bei der Umgestaltung unseres sprachlichen Ausdrucks und unserer Art zuzuhören. Aus gewohnheitsmäßigen Reaktionen werden bewusste Antworten. Wir werden angeregt, uns ehrlich und klar auszudrücken und gleichzeitig anderen Menschen unsere respektvolle Aufmerksamkeit zu schenken.

- Sie erlernen eine lösungsorientierte Konflikt- und Gesprächskultur
- Sie erfahren wie Sie Ihr Leben in Übereinstimmung mit Ihren eigenen Werten gestalten
- Sie erleben die Auflösung von Gedankenmustern, die zu Ärger, Depression und Gewalt führen
- Sie gelangen zu mehr Empathie, Tiefe und Achtsamkeit in Beziehungen

Dauer

1 Tag



## Leistungszentrum für Beratung und Projektmanagement

Bahnhofstrasse 1  
72072 Tübingen  
Telefon +49 (7071) 549 22 31  
Telefax +49 (7071) 549 22 40  
[www.compertus.de](http://www.compertus.de)

# Inhouse-Qualifizierungs-Angebot 2023/2024

PERSONALFÜHRUNGS- / MANAGEMENT- /  
PERSÖNLICHKEITS-KOMPETENZEN

**NACHHALTIGKEITS-KOMPETENZEN**

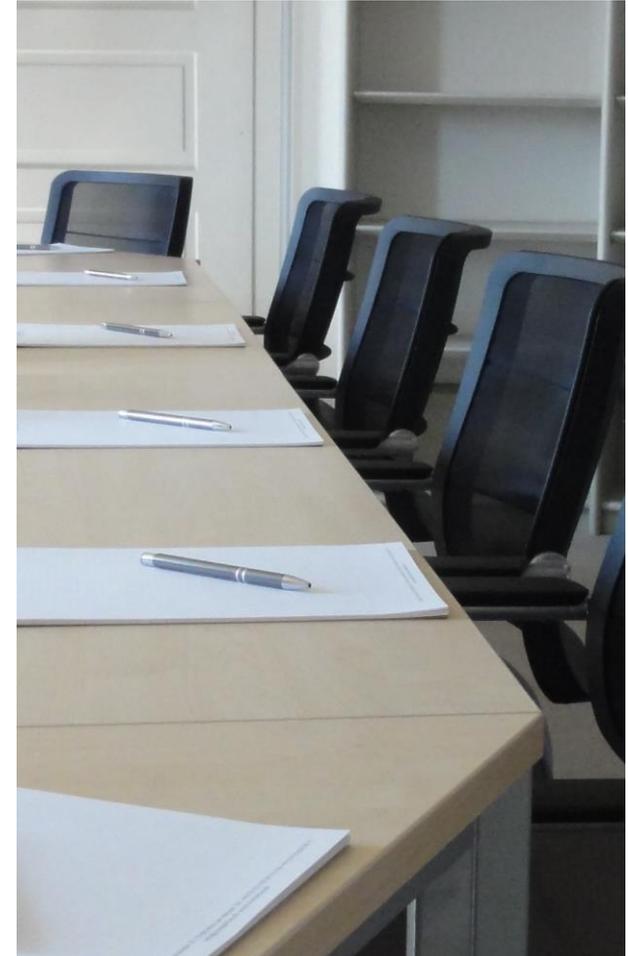
VERKAUF- UND BERATUNGS-  
KOMPETENZEN

TRAIN THE TRAINER - AUSBILDUNG

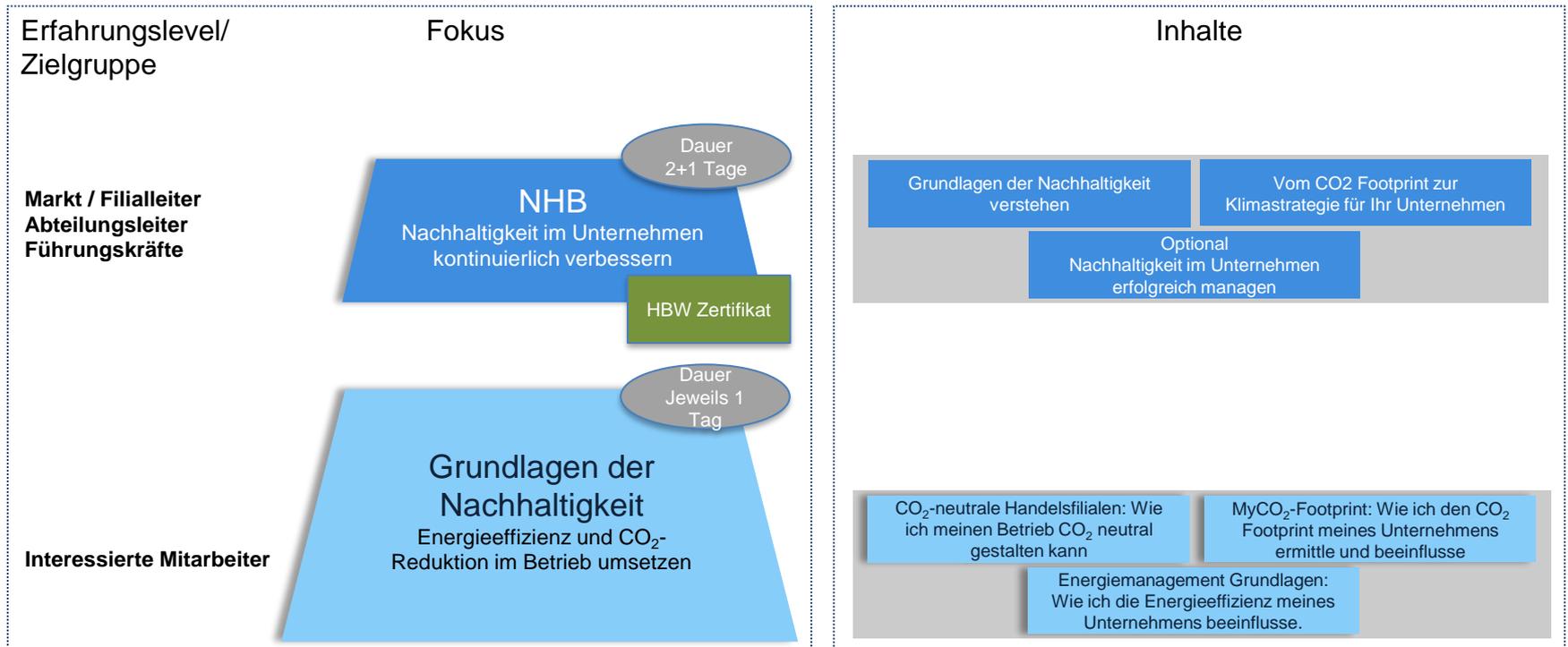
FÜHRUNGSKRÄFTE-  
ENTWICKLUNGSPROGRAMME

FÜHRUNGSKRÄFTE-COACHING

NACHWUCHSFÖRDERPROGRAMM



# HBW Nachhaltigkeitsprogramm – Nachhaltigkeitsbeauftragter (NHB) mit Zertifizierung



# Inhouse-Training

## HBW-Nachhaltigkeitsprogramm 2023/2024

Code	Titel - Training	Dauer	TW	Preis	Händlerpreis	Trainer
	<b>Grundlagen der Nachhaltigkeit</b>					
Modul 1	CO <sub>2</sub> -neutrale Handelsfilialen: Wie ich meinen Betrieb CO <sub>2</sub> neutral gestalten kann	1	3	2400 €	885 €	Blaurock
Modul 2	MyCO <sub>2</sub> -Footprint: Wie ich den CO <sub>2</sub> Footprint meines Unternehmens ermittle und beeinflusse	1	3	2400 €	885 €	Blaurock
Modul 3	Energiemanagement Grundlagen: Wie ich die Energieeffizienz meines Unternehmens beeinflusse	1	3	2400 €	885 €	Blaurock
	<b>HBW-Nachhaltigkeitsprogramm - Nachhaltigkeitsbeauftragter mit Zertifizierung</b>					
Modul 1	Grundlagen der Nachhaltigkeit verstehen	1	3	2400 €	885 €	Blaurock
Modul 2	Vom CO <sub>2</sub> Footprint zur Klimastrategie für Ihr Unternehmen	1	3	2400 €	885 €	Blaurock
Modul 3	Optional: Nachhaltigkeit im Unternehmen erfolgreich umsetzen	1	3	2400 €	885 €	Blaurock
	<b>HBW-Nachhaltigkeitsprogramm - Nachhaltigkeitsbeauftragter mit Zertifizierung</b>					
Modul 1	Grundlagen der Nachhaltigkeit verstehen	1	3	2400 €	885 €	Blaurock
Modul 2	Vom CO <sub>2</sub> Footprint zur Klimastrategie für Ihr Unternehmen	1	3	2400 €	885 €	Blaurock
Modul 3	Optional: Nachhaltigkeit im Unternehmen erfolgreich umsetzen	1	3	2400 €	885 €	Blaurock

\* Alle Preise incl. Reisekosten, Reisezeiten, Vorbereitung, Nachbereitung

excl. MwSt., Tagungs- und Verpflegungskosten

Anzahl Teilnehmer max. 12

# CO<sub>2</sub>-neutrale Handelsfilialen: Wie ich meinen Betrieb CO<sub>2</sub> neutral gestalten kann

## Ziele und Inhalte

CO<sub>2</sub> Neutralität – ein wichtiger Faktor für Handelsunternehmen.

Das Seminar vermittelt Ihnen wichtige Grundlagen, wie Sie CO<sub>2</sub> in ihrem Betrieb reduzieren (dekarbonisieren) und Ihre Betriebsstätte CO<sub>2</sub> neutral betreiben können.

Folgende Schwerpunkte werden vermittelt

- Sie lernen Grundlagen zur Nachhaltigkeit und deren Schwerpunkte kennen
- Sie verstehen die CO<sub>2</sub> Problematik und lernen Maßnahmen zur Reduktion kennen
- Welchen rechtlicher Rahmen zur Klimaneutralität gibt es in der EU und in Deutschland?
- CO<sub>2</sub> neutral oder CO<sub>2</sub> frei – Was ist der Unterschied?
- Sie bekommen Hinweise, wie Sie CO<sub>2</sub> Emissionen nach dem Greenhouse Gas Protocol – Scope 1,2,3 klassifizieren
- Sie erhalten Grundlagen zu Grünstrom, grüner Wärmeversorgung und Energieeffizienz
- CO<sub>2</sub> Kompensation – hat das einen Nutzen oder ist das nur Green Washing?

Dauer

1 Tag



**Leistungszentrum für Beratung und Projektmanagement**

Bahnhofstrasse1  
72072 Tübingen  
Telefon +49 (7071) 549 22 31  
Telefax +49 (7071) 549 22 40

[www.compertus.de](http://www.compertus.de)

# MyCO<sub>2</sub>-Footprint: Wie ich den CO<sub>2</sub> Footprint meines Unternehmens ermittle und beeinflusse

## Ziele und Inhalte

Die globale Erderwärmung ist auf den steigenden CO<sub>2</sub> Ausstoß durch die Verbrennung fossiler Brennstoffe zurückzuführen.

Das Seminar vermittelt Ihnen die notwendigen Kenntnisse, um den CO<sub>2</sub>-Footprint Ihres Unternehmens zu ermitteln und praxisbezogene Maßnahmen zu definieren um diesen zu senken.

- Sie lernen Grundlagen zur Nachhaltigkeit und deren Schwerpunkte kennen
- Sie verstehen die CO<sub>2</sub> Problematik und lernen Maßnahmen zur Reduktion kennen
- Was sind die CO<sub>2</sub> Verursacher im Betrieb und in der Lieferkette? Wie kann ich diese beeinflussen?
- Sie lernen die Grundlagen des Greenhouse Gas Protocol kennen und können CO<sub>2</sub> Emissionen in Ihrem Betrieb einordnen
- Sie lernen eine CO<sub>2</sub> Kalkulation und Tools kennen
- Welche Ansätze zur CO<sub>2</sub> Reduktion gibt im Betrieb? Sie lernen Best Practice Beispiele kennen

Dauer

1 Tag



## Leistungszentrum für Beratung und Projektmanagement

Bahnhofstrasse1  
72072 Tübingen  
Telefon +49 (7071) 549 22 31  
Telefax +49 (7071) 549 22 40

[www.compertus.de](http://www.compertus.de)

# Energiemanagement Grundlagen: Wie ich die Energieeffizienz meines Unternehmens beeinflusse

## Ziele und Inhalte

Die Verbesserung der Energieeffizienz hat nicht nur einen positiven Einfluss auf das Klima – sie hilft den Unternehmen ebenfalls dabei, ihre Wirtschaftlichkeit zu steigern.  
Das Seminar vermittelt Ihnen die notwendigen Kenntnisse, um eine Systematik im Unternehmen zu haben, Energieverbraucher zu identifizieren und zu beeinflussen.

- Sie erhalten Hinweise, wie Energieeffizienz und Nachhaltigkeit sich ergänzen
- Sie können eine „Energiepolitik light“ für Ihr Unternehmen erstellen
- Energetische Bewertung – wie führe ich diese durch und was kann ich beeinflussen?
- Energieverträge – was kann beeinflusst werden?
- Sie verstehen wie Energiekennzahlen, Energieziele und Planung der Zielerreichung ermittelt und umgesetzt werden können
- Wie kann das Bewusstsein zur Energieeffizienz gefördert werden?
- PDCA Regelkreis – Sie verstehen, wie Maßnahmen kontinuierlich umgesetzt und verbessert werden

Dauer

1 Tag



## Leistungszentrum für Beratung und Projektmanagement

Bahnhofstrasse1  
72072 Tübingen  
Telefon +49 (7071) 549 22 31  
Telefax +49 (7071) 549 22 40

[www.compertus.de](http://www.compertus.de)

# HBW-Zertifizierter Nachhaltigkeitsbeauftragter



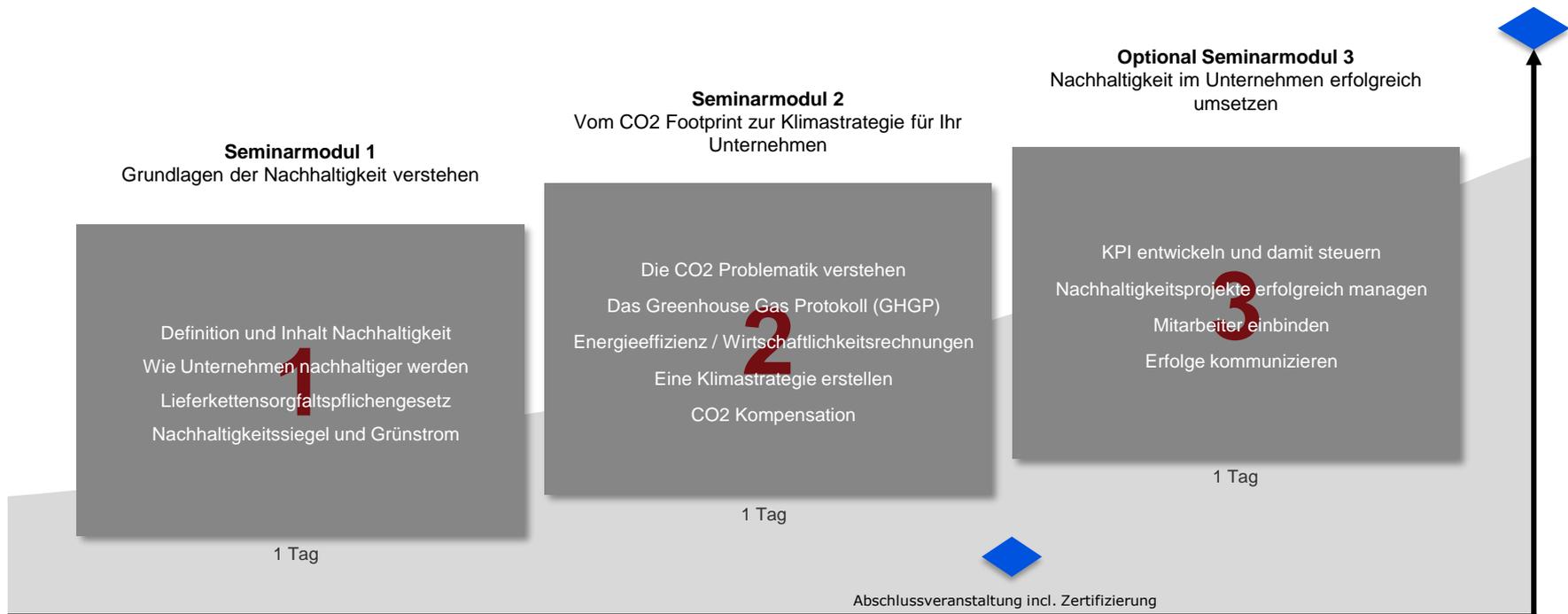
## Ziel:

Nachhaltigkeit und Klimaschutz sind für Handelsunternehmen und ihre Kunden wichtige Parameter für den Geschäftserfolg. Die Seminarreihe „HBW-Nachhaltigkeitsbeauftragter mit Zertifizierung“ soll den Teilnehmern die notwendigen Kenntnisse und Tools vermitteln, um Nachhaltigkeit als Basis des unternehmerischen Handelns kontinuierlich zu steigern.

## Nutzen der Zertifizierung für die Teilnehmer:

- Sie lernen die Grundlagen der Nachhaltigkeit kennen und können diese auf Ihr Unternehmen anwenden
- Sie erhalten einen Einblick, wie Sie eine CO<sub>2</sub> Bilanz für Ihr Unternehmen erstellen können und welche Stellhebel Sie zur Beeinflussung haben
- Sie erfahren, wie Sie Nachhaltigkeitsthemen langfristig in Ihrem Unternehmen etablieren, vorantreiben und kommunizieren können
- Mit der HBW-Zertifizierung bekommen Sie die Bestätigung, dass Sie umfangreiches, praxisnahes Wissen zu Nachhaltigkeitsthemen erlangt haben

# HBW Nachhaltigkeitsprogramm : Nachhaltigkeit im Unternehmen kontinuierlich verbessern



# Inhouse-Qualifizierungs-Angebot 2023/2024

PERSONALFÜHRUNGS- / MANAGEMENT- /  
PERSÖNLICHKEITS-KOMPETENZEN

NACHHALTIGKEITS-KOMPETENZEN

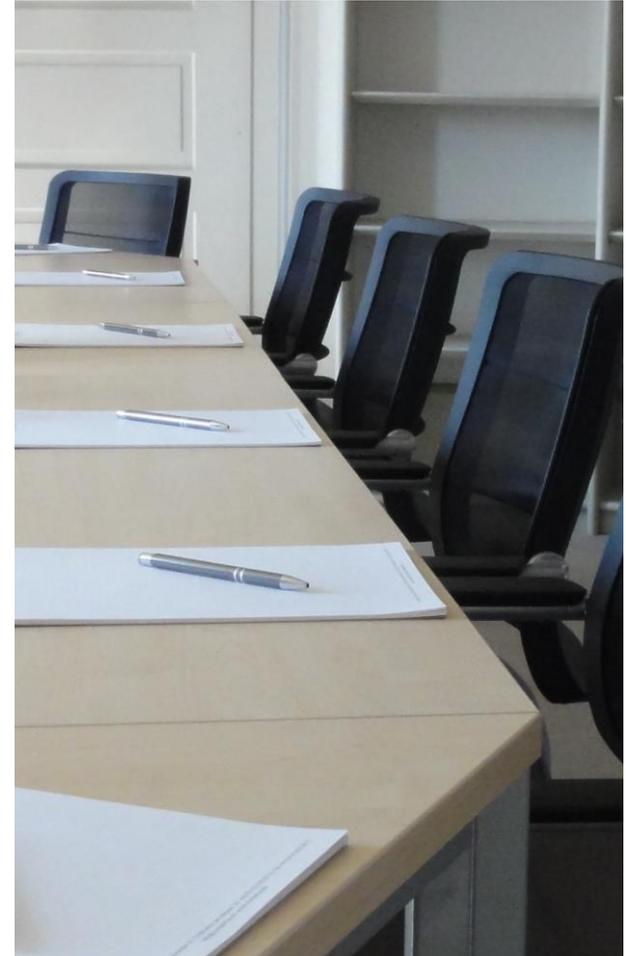
VERKAUF- UND BERATUNGS-  
KOMPETENZEN

TRAIN THE TRAINER - AUSBILDUNG

FÜHRUNGSKRÄFTE-  
ENTWICKLUNGSPROGRAMME

FÜHRUNGSKRÄFTE-COACHING

NACHWUCHSFÖRDERPROGRAMM



# Verkaufsberatung im Handel

## 3 Seminarbausteine

3 Lerneinheiten à 2 Tage

### 1. Verkaufsgespräche erfolgreich führen

- Grundhaltung/ Kunden- und Serviceorientierung
- Gesprächsführung, grundlegende Kommunikationstechniken
- Kontaktaufnahme mit dem Kunden
- Beziehung aufbauen, Kontext klären
- Kundenerwartungen und Anforderungen verstehen durch aktives Zuhören
- Den Bedarf/Auftrag ermitteln (Bedarfsanalyse /Auftragsklärung) durch gezielte Fragetechniken
- Konsequente Klärung des Problems ‚Internet-Preis‘ ./ Vor-Ort-Beratung
- Empfehlungen aussprechen und zum erfolgreichen Verkauf-Abschluss kommen

2 Tage

### 2. Professionelle Verkaufs-Beratung

- Verkauf vs. Beratung
- Aufgaben im Rahmen einer Produkt- oder Dienstleistungs-Beratung
- Die Rolle als Verkaufsberater: Skill-Anforderungen und Erwartungen an den Verkaufsberater
- Persönliche Standortbestimmung / Typ-Analyse
- Begeisterungsfähigkeit und Überzeugungskraft
- Sicheres und professionelles Auftreten / Verhalten
- Körpersprache richtig einsetzen
- Professionelle Präsentation der Produkte und Dienstleistungen

2 Tage

### 3. Verkaufspsychologie/ Verkaufstechniken

- Kaufmotive ermitteln
- Kundentypen erkennen und Beziehungsangebote verstehen
- Sich auf unterschiedliche Kunden einstellen
- Mit dem Kunden auf eine Wellenlänge kommen (Spiegeln)
- Beeinflussungsmethoden
- Verhandlungsführung/ Verhandlungsstrategien
- Zusatzverkäufe / Cross-Selling
- Souveräner Umgang mit Einwänden und Vorwänden
- (Re-) Präsentationstechniken

2 Tage

# Inhouse-Training: Verkaufsberatung im Handel 2023/2024

Code	Titel - Training	Dauer	TW	Preis*	Händleranteil
	Verkaufsberatung im Handel				
Modul 1	Verkaufsgespräche erfolgreich führen	2	5	4.000 €	1.475 €
Modul 2	Professionelle Verkaufs-Beratung	2	5	4.000 €	1.475 €
Modul 3	Verkaufpsychologie/ Verkaufstechniken	2	5	4.000 €	1.475 €
	<b>Summe:</b>	<b>6</b>	<b>15</b>	<b>12.000 €</b>	<b>4.425 €</b>

Seminarmodule sind einzeln oder im Paket buchbar

\* Alle Preise incl. Reisekosten, Reisezeiten, Vorbereitung, Nachbereitung

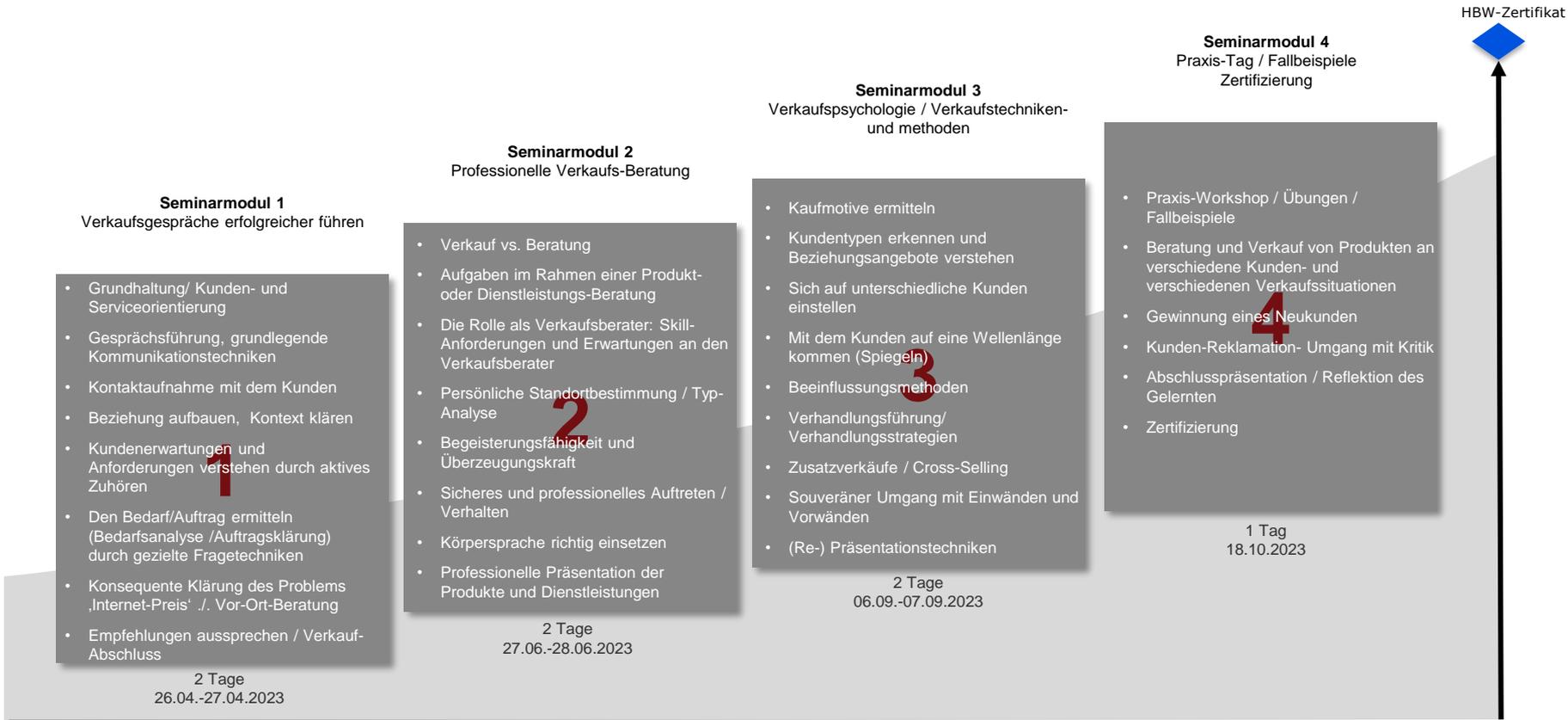
excl. MwSt., Tagungs- und Verpflegungskosten

Anzahl Teilnehmer max. 12

# Entwicklungsprogramm: Verkaufsberatung im Handel

Die Beratung und der Verkauf von Produkten / Dienstleistungen im Handel

4 Lerneinheiten / HBW zertifiziert



# Inhouse-Qualifizierungs-Angebot 2023/2024

PERSONALFÜHRUNGS- / MANAGEMENT- /  
PERSÖNLICHKEITS-KOMPETENZEN

NACHHALTIGKEITS-KOMPETENZEN

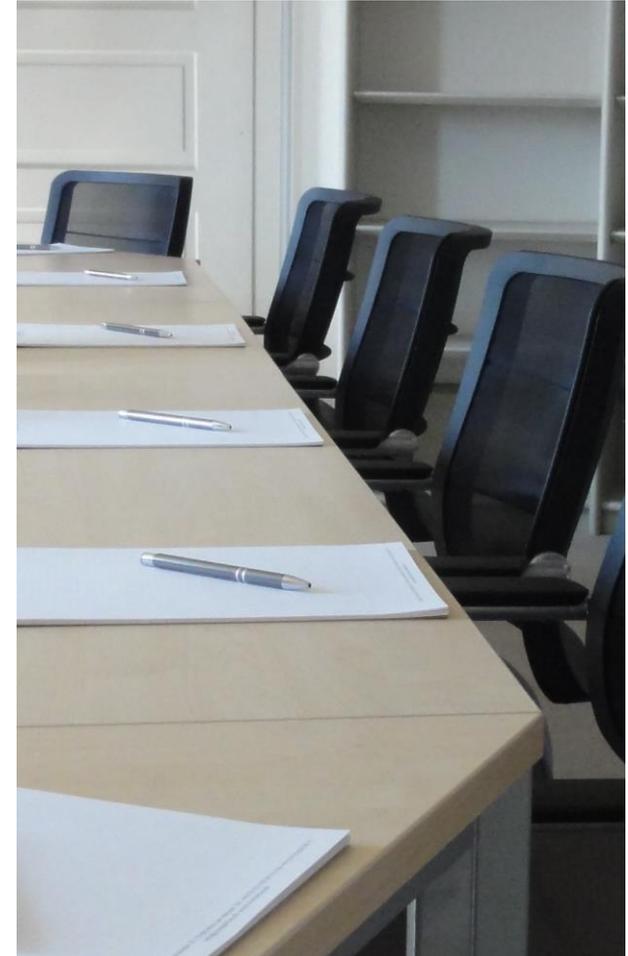
VERKAUF- UND BERATUNGS-  
KOMPETENZEN

**TRAIN THE TRAINER - AUSBILDUNG**

FÜHRUNGSKRÄFTE-  
ENTWICKLUNGSPROGRAMME

FÜHRUNGSKRÄFTE-COACHING

NACHWUCHSFÖRDERPROGRAMM



# Ausbildungsgang zum Fachtrainer

Train the Trainer: Entwicklung eigener Trainer für spezifische Mitarbeiterqualifizierung

## Train the Trainer

Entwicklung eigener / interner Trainer für (sehr) spezifische Mitarbeiterqualifizierung

### SCHWERPUNKTE DER AUSBILDUNG

- **Seminar-Design:** Lernziele definieren, Inhalte logisch und eingängig strukturieren (Didaktik-Konzept)
- **Trainerfähigkeiten:** Teilnehmer aktiv einbeziehen und über Spaß am Lernen das Behalten erleichtern (Edu-Tain-Ment)
- **Seminargestaltung:** Schulungen mit den passenden Methoden, Materialien und Medien abwechslungsreich gestalten
- **Herausforderungen:** Mit herausfordernden Situationen (Kritik, Widerstände, Desinteresse,...) sicher umgehen



# Ausbildungsgang zum Fachtrainer

Train the Trainer: Entwicklung eigener Trainer für spezifische Mitarbeiterqualifizierung

2 Trainingsmodule a 2 Tage/ (4 Tage) HBW zertifiziert

## 1. Seminar-Design

- Einführung: Didaktik, Methodik, Lernziele
- Von der Bedarfserhebung zum Trainingskonzept / Trainingsprogramm
- Lernziele, Lernzielhierarchie.
- Der Trainingsleitfaden, Erstellen eines Konzeptes.
- Planungsdesign: Ziel – Inhalt – Methoden – Medien.
- Verschiedene Phasen eines Trainings und deren Methoden.
- Die Trainingsnachbereitung
- Reflektion und Umgang mit Feedback.
- Evaluation und Lernzielkontrolle

2 Tage

## 2. Seminar-Gestaltung

- Interaktives Arbeiten mit (Lern-)Gruppen, mit Gruppen arbeiten – Erkenntnisse ermöglichen.
- Grundlagen der Visualisierung
- Grundlagen der Gruppendynamik, Gruppenarbeiten und Steuerung
- Moderationstechniken
- Lebendige Präsentationen, Medienwechsel,
- Methodenvielfalt in der Darstellung von Inhalten. Welche Methode zu welchem Thema?
- Inhalte vertiefen
- Verschieden Lernformate: Präsenz, Blended Learning / Live-Online Training / Webinar

2 Tage

# Preise

## Inhouse-Training: Train the Trainer 2023/2024

	Titel - Training	Seminar-Dauer	TW	Preis*	Händleranteil
	Individuelle Entwicklung des Seminarkonzepts auf die Kundenbelange		5		
Modul 1	Seminar-Design	2	5		
Modul 2	Seminar-Gestaltung	2	5		
		<b>Summe:</b>	<b>15</b>	<b>12.000 €</b>	<b>4.425 €</b>

\* Alle Preise incl. Reisekosten, Reisezeiten, Vorbereitung, Nachbereitung

excl. MwSt., Tagungs- und Verpflegungskosten

Anzahl Teilnehmer max. 12

# Inhouse-Qualifizierungs-Angebot 2023/2024

PERSONALFÜHRUNGS- / MANAGEMENT- /  
PERSÖNLICHKEITS-KOMPETENZEN

NACHHALTIGKEITS-KOMPETENZEN

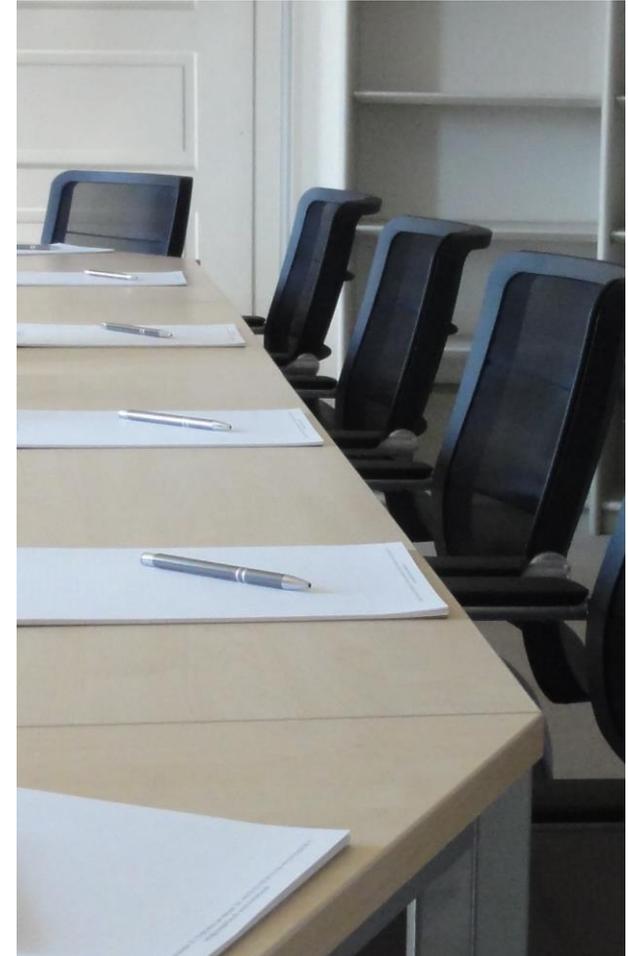
VERKAUF- UND BERATUNGS-  
KOMPETENZEN

TRAIN THE TRAINER - AUSBILDUNG

**FÜHRUNGSKRÄFTE-  
ENTWICKLUNGSPROGRAMME**

FÜHRUNGSKRÄFTE-COACHING

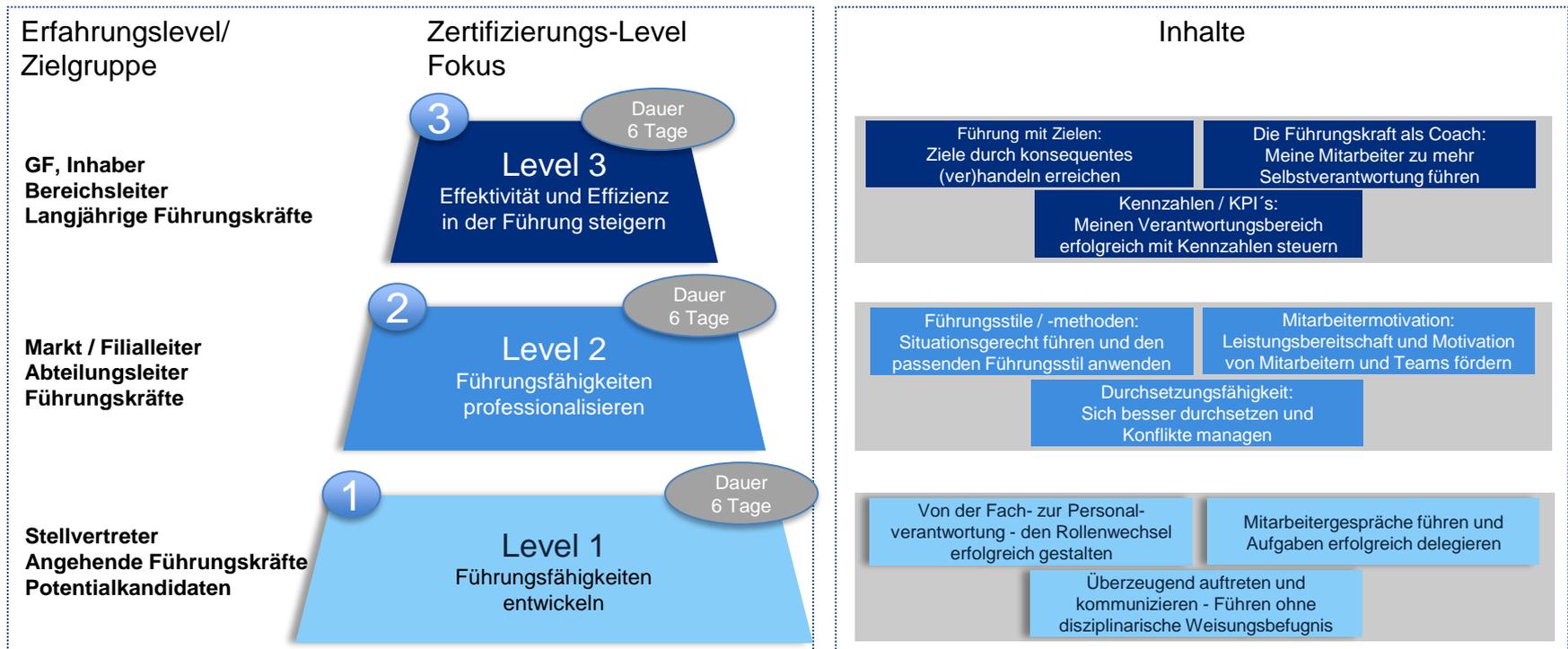
NACHWUCHSFÖRDERPROGRAMM



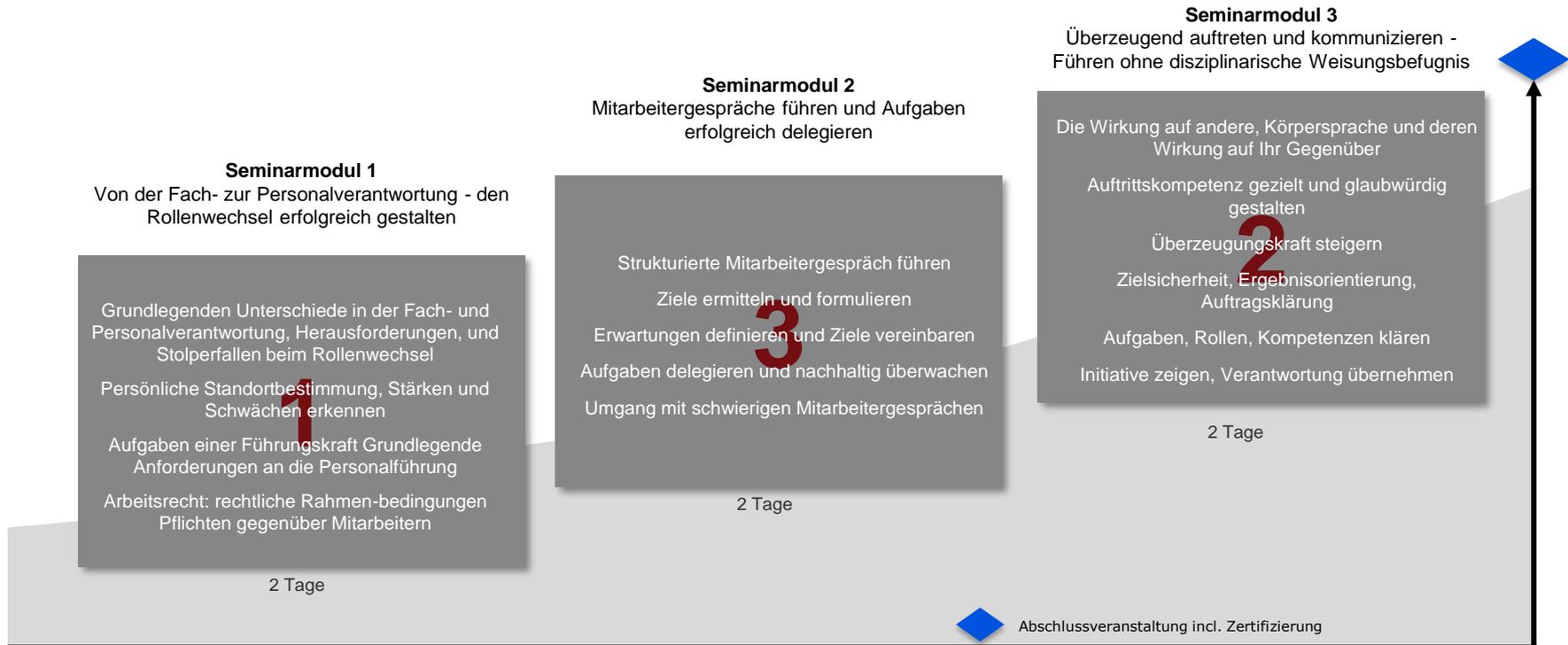
**People Excellence**  
**Inhouse-Führungskräfte -**  
**Entwicklungsprogramm 2023/2024**  
mit Zertifizierung

Handelsverband Baden-Württemberg  
Management Akademie

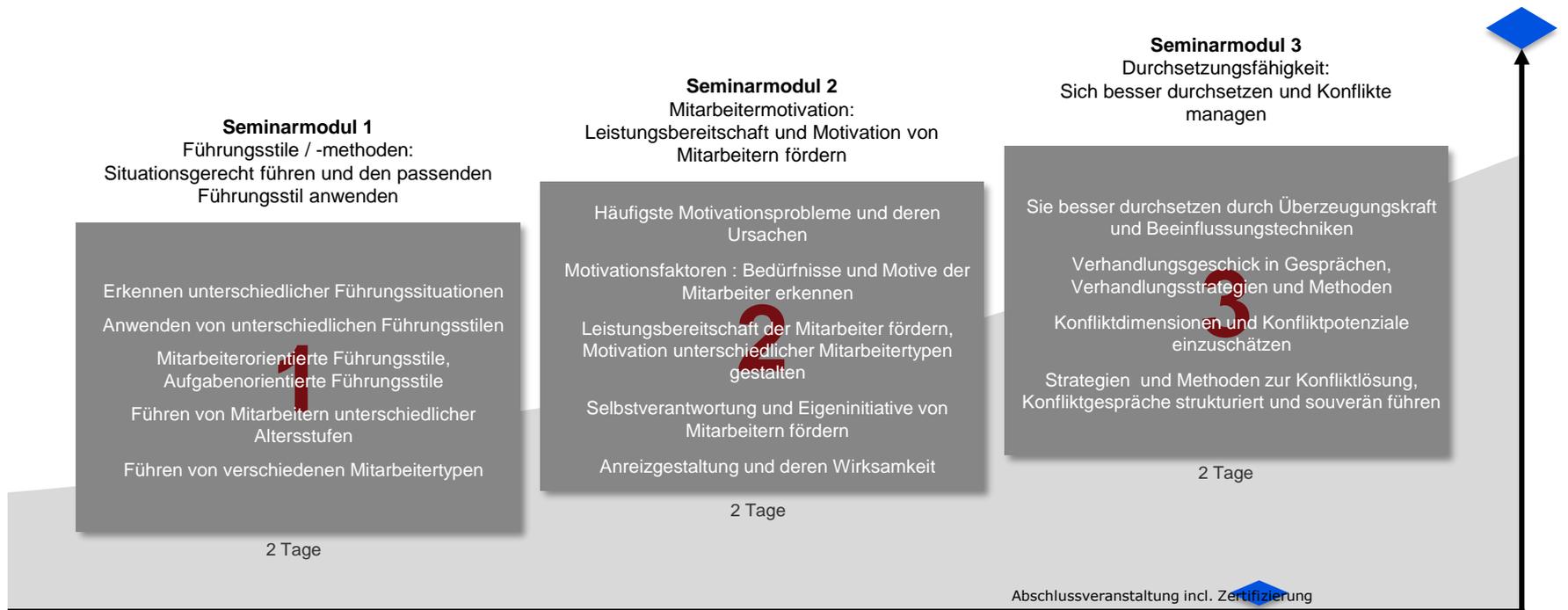
# 3-stufiges - Führungskräfte - Entwicklungsprogramm mit Zertifizierung



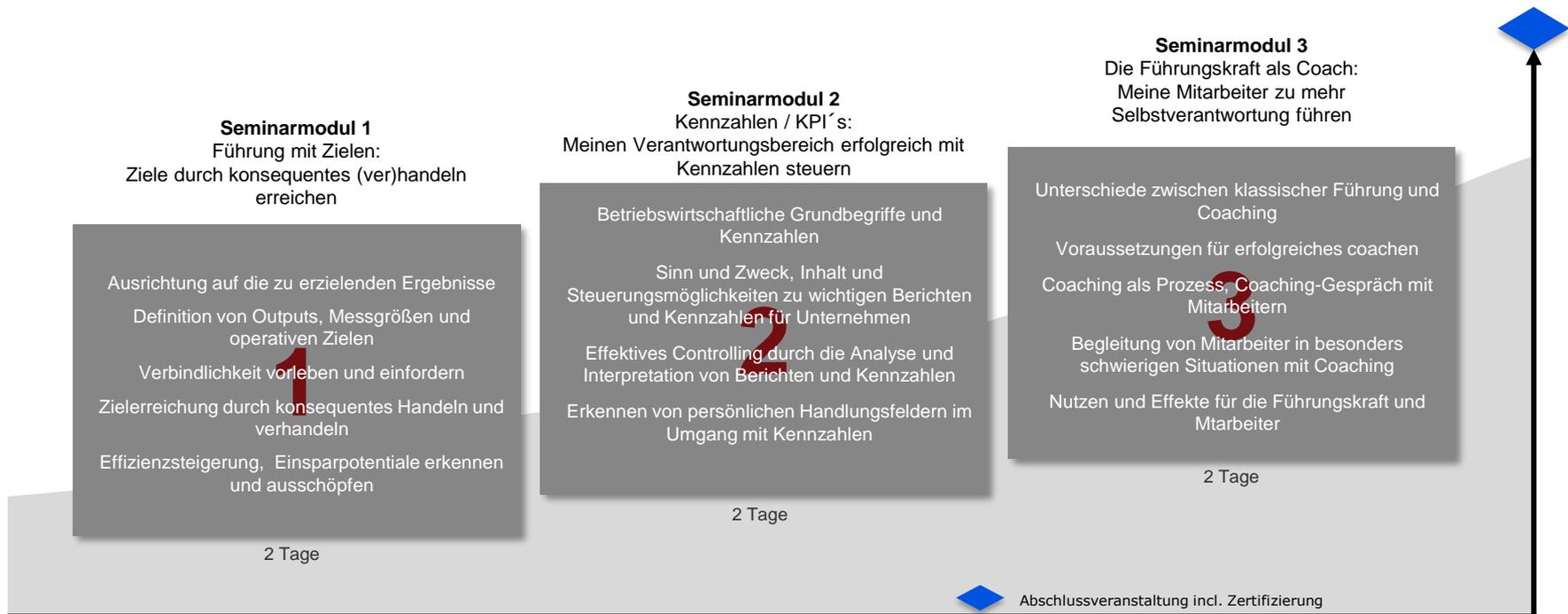
# Führungskräfte-Entwicklungsprogramm **Level 1:** Führungsfähigkeiten entwickeln



# Führungskräfte-Entwicklungsprogramm **Level 2:** Führungsfähigkeiten professionalisieren



# Führungskräfte-Entwicklungsprogramm **Level 3:** Effektivität und Effizienz in der Führung steigern



# Inhouse FK-Entwicklungsprogramme 2023/2024

Code	Titel - Training	Dauer	TW	Preis	Händleranteil	Trainer
	<b>FK Entwicklungsprogramm Level 1</b>					
Modul 1	Führungsgrundlagen: Von der Fach- zur Personalverantwortung - den Rollenwechsel erfolgreich gestalten	2	5			Tahami
Modul 2	Überzeugend auftreten und führen ohne formale Machtanwendung	2	5			Tahami
Modul 3	Mitarbeitergespräche führen und Aufgaben erfolgreich delegieren	2	5			Kummer
	<b>Summe:</b>	<b>6</b>	<b>15</b>	<b>12.000 €</b>	<b>4.425 €</b>	
	<b>FK Entwicklungsprogramm Level 2</b>					
Modul 1	Mitarbeitermotivation: Leistungsbereitschaft und Motivation von Mitarbeitern und Teams fördern	2	5			Tahami
Modul 2	Führungsstile / -methoden: Situationsgerecht führen und den passenden Führungsstil anwenden	2	5			Kummer
Modul 3	Durchsetzungsfähigkeit: Sich besser durchsetzen und Konflikte managen	2	5			Kummer
	<b>Summe:</b>	<b>6</b>	<b>15</b>	<b>12.000 €</b>	<b>4.425 €</b>	
	<b>FK Entwicklungsprogramm Level 3</b>					
Modul 1	Führung mit Zielen: Ziele durch konsequentes (ver)handeln erreichen	2	5			Kummer
Modul 2	Kennzahlen / KPI´s: Meinen Verantwortungsbereich erfolgreich mit Kennzahlen steuern	2	5			Tahami
Modul 3	Die Führungskraft als Coach: Meine Mitarbeiter zu mehr Selbstverantwortung führen	2	5			Kummer
	<b>Summe:</b>	<b>6</b>	<b>15</b>	<b>12.000 €</b>	<b>4.425 €</b>	

\* Alle Preise incl. Reisekosten, Reisezeiten, Vorbereitung, Nachbereitung

excl. MwSt., Tagungs- und Verpflegungskosten

Anzahl Teilnehmer max. 12

# Inhouse-Qualifizierungs-Angebot 2023/2024

PERSONALFÜHRUNGS- / MANAGEMENT- /  
PERSÖNLICHKEITS-KOMPETENZEN

NACHHALTIGKEITS-KOMPETENZEN

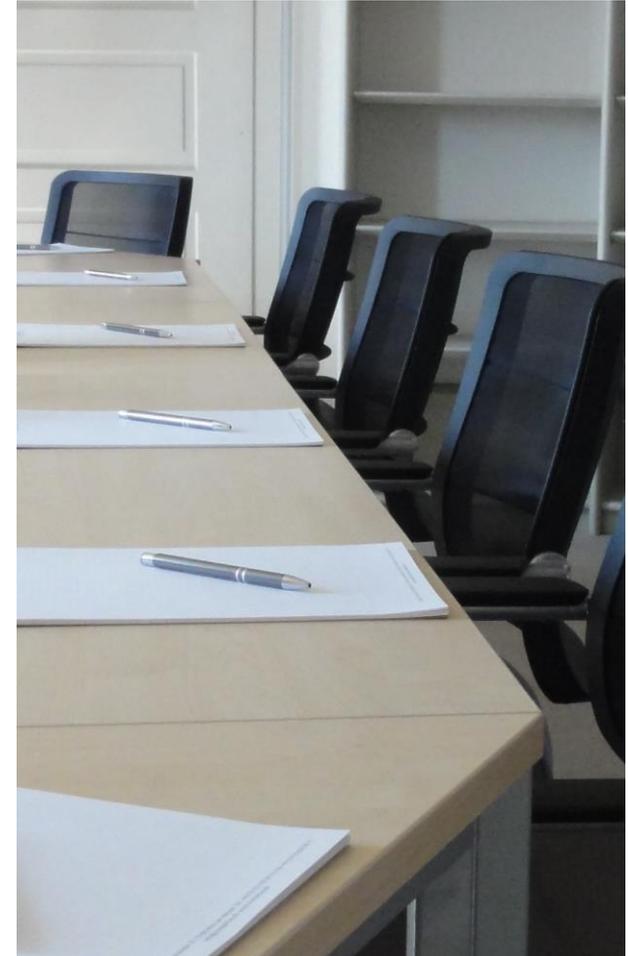
VERKAUF- UND BERATUNGS-  
KOMPETENZEN

TRAIN THE TRAINER - AUSBILDUNG

FÜHRUNGSKRÄFTE-  
ENTWICKLUNGSPROGRAMME

**FÜHRUNGSKRÄFTE-COACHING**

NACHWUCHSFÖRDERPROGRAMM



# PHILOSOPHIE

Wegbegleiter in Phasen  
von Führungs- und  
Persönlichkeits-  
entwicklung



# MANAGEMENT / FÜHRUNGSKRÄFTE COACHING

## Einsatzbereiche



Veränderungs-  
management



Neue  
Herausforderungen



Krisen-  
bewältigung



Entscheidungen  
treffen und Ziele  
verwirklichen



Konflikt-  
lösung



Führungs-  
situationen

## Ziele



Begleitung der  
beruflichen  
Entwicklung



Erkennen und  
Nutzen der  
persönlichen Stärken  
und Fähigkeiten



Sicherung des  
nachhaltigen Erfolgs



Berufliche Tätigkeit  
als erfüllend  
wahrnehmen



Unterstützung  
bei beruflicher  
Weiterentwicklung  
und Neuorientierung

# Preise

## Coaching - Preispaket

Coaching-Einheiten	Tagewerke	Preis*	Händleranteil
4 Coachingeinheiten 1 Analyse und Fazit	5 x 800 €	<b>4.000 €</b>	<b>1.475 €</b>

\* Alle Preise incl. Vorbereitung, Nachbereitung, Reisekosten, Reisezeiten, excl. MwSt.



# Inhouse-Qualifizierungs-Angebot 2023/2024

**PERSONALFÜHRUNGS- / MANAGEMENT- /  
PERSÖNLICHKEITS-KOMPETENZEN**

**NACHHALTIGKEITS-KOMPETENZEN**

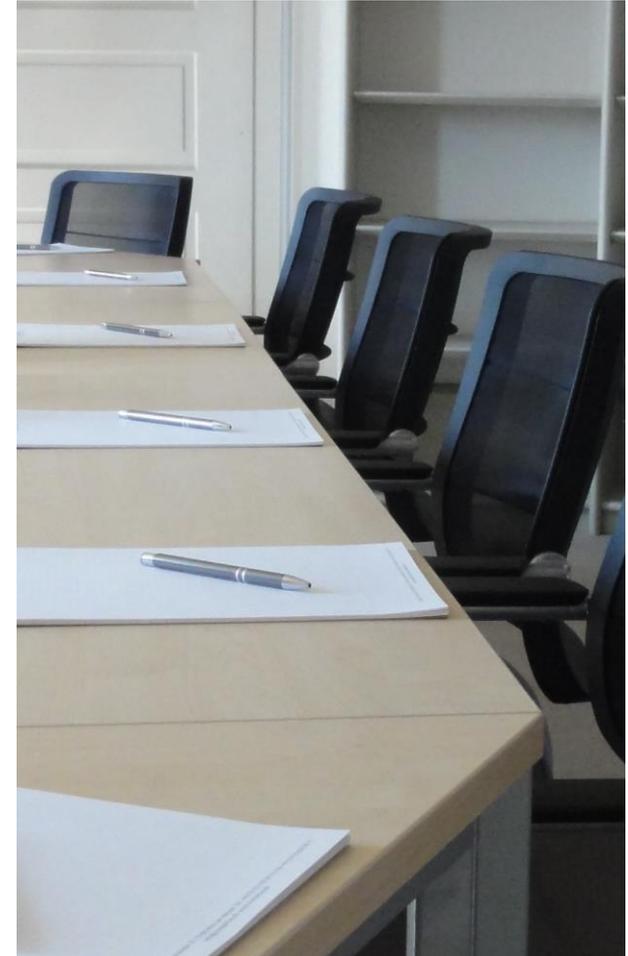
**VERKAUF- UND BERATUNGS-  
KOMPETENZEN**

**TRAIN THE TRAINER - AUSBILDUNG**

**FÜHRUNGSKRÄFTE-  
ENTWICKLUNGSPROGRAMME**

**FÜHRUNGSKRÄFTE-COACHING**

**NACHWUCHSFÖRDERPROGRAMM**



# WARUM EIN NACHWUCHS-FÖRDERPROGRAMM?

- **Derzeitiger Fachkräftemangel** führt zu viel Konkurrenz bei der Personalgewinnung
- **Gute Mitarbeiter** sollen nicht nur erworben, sondern auch gebunden werden - Verbesserung des Onboarding von neuen Mitarbeitern
- Eine **langfristige Bindung** der Arbeitnehmer wird ermöglicht durch nachhaltige **Entwicklungs-Perspektiven** im Unternehmen
- Die Entwicklung zur **Leistungskultur** führt zu einem erhöhten Bedarf an **qualifizierten** und **ideenreichen** Mitarbeitern
- Verstärkte **High Potential Entwicklung** durch klare Entwicklungspfade
- **Digitalisierung** und **Globalisierung** erfordern neue Arbeitsweisen und Wissen, Kommunikationsverhalten, mehr Flexibilität, Geschwindigkeit/Performance, ...

## TALENTSCHMIEDE



# Nachwuchsförderung

---

## Ziele

Steigerung der Arbeitgeberattraktivität und Senkung von Fluktuationsraten

Langfristige und persönliche Beziehung zu talentierten Kandidaten auf GF-Ebene („gesehen werden“)

Vielversprechende Entwicklungsmöglichkeiten und Karriereoptionen

Erfolgreiche Besetzung von Schlüsselpositionen im Unternehmen

Aufbau einer Leistungskultur / Ideenwerkstatt

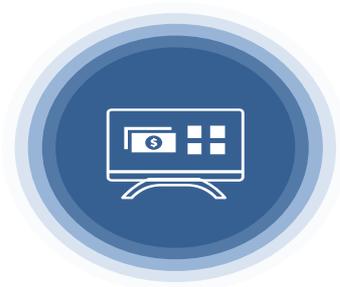
Langfristige Bindung von leistungsstarken Mitarbeitern

## Zielgruppe

Nachwachskräfte, die aus Management-Sicht die zukünftigen Leistungsträger sind, unabhängig davon, ob sie eine Fach- oder Führungslaufbahn einschlagen.

# Nachwuchsförderung - Schwerpunkte

Das Programm zielt darauf ab, die leistungsfähigen und –willigen Nachwuchskräfte durch die Vermittlung und Weiterentwicklung von fachübergreifenden Kompetenzen gezielt auf ihre umfangreichen und komplexen Aufgabenbereiche vorzubereiten. Gleichzeitig signalisieren Sie Ihren Mitarbeitern, durch die Teilnahme an diesem Programm, eine sehr hohe Wertschätzung und verstärken damit die Bindung an Ihr Unternehmen.



## NETZWERK- BILDUNG

Fördern den Erfahrungsaustausch der Talente auf einer informellen Ebene

Kaminabende, Events,



## KOMPETENZ- ENTWICKLUNG

Weiterentwicklung von fachübergreifenden Kompetenzen wie Kommunikation, Motivation, Durchsetzungsfähigkeit, Führung, Beratung ...



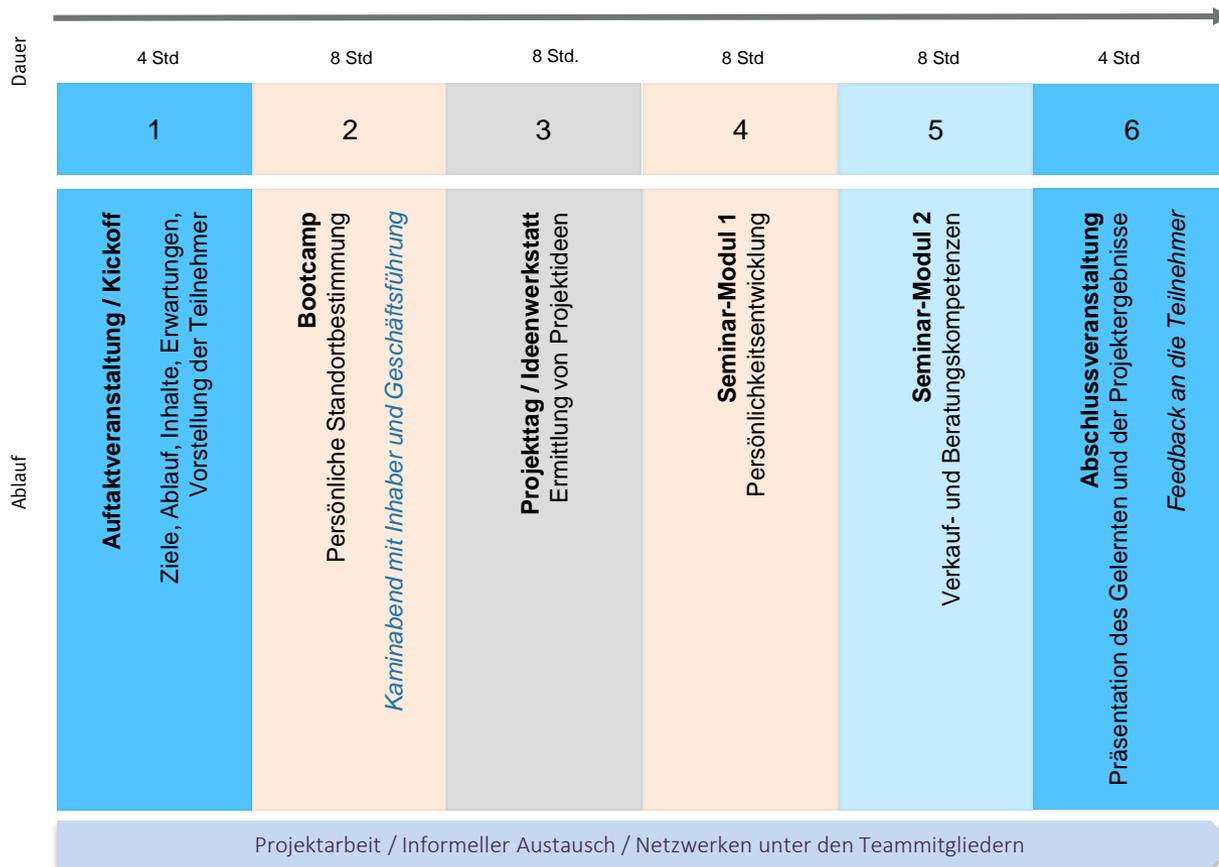
## PROJEKTARBEIT, IDEENWERKSTATT

Die Nachwuchskräfte erhalten die Möglichkeiten durch eigene Ideen und Projekte an der Weiterentwicklung des Unternehmen mitzuarbeiten und sammeln dabei wertvolle Praxiserfahrungen

# Nachwuchsförderprogramm mit 6 Veranstaltungen

## Ablaufplan

Beispiel



# Preispaket: Inhouse-Nachwuchsförder-Programm

	<b>Titel - Veranstaltung</b>	<b>Dauer</b>	<b>TW</b>	<b>Preis*</b>	<b>Händleranteil</b>
1	Auftaktveranstaltung / Kickoff	0,5	1,5		
2	Bootcamp	1	3		
3	Projekttag / Ideenwerkstatt	1	3		
4	Seminar-Modul 1	1	3		
5	Seminar-Modul 2	1	3		
6	Abschlussveranstaltung Feedback an die Teilnehmer	0,5	1,5		
	<b>Summe:</b>	<b>5</b>	<b>15</b>	<b>12.000 €</b>	<b>4.425 €</b>

\* Alle Preise incl. Reisekosten, Reisezeiten, Vorbereitung, Nachbereitung

excl. MwSt., Tagungs- und Verpflegungskosten

Anzahl Teilnehmer max. 12