PROGRAMM 1.20

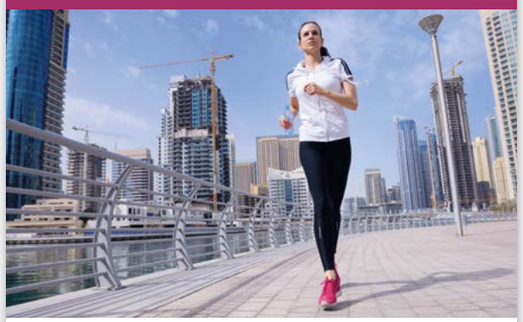
IHK
ZENTRUM FÜR WEITERBILDUNG

SEMINARE
ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE
FIRMENSEMINARE

Karrierekonzepte für Dein Leben.

UNSER WEITERBILDUNGSKONZEPT.
MÖGEN SIE'S KURZ ODER LANGFRISTIGER?
MÖCHTEN SIE EX- ODER INTERN?

FIRMENSEMINARE & INHOUSEPROJEKTE.



IM UNTERNEHMEN VOR ORT. INDIVIDUELL. BEDARFSGERECHT.

Optimal auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens abgestimmte Weiterbildungs-, Organisations- und Personalentwicklungskonzepte.

Effizient, flexibel, erfolgreich und kostengünstig. Mit persönlicher Beratung bei Ihnen vor Ort.

Ab Seite 10

CERTQUA
Qualitätsmanagement in der Bildung
zertifiziert nach DIN EN ISO 9001

SEMINARE & ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE.

KURZ. KNACKIG. EFFIZIENT. ZIELORIENTIERT.

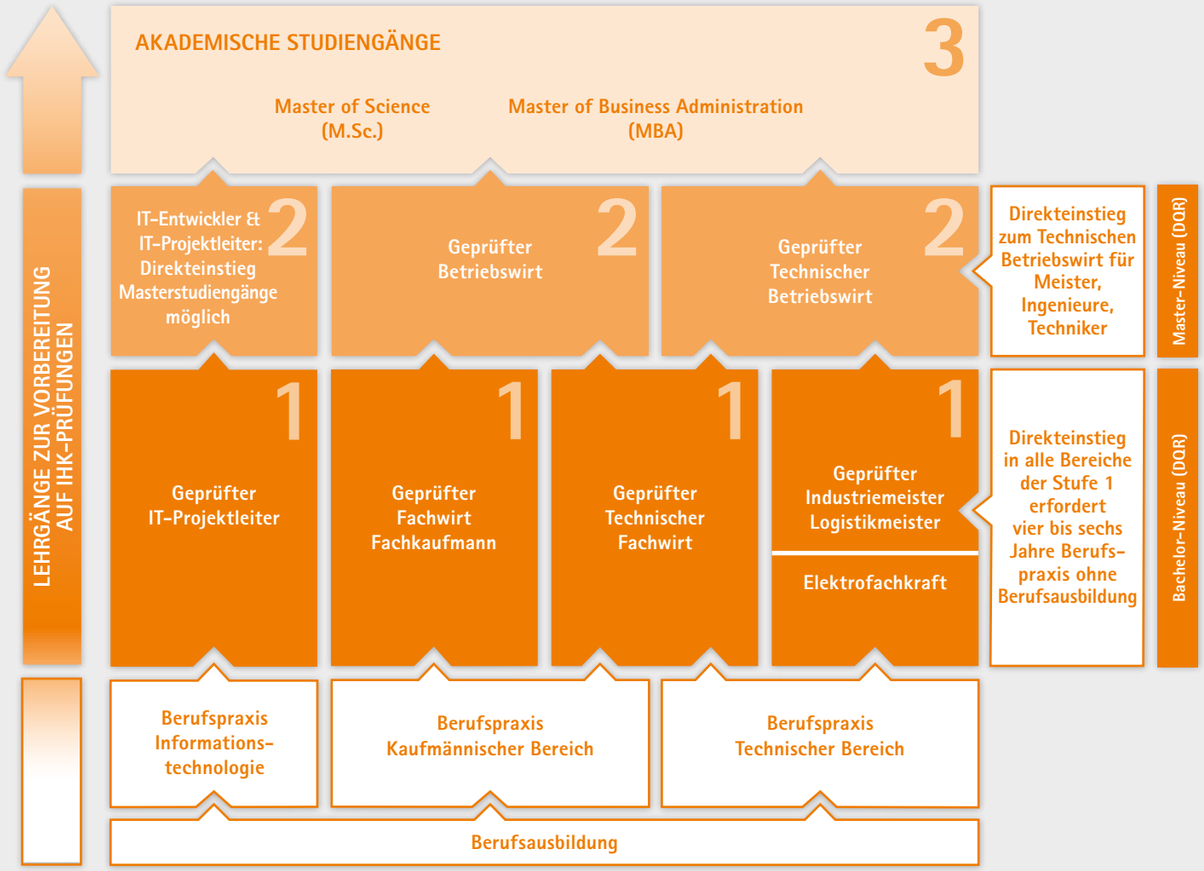
Seminare geben kurz, effizient und aktuell praxisorientierte Impulse und Anregungen zur besseren Bewältigung betrieblicher Aufgaben und Problemstellungen.

Ab Seite 18

LEHRGÄNGE MIT IHK-ZERTIFIKAT.

Zertifikatslehrgänge sind Veranstaltungen, die fundiert und intensiv berufliches Praxiswissen vermitteln, welches sofort anwendbar ist. Erfolgreiche Teilnehmer erwerben ein IHK-Zertifikat.

LEHRGÄNGE ZUR VORBEREITUNG AUF IHK-PRÜFUNGEN. MASTERSTUDIENGÄNGE.



Hinweis: Aus Gründen des Platzbedarfs haben wir in dieser Broschüre die Begriffe „Teilnehmer, Mitarbeiter usw." nur in der männlichen Form verwendet. Selbstverständlich beziehen sich diese Begriffe auch auf Teilnehmerinnen, Mitarbeiterinnen usw.

SEMINARE & VERANSTALTUNGSHIGHLIGHTS.
ÜBERSICHT: TAGES- & FIRMENSEMINARE.

INTRO.

Infoveranstaltungen 7
Lernen Online oder Live 8
Beratungsteam und Ansprechpartner 9

FIRMENSEMINARE & INHOUSEPROJEKTE. PERSONALENTWICKLUNG.

Individuelle Inhouseseminare und Personalentwicklung 10

PREMIUM. SEMINARREIHE.

PREMIUM SEMINARE 2020

14

Der Samurai-Code
Verhandeln am Limit
Mission Führung
IRON.MIND

SEMINARE & ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE. EIN- BIS MEHRTÄGIGE SEMINARE.

SEMINARE FÜR AUSZUBILDENDE 19
Berufseinführungsseminar 19
Fachseminare für Auszubildende 19
Trainingsprogramm für Auszubildende 21
Prüfungsvorbereitungsseminare 22
Schriftliche Prüfung 22
Mündliche Prüfung 23

SEMINARE FÜR AUSBILDER/-INNEN 24

3. HEILBRONNER AUSSENWIRTSCHAFTSFORUM. FIT FÜR DEN WELTWEITEN HANDEL. 26. NOVEMBER 2019.

26

AUSSENWIRTSCHAFT & INTERNATIONALES 26
Änderungsveranstaltungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht 28
Exportgrundlagen & -abwicklung 28
Steuern international 29
Exportkontrolle & Organisation 31
Zollabwicklung 32
Internationales 34

MANAGEMENT 35
Projektmanagement 35
Digitalisierung 36
Wie geht Digitalisierung? 37
Management 38

BETRIEBLICHES PERSONALWESEN 39
Personalgewinnung 39
Personalentwicklung 40
Lohn- & Gehaltsabrechnung 40
Arbeitsrecht 43
Betriebliches Gesundheitsmanagement 44

4. HEILBRONNER PERSONALFORUM. NEUE IMPULSE FÜR EIN ZUKUNFTSFÄHIGES PERSONALMANAGEMENT. 12. MÄRZ 2020.

42

FOKUS: BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT (BGM) 45

BETRIEBSWIRTSCHAFT & RECHNUNGSWESEN 46
Betriebswirtschaft 46
Rechnungswesen & Steuern 46

BÜROASSISTENZ 47
Sekretariat & Büromanagement 47

12. HEILBRONNER SEKRETARIATSTAG 50

EDV- & IT-KOMPETENZ 51
MS Word 51
MS Excel 51
MS Excel@night 52
MS PowerPoint 52
MS Outlook 53
MS Office 53
Internet 53
Datenschutz 53
Datenschutz & Informationssicherheit 54

EINKAUF & MATERIALWIRTSCHAFT 55
Einkauf & Beschaffung 55
Materialwirtschaft & Logistik 57

MARKETING & SOCIAL MEDIA 58
Marketing 58
Social Media 59

VERTRIEB 61
Praktisches Vertriebstraining 61

IMMOBILIEN 65
Immobilienwirtschaft 65
Versicherungswirtschaft 67

MITARBEITERFÜHRUNG 68
Führungskräfteentwicklung 68
Führungstraining für Frauen 71
Training Mitarbeiterführungsgespräche 71

PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG & ARBEITSTECHNIKEN 72
Selbstmanagement & Persönlichkeitstraining 72
Train the Trainer 74
Kommunikation & Rhetorik 74
Seminarreihe Rhetorik 75
Präsentationstraining 76
Arbeitstechniken 76

QUALITÄTSMANAGEMENT 76

TECHNIK 78
Technik für Kaufleute 78
CNC Drehen 78
SolidWorks 78

SPRACHEN 79
Business English 79

SPOTLIGHT DIGITALISIERUNG. WIE GEHT DIGITALISIERUNG? CHANCEN UND RISIKEN! 14. MAI 2020.

37

Der Mittelstand ist das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Studien zeigen, dass Digitalisierung von den meisten kleinen und mittleren Unternehmen als Chance wahrgenommen wird. Einige warten noch ab, andere haben schon begonnen, wenige setzen digitale Geschäftsmodelle um und nutzen die Vorzüge der Transformation. Doch welche Herausforderungen sind zu meistern? Unsere Vortragsveranstaltung liefert Input und Ideen.

LEHRGÄNGE MIT IHK-ZERTIFIKAT.
ÜBERSICHT: MEHRTÄGIGE SEMINARREIHEN.

Der Ausbilder als Coach und Lernbegleiter (IHK)	24
Exportmanager/-in (IHK) – WEBINAR	29
Exportkontroll-Manager/-in (IHK)	31
Fachkraft Zoll und Außenwirtschaft (IHK)	32
Projektmanager/-in (IHK) + Mit Führung zum Projekterfolg = Projektleiter/-in (IHK)	35
Digital Transformation Manager (IHK)	36
Agile Business Coach (IHK)	38
Compliance Officer (IHK)	39
Fachkraft für Personalentwicklung (IHK)	40
Lohn- und Gehaltsabrechnung	41
Fachkraft für Entgeltabrechnung (IHK)	41
Betriebliche/-r Gesundheitsmanager/-in (IHK)	44
Betriebswirtschaftliche Grundlagen	46
Kaufmännische Buchführung – Teil 1 und 2	46
Management-Assistent/-in (IHK)	49
Datenschutzbeauftragte/-r (IHK)	53
Fachkraft für Datenschutz und Informationssicherheit – Integrierter DSB + ISB (IHK)	54
Beschaffungsmanager/-in (IHK)	55
Strategische/-r Einkäufer/-in (IHK)	55
Kompaktwissen Lagermanagement/Lagerlogistik	57
Marketing Referent/-in (IHK)	58
Online Marketing Manager/-in (IHK)	58
Social Media Manager/-in (IHK)	59
Chatbot Manager (IHK) – WEBINAR	59
Vertriebsmanager/-in (IHK)	61
Vertriebsleiter/-in (IHK)	61
E-Commerce Manager (IHK) – WEBINAR	64
Immobilienmakler/-in (IHK)	66
Facility Manager/-in (IHK)	66
Immobilienverwalter-/in (IHK)	67
Fachberater/-in für betriebliche Altersvorsorge (IHK)	67
Führungskräftetraining – Modul 1: Mitarbeiter professionell führen und motivieren	68

ZERTIFIKATSLEHRGANG.
E-COMMERCE MANAGER (IHK).
IM NEUEN WEBINAR-FORMAT.

Führungskräftetraining – Modul 2: Mitarbeiterführung in dynamischen Zeiten	68
Persönlichkeitstraining – Erfolg und Selbstsicherheit im Job	72
Train the Trainer (IHK)	74
Qualitätsmanager/-in (IHK)	76
Zertifikatsseminar Interner Auditor	77
Technik für Kaufleute	78
CNC Drehen (IHK)	78
SolidWorks (IHK)	78
Business English for Beginners (A2)	80
Business English for Beginners – Basics included (A2)	80
Business English (B1) – Blended Learning	80
Business English 1.1 + 1.2 kompakt (B1)	81
Business English 2.1 + 2.2 kompakt (B2)	81
Business English 3 (C1)	81

BESUCHEN SIE UNSERE INFOVERANSTALTUNGEN.
SAVE THE DATES.

LIVE AB 18:00 UHR.

Heilbronn
Dienstag, 28. Januar 2020
Dienstag, 23. Juni 2020

Schwäbisch Hall
Dienstag, 10. März 2020
Mittwoch, 17. Juni 2020

Crailsheim
Donnerstag, 12. November 2020

Bad Mergentheim
Dienstag, 17. März 2020
Donnerstag, 18. Juni 2020

Wertheim
Dienstag, 24. November 2020

LIVE MIT SKYPE: 6. FEBRUAR 2020 AB 17:00 UHR.

Mit nur einem Klick sind Sie live dabei!
Von 17:00 – 18:00 Uhr stehen wir für Ihre Fragen zur Verfügung.

Bitte geben Sie bei Ihrer Anmeldung Ihren vollständigen Namen und Ihre E-Mail-Adresse an. Vielen Dank.

ANMELDUNG
franziska.gerstle@ihk-weiterbildung.de

WEITERE INFOS UNTER
WWW.IHK-WEITERBILDUNG.DE

Bildquellen

Seminarbereich:
Titelmotiv © izusek/istockphoto.com – **Seite 2/10/68** © .shock/fotolia.com – **Seite 7** © ivanmatev/fotolia.com – **Seite 8** © Rawpixel Ltd/istockphoto.com – **Seite 12/13** © kupicoo/istockphoto.com – **Seite 2/18** © skynesher/gettyimages.de – **Seite 20** © Minerva Studio/fotolia.com – **Seite 21** © Yuri Arcurs/fotolia.com – **Seite 21/39** © FR Design/fotolia.com – **Seite 24** © fstop123/istockphoto.com – **Seite 24** © KatarzynaBialasiewicz/istockphoto.com – **Seite 25** © Minerva Studio/fotolia.com – **Seite 4/26** © Marcus-Lang – **Seite 30** © Nikada/istockphoto.com – **Seite 32** © Fabian Wentzel/istockphoto.com – **Seite 33** © nmann77/fotolia.com – **Seite 35** © JacubJirsák/fotolia.com – **Seite 35** © S.john/shutterstock.com – **Seite 36** © metamorworks/istockphoto.com – **Seite 5/37** © a-r-t-i-s-t/istockphoto.com – **Seite 38** © Marie Maerz/photocase.de – **Seite 39** © nenetus/fotolia.com – **Seite 41** © Pressmaster/shutterstock.com – **Seite 5/42** © Jakob Jirsak/fotolia.com – **Seite 44** © NicoElNino/fotolia.com – **Seite 45** © baona/istockphoto.com – **Seite 49** © FotolEdhar/fotolia.com – **Seite 50** © caracterdesign/gettyimages.de – **Seite 54** © NiroDesign/istockphoto.com – **Seite 55** © Freedomz/fotolia.com – **Seite 59** © Tierney/fotolia.com – **Seite 61** © Goodluz/shutterstock.com – **Seite 62** © Yuri Arcurs/fotolia.com – **Seite 64** © julief514/istockphoto.com – **Seite 6/64** © endostock/fotolia.com – **Seite 68** © jacoblund/istockphoto.com – **Seite 70** © nd3000 – **Seite 74** © Juri Arcurs/shutterstock.com – **Seite 75** © kupicoo/istockphoto.com – **Seite 76** © adextra Werbeagentur – **Seite 77** © peterschreiber.media/adobestock.com – **Seite 78** © Sergey_Nivens/adobestock.com – **Seite 79** © Baillon/fotolia.com – **Seite 79/80** © niroworld/fotolia.com – **Seite 81** © 3d_generator/fotolia.com

Lehrgangsbereich:
Titelmotiv © Klaus Vedfelt/gettyimages.de – **Seite 2/3** © Storman/istockphoto.com – **Seite 2** © complize/photocase.de – **Seite 2** © kallejipp/photocase.de – **Seite 2** © kallejipp/photocase.de – **Seite 3** © rangizzz/adobestock.com – **Seite 3** © deepstock/adobestock.com – **Seite 3** © Thomas Reimer/adobestock.com – **Seite 4** © EnisAksoy/istockphoto.com – **Seite 5** © FR Design/fotolia.com – **Seite 7** © Tara Moore/gettyimages.de – **Seite 8** © fstop123/istockphoto.com – **Seite 14** © joto/photocase.de – **Seite 15** © alphaspirit/fotolia.com

LERNEN ONLINE ODER LIVE?
WAS IST EIGENTLICH ...

... BLENDED LEARNING

Wenn die Vorteile von Präsenzveranstaltungen mit denen von e-Learning verknüpft werden, spricht man von Blended Learning. Blended Learning wird insbesondere dann eingesetzt, wenn neben reiner Wissensvermittlung auch die praktische Umsetzung trainiert werden soll. Wer dieses Lernformat nutzen will, muss zur selbstständigen Stofferarbeitung online in der Lage sein. Die Teilnehmer bearbeiten Lernmaterial, reichen Einsendeaufgaben ein und erhalten von den Dozenten ein Feedback.

IHK Blended Learning-Angebote:

Business English B1 – Zertifikatslehrgang	S. 80	(Seminarteil)
Ausbilderlehrgang zur Vorbereitung auf die Ausbilder-Eignungsprüfung	S. 8	(Lehrgangsteil)
Geprüfte/-r Betriebswirt/-in	S. 9	(Lehrgangsteil)
Geprüfte/-r Technische/-r Betriebswirt/-in	S. 9	(Lehrgangsteil)
Geprüfte/-r Handelsfachwirt/-in	S. 10	(Lehrgangsteil)
Geprüfte/-r Wirtschaftsfachwirt/-in	S. 10	(Lehrgangsteil)
Geprüfte/-r Technische/-r Fachwirt/-in	S. 11	(Lehrgangsteil)
Geprüfte/-r Industriemeister/-in Metall	S. 13	(Lehrgangsteil)

... EIN PRÄSENZKURS ODER PRÄSENZLERNEN?

Die Teilnehmer lernen in einem Live-Training an fest vereinbarten Terminen in Gegenwart eines Trainers oder Dozenten. Unsere Seminare und Lehrgänge im Präsenzformat finden im IHK-Zentrum für Weiterbildung in Heilbronn und unter anderem an den Standorten Schwäbisch Hall, Bad Mergentheim und Wertheim statt. Vorteil sind der direkte Austausch und Gelegenheit zum praktischen Training (Präsentationen, Rollenspiele usw.). Diese Seminare und Lehrgänge sind in unserem Programm nicht separat gekennzeichnet.

... ONLINEKURS

Hierunter werden alle Formate der Wissensvermittlung mithilfe elektronischer Medien verstanden, die für den Lernprozess erforderlich sind.

IHK Onlinekurs-Angebote:

Ausbilderlehrgang zur Vorbereitung auf die Ausbilder-Eignungsprüfung	S. 8	(Lehrgangsteil)

... WEBINAR

Hier wird Wissen in einem virtuellen Seminarraum an fest vereinbarten Terminen vermittelt. In den Online-Konferenzen besteht die Möglichkeit, aktiv über Webcam und Headset am Unterricht teilzunehmen.

IHK Webinar-Angebote:

Exportmanager/-in (IHK) – Zertifikatslehrgang	S. 29	(Seminarteil)
Chatbot Manager (IHK) – Zertifikatslehrgang	S. 59	(Seminarteil)
E-Commerce Manager (IHK) – Zertifikatslehrgang	S. 64	(Seminarteil)

IHRE ANSPRECHPARTNER.
HIER WERDEN SIE BERATEN.

SEMINARE & ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE

BENJAMIN BAUER
Telefon 07131 26414-41
Telefax 07131 26414-56
benjamin.bauer@ihk-weiterbildung.de

TANJA BAUR
Telefon 07131 26414-44
Telefax 07131 26414-56
tanja.baur@ihk-weiterbildung.de

SONJA FRENZEL
Telefon 07131 26414-46
Telefax 07131 26414-56
sonja.frenzel@ihk-weiterbildung.de

MELITTA KÄSTNER
Telefon 07131 26414-32
Telefax 07131 26414-55
melitta.kaestner@ihk-weiterbildung.de

TAGUNGEN/EVENTS

URSULA KOST
Telefon 07131 26414-42
Telefax 07131 26414-56
ursula.kost@ihk-weiterbildung.de

JULIA TILIZKAYA
Telefon 07131 26414-43
Telefax 07131 26414-56
julia.tilizkaya@ihk-weiterbildung.de

SABINE WEISS
Telefon 07131 26414-40
Telefax 07131 26414-56
sabine.weiss@ihk-weiterbildung.de

FRANZISKA GERSTLE
Telefon 07131 26414-31
Telefax 07131 26414-55
franziska.gerstle@ihk-weiterbildung.de

FIRMENSEMINARE

BERNHARD LÖW
Telefon 07131 26414-49
Telefax 07131 26414-56
bernhard.loew@ihk-weiterbildung.de

INGEBURG RENNER
Telefon 07131 26414-48
Telefax 07131 26414-56
ingeburg.renner@ihk-weiterbildung.de

STEPHANIE BAUER
Telefon 07131 26414-45
Telefax 07131 26414-56
stephanie.bauer@ihk-weiterbildung.de

IHK-Zentrum für Weiterbildung GmbH
Ferdinand-Braun-Straße 20
74074 Heilbronn
Telefon 07131 26414-0
Telefax 07131 26414-53
E-Mail weiterbildung@ihk-weiterbildung.de

IHK-Geschäftsstelle Schwäbisch Hall
Stauffenbergstraße 35 – 37
74523 Schwäbisch Hall
Telefon 0791 95052-0
Telefax 0791 95052-185
E-Mail SHA@heilbronn.ihk.de

IHK-Geschäftsstelle Bad Mergentheim
Johann-Hammer-Straße 24
97980 Bad Mergentheim
Telefon 07931 9646-0
Telefax 07931 9646-195
E-Mail MGH@heilbronn.ihk.de

IHK-Außenstelle Wertheim
John-F.-Kennedy-Straße 4
97877 Wertheim-Reinhardshof
Telefon 09342 93468-0
Telefax 09342 93468-255
E-Mail WTH@heilbronn.ihk.de

FIRMENSEMINARE & INHOUSEPROJEKTE.

IM UNTERNEHMEN VOR ORT.
FÜR IHREN BEDARF IM UNTERNEHMEN.
MODERN UND INNOVATIV.

Personalentwicklung macht Ihr Unternehmen attraktiver für qualifizierte Bewerber. Und: Personalentwicklung macht Ihre Organisation fit für die Zukunft. Wir unterstützen Sie dabei mit praxiserprobten Inhouse-Konzepten, bei denen Ihr Bedarf im Mittelpunkt steht.

Vereinbaren Sie einen persönlichen und kostenfreien Beratungstermin, in dem wir Ihre Qualifizierungsziele ergebnisorientiert besprechen. Wir besuchen Sie gerne und unterbreiten Ihnen einen Konzeptvorschlag und ein Angebot.

ANSPRECHPARTNER.

Bernhard Löw
07131 26414-49
bernhard.loew@ihk-weiterbildung.de

Stephanie Bauer
07131 26414-45
stephanie.bauer@ihk-weiterbildung.de

Ingeburg Renner
07131 26414-48
ingeburg.renner@ihk-weiterbildung.de

PERSONALENTWICKLUNG FÜR IHR UNTERNEHMEN.
BERATEN. KONZIPIEREN. TRAINIEREN. UMSETZEN.
IHK-INHOUSEPROJEKTE AUS EINER HAND.

IHK-ZENTRUM FÜR WEITERBILDUNG – 30 JAHRE PE-PARTNER DER UNTERNEHMEN

- Wir analysieren mit Ihnen den PE-Bedarf: anlassbezogen für ein Seminar oder für Ihr gesamtes PE-Programm
- Wir entwickeln für Sie maßgeschneiderte Trainingskonzepte
- Wir verpflichten Erfolgstrainer und -coaches für Ihre PE-Maßnahme
- Wir entlasten Ihre HR-Kapazitäten:
  - Abstimmung der Seminarinhalte und des didaktischen Konzepts
  - Terminorganisation
  - passgenaue Ausschreibungstexte für Ihr PE-Programm
  - Vorbereitung des Seminars mit allen Teilnehmerunterlagen, Namensschilder, Anwesenheitslisten, Teilnahmebescheinigungen oder IHK-Zertifikate
- Wir unterstützen die Umsetzung in die betriebliche Praxis

DIE TOP 10-THEMEN UNSERER FIRMENSEMINAR-KUNDEN

1. FÜHRUNGSKRÄFTEENTWICKLUNG.
- Mitarbeiterführung für verschiedene Führungsebenen vom Gruppensprecher/Teamleiter bis zum Top-Management
- Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten

2. VERTRIEBSTRAINING.
- Aktiv verkaufen – Neukunden beraten, motivieren und überzeugen
- Erfolg im Außendienst

3. KUNDENORIENTIERTE KOMMUNIKATION.
- Der gute Ton am Telefon
- Kundenorientierung als Erfolgsfaktor
- Rhetorik – Wie sage ich, was ich meine?

4. REKLAMATIONSBEHANDLUNG.
- Professionelle Reklamationsbehandlung am Telefon und persönlich
- Beschwerde- und Reklamationsmanagement

5. PROJEKTMANAGEMENT.
- Projektmanagement – Eine handlungsorientierte Einführung
- IHK-Zertifikatslehrgang Projektmanagement
- Agiles Projektmanagement

6. SEMINARE FÜR AUSBILDER.
- Mit den richtigen Ausbildungsmethoden zur Handlungskompetenz
- Erfolgreiche Kommunikation mit Auszubildenden
- Generation Z – der Ausbilder als Coach und Lernbegleiter

7. SEMINARE FÜR AZUBIS.
- Prüfungsvorbereitung für kaufmännische und technische Berufe
- Persönlichkeitsentwicklung, Telefontraining
- Business Knigge

8. EDV-SEMINARE.
- MS Office: Word, Excel, PowerPoint, Outlook
- MS Project
- Excel Profiseminar VBA

9. FREMDSPRACHEN.
- Business English, Technical English
- Französisch, Spanisch, Italienisch

10. PERSÖNLICHE ARBEITSTECHNIKEN.
- Selbstmanagement und Zeitplanung
- Getting Things Done (GTD)
- Präsentations- und Moderationstraining

STEIGERN SIE DIE NACHHALTIGKEIT UND DEN ERTRAG IHRER INHOUSESEMINARE!

- Weniger ist mehr: Kleine Seminargruppen können aktiver arbeiten und haben einen größeren Lernerfolg. Nur so ist der Einsatz teilnehmeraktivierender und damit lernwirksamer Seminarmethoden möglich.
- Ziel- und bedarfsorientiert anstatt Standard: Beteiligen Sie Ihre Mitarbeiter an der Auswahl der richtigen Seminarinhalte.
- Umsetzung statt Versanden: Vereinbaren Sie mit Ihren Mitarbeitern Transferaufgaben – so bleiben Sie am Ball!
- In gestreckten (Führungskräfte-) Entwicklungsprogrammen haben die Teilnehmer Zeit zur (Verhaltens-) Änderung: 5 Seminartage verteilt auf 5 Monate sind wirksamer als 5 Seminartage in einer Woche.
- Informieren Sie rechtzeitig die Mitarbeiter über geplante Seminare: So ist eine Vorbereitung möglich und die Vertretung sichergestellt.

ALLE THEMEN AUF WWW.IHK-WEITERBILDUNG.DE
WEITERE THEMENGEBIETE INDIVIDUELL FÜR SIE ENTWICKELBAR.

NACHHALTIGES ENTWICKLUNGSPROGRAMM FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE.

PRAXISKONZEPT AUF EINEN BLICK:

MODUL 1: 2 TAGE

KOMMUNIKATION UND AUFGABEN DER FÜHRUNGSKRAFT

- Grundlagen der Gesprächsführung
- Aktives Zuhören
- Rhetorische Werkzeuge
- Körpersprache
- Mitarbeitergespräche in verschiedenen Situationen: Motivation, Kritik, Fehlzeit ...
- Delegation und Ergebniskontrolle

Anwendung in betrieblicher Praxis: 4 Wochen

MODUL 2: 1 TAG

MOTIVATION

- Motivation und Arbeitszufriedenheit
- Motivation und Arbeitsleistung
- Wie motiviere ich mich?
- Wie motiviere ich andere?
- Praxistraining: Motivationsgespräche

Anwendung in betrieblicher Praxis: 4 Wochen

MODUL 3: 1 TAG

ZEIT- UND SELBSTMANAGEMENT

- Selbstmanagement und Zeitplanung
- Aufgabenstrukturierung und -priorisierung
- Zeitfresser identifizieren und beseitigen
- Eigene Ziele setzen und verfolgen
- Wie führe ich mich selbst?
- Zeit schaffen für Führung

Anwendung in betrieblicher Praxis: 4 Wochen

MODUL 4: 1 TAG

TEAMENTWICKLUNG UND COACHING

- Wie funktioniert ein Team?
- Wie kann ich ein Team entwickeln?
- Teamfähigkeit
- Kooperation
- Rollenverteilung
- Mitarbeiteraktivierung durch teamorientierte Ansätze

Anwendung in betrieblicher Praxis: 4 Wochen

MODUL 5: 2 TAGE

PRÄSENTATIONSTECHNIK UND MODERATION VON BESPRECHUNGEN

- Zielgruppenorientierter Aufbau einer Präsentation
- Wie wirke ich? Die Person des Präsentators
- Durchführung einer Präsentation
- Umgang mit Lampenfieber
- Umgang mit Rückmeldungen
- Problemlösungs- und Entscheidungstechniken
- Moderationstechnik

Anwendung in betrieblicher Praxis: 4 Wochen

MODUL 6: 2 TAGE

KONFLIKTMANAGEMENT

- Sozialkompetenzen
- Konflikterkennung
- Vorbeugen – besser als streiten!
- Konflikte zw. zwei Personen und in/zwischen Gruppen
- Lösungsstrategien durch Konfliktgespräche und -moderation

ENTWICKLUNGSPROZESS: CA. 1 JAHR

PREMIUM SEMINAR 12.05.–13.05.20

Der Samurai-Code

Mit Achtsamkeit und Stress-Resilienz zum Erfolg

Achtsamkeit ist das Schlagwort unserer Zeit. Denn die steigenden Belastungen im Beruf fordern uns täglich. Um mit den Anforderungen zurechtzukommen, ist sinnvolles Stressmanagement enorm wichtig. Nur so schaffen wir es, in Balance zu bleiben. Dieses Seminar vermittelt Ihnen die sieben Tugenden der Samurai und wirksame Instrumente aus dem Stressmanagement, damit Sie in unserer dynamischen Zeit in Balance bleiben und Ihren Arbeitsalltag kraftvoll, achtsam und gelassen meistern. Erkenntnisse und Meditationseinheiten der ZEN-Philosophie unterstützen Sie auf Ihrem Erfolgsweg.

Programm

Der Samurai-Code: Sieben Wege zum Erfolg

- *Achtsamkeit: Der bewusste Umgang mit sich selbst und anderen*
- *Furchtlosigkeit: Der richtige Umgang mit Stress und Angst*
- *Gelassenheit: Die innere Ruhe finden und Resilienz aufbauen*
- *Konsequenz: Konsequentes Handeln und Führen*
- *Loyalität: Ebenen der Loyalität*
- *Führungs- und Lebensenergie (Ki-Hara): Führen wie ein Samurai*
- *Weisheit und Intuition: Der Weg zum inneren Glück*

Achtsamkeit: Ein ganzheitlicher Ansatz zur Stressbewältigung

- *Stressfaktoren im beruflichen und privaten Alltag vorbeugen*
- *Warum Stress auch gut für unsere Leistungsfähigkeit sein kann*
- *Das Bewusstsein im Umgang mit sich selbst erlangen*
- *Der richtige Weg zwischen Selbst- und Fremdbestimmung*
- *Verborgene Potenziale erkennen*

Persönliches Wachstum: Die inneren Kraftquellen anzapfen

- *Umgang mit blockierenden Ängsten*
- *ZEN-Übung als Kraftquelle: Aus der Ruhe zum kraftvollen Handeln*

Authentizität und Charisma: Innere Klarheit – Äußere Wahrheit

- *Ziele klären und erreichen*
- *Fokussierung auf das Wesentliche*
- *Klarheit des Denkens und Nicht-Denkens*
- *Authentisch sein – authentisch wirken*

Dozent

André Daiyû Steiner

Der ZEN-Lehrer, Philosoph, Buchautor sowie Mental- und Managementtrainer wurde von namhaften japanischen ZEN-Meistern ausgebildet. Er verbindet sehr erfolgreich Management- und Coachingkonzepte mit dem Geist der Samurai. Nach dem Studium der Wirtschaftsinformatik und -philosophie sowie der Organisationspsychologie und weiterführender Ausbildungen in positiver Psychotherapie war er über 10 Jahre in Managementfunktionen bei großen Konzernen sowie als Geschäftsführer in einer Unternehmensberatung tätig.

Teilnehmerkreis	Führungskräfte, die mehr Gelassenheit und Achtsamkeit in ihren (Arbeits-)Alltag bringen möchten
Termin	12.–13. Mai 2020, jeweils 09:00 – 17:00 Uhr
Veranstaltungsort	Das Wildeck Hotel & Restaurant, Heilbronner Straße 16, 74232 Abstatt
Preis	1.190,- € inkl. Teilnehmerunterlagen, Verpflegung
Seminar-Nr.	2112_201_01H
Ansprechpartnerin	Sabine Weiß, 07131 26414-40, sabine.weiss@ihk-weiterbildung.de

PREMIUM SEMINAR 15.06.20

Verhandeln am Limit

Wie Sie schwierige und konfrontative Verhandlungen erfolgreich meistern

Führungskräfte benötigen vielfältige Fähigkeiten und Werkzeuge, um sich bei Verhandlungen durchzusetzen. Doch egal wie groß die Erfahrung bereits ist, es gibt immer mal wieder Situationen, in denen man ans Limit kommt. Weil der Verhandlungspartner unfair spielt, weil massiv Druck aufgebaut wird, weil eigene Ängste im Wege stehen oder weil viel auf dem Spiel steht. Wolfgang Bönisch zeigt Ihnen, wie Sie in schwierigen und aussichtslos erscheinenden Verhandlungen einen kühlen Kopf bewahren und mit einem guten Gefühl abschließen.

Programm

Wie wir an Grenzen agieren

- *Die Neurobiologie der Verhandlung am Limit*
- *Limbisch statt sachorientiert: Wenn das Reptilienhirn verhandelt*
- *Angst macht dumm – Bewährte „Anti-Angst-Strategien"*

Die eigenen Grenzen in Verhandlungen erkennen und verändern

- *Standortbestimmung: Was bringt mich auf die Palme?*
- *Alternative Reaktionen erarbeiten und testen*
- *Positive Emotionen schaffen und nutzen*

Der Autopilot-Falle entgehen

- *Warum wir immer wieder in die gleichen Fallen tappen*
- *Erwartung verändern – Erfolg verbessern*

Mehr „Nein sagen" wagen

- *Das taktische und das smarte Nein*
- *Die eigenen Interessen verteidigen & Grenzen setzen*
- *Zurück an den Verhandlungstisch*

GAIN MORE©

- *Die Erfolgsformel für bessere Verhandlungsergebnisse*
- *In 8 Schritten die Verhandlung meistern*

Dozent

Wolfgang Bönisch

Der Verhandlungsretter ist der Experte für schwierige Verhandlungen in Grenzsituationen mit mehr als 40 Jahren professioneller Verhandlungserfahrung. Als junger Polizist hat er um sein eigenes Leben und das Leben anderer verhandelt. Im Vertrieb hat er große Aufträge erfolgreich verhandelt. Seit 2000 ist er als Trainer, Speaker und Coach selbstständig.

Führungskräfte aller Branchen mit Erfahrungen in Verhandlungen	Teilnehmerkreis
15. Juni 2020, 09:00 – 17:00 Uhr	Termin
Hotel Rappenhof, Rappenhofweg 1, 74189 Weinsberg	Veranstaltungsort
640,- € inkl. Teilnehmerunterlagen, Verpflegung	Preis
2120_201_01H	Seminar-Nr.
Sabine Weiß, 07131 26414-40, sabine.weiss@ihk-weiterbildung.de	Ansprechpartnerin

PREMIUM SEMINAR 06.07.20

Mission Führung

Wie Sie Ihren Einfluss auf andere erhöhen

Wer durch seine Persönlichkeit und nicht über seine Position führt, hat mehr Einfluss auf andere. Ex-Geheimagent Leo Martin sagt, nur dann ist es „echtes" Führen. Mitarbeiter bringen erst dann vollen Einsatz, wenn sie wissen woran sie sind und sich verstanden fühlen. Wer sich beim Führen auf seine Position verlässt, der wird verlassen! Leo Martin zeigt, wie Sie den vollen Einsatz Ihrer Mitarbeiter gewinnen. Sie trainieren, Menschen zu lesen, ihre Motive zu durchschauen und Sie für Ihre Ziele zu gewinnen.

Programm

Mission Possible

:::: *Wie Sie Ihren Einfluss auf andere erhöhen*
:::: *So verstärken Sie Ihre Wirkung*

Durchschaut

:::: *Knacken Sie den Zugangscode zu Ihrem Gegenüber*
:::: *Lesen Sie Menschen wie ein offenes Buch*

Geheimwaffen der Kommunikation

:::: *Sanfte Strategien mit durchschlagender Wirkung*
:::: *So laden Sie Ihre Kommunikation emotional auf, um bei Ihrem Gegenüber mehr zu erreichen*

Ich krieg dich

:::: *Die 007-Formel um Vertrauen aufzubauen*
:::: *So bauen Sie Vertrauen auf und gewinnen andere für Ihre Ziele/Ideen/Projekte*

Mit Übungen aus dem Trainingsprogramm des deutschen Geheimdienstes

Dozent

Leo Martin

Der Ex-Geheimagent, Kriminalist & Bestsellerautor weiß, wie man Menschen führt. Er war zehn Jahre lang für den deutschen Geheimdienst im Einsatz. Sein Auftrag war es, im Milieu der organisierten Kriminalität Vertrauensmänner anzuwerben und zu führen. In riskanten Operationen musste er sie dazu bringen, bis an ihre Grenzen für ihn zu gehen. Unter schwierigsten Ausgangsbedingungen mit einem Minimum an Zeit und ausschließlich mit den Möglichkeiten der Psychologie und der Kommunikation.

Teilnehmerkreis Führungskräfte aller Branchen, die ihren Einfluss auf andere erhöhen möchten
Termin 6. Juli 2020, 09:00 – 17:00 Uhr
Veranstaltungsort Das Wildeck Hotel & Restaurant, Heilbronner Straße 16, 74232 Abstatt
Preis 840,– € inkl. Teilnehmerunterlagen, Buch von Leo Martin „Ich krieg dich!", Verpflegung
Seminar-Nr. 2132_201_01H
Ansprechpartnerin Sabine Weiß, 07131 26414-40, sabine.weiss@ihk-weiterbildung.de

PREMIUM SEMINAR 08.07.20

IRON.MIND

Sieger denken anders

Wünschen Sie sich auch mehr Veränderungen in Ihrem Leben, mehr Fitness, einen anderen Job, mehr Wohlstand etc.? Doch was tun Sie dafür? Bequemlichkeit und Scheu vor Veränderungen sind menschlich und verständlich. Doch Sie können diese überwinden. Der Schlüssel dafür liegt in der Selbstmotivation. Slatco Sterzenbach, Mentaltrainer und Extremsportler, weiß ihn anzuwenden. Über viele Jahre hat er das IRON.MIND-Konzept entwickelt. Mit seiner Hilfe kann jeder ungeahnte Kräfte entwickeln und Spitzenleistungen erbringen.

Programm

Selbstmotivation als Schlüssel zum Erfolg

:::: *Lebensrad – Ihre 360°-Analyse | Reflexion Ihrer Bedürfnisse*
:::: *Welche Werte sind entscheidend für Ihr Handeln*
:::: *Entschlüsseln Sie Ihren persönlichen Motivationscode*

Erfolgsfaktor: VISION

:::: *Eine Vision ist ein großes emotionales Bild, welches den Interpretationsrahmen für das tägliche Tun gibt.*

Erfolgsfaktor: FOKUS

:::: *Legen Sie Ihren Fokus auf die Dinge, die Sie erreichen möchten, nicht auf die Dinge, die Sie nicht haben möchten.*

Erfolgsfaktor: STRATEGIEN

:::: *Neue Strategien zur Beseitigung von Hindernissen und zur Zielfokussierung.*

Erfolgsfaktor: TRAINING

:::: *Neues erreichen durch Training des Neuen.*

Erfolgsfaktor: GLAUBENSSÄTZE ÄNDERN

Dozent

Slatco Sterzenbach

Der Extremsportler, Weltrekordler und 17-facher IRONMAN ist Diplom-Sportwissenschaftler und Autor mehrerer Bestseller. Er widmet sein Leben mit Begeisterung und Hingabe den Unternehmen und Menschen, die bereit sind, ihr MIND.SET zu verändern, um den Weg der mentalen Transformation zu gehen. Mit seinem IRON.MIND-Konzept begleitet er Weltmeister, Olympiasieger, Vorstände und Führungskräfte auf dem Weg hin zu mehr Leistung, Motivation und Lebenskraft.

Teilnehmerkreis Führungskräfte und alle, die durch Selbstmotivation Spitzenleistung erbringen möchten
Termin 8. Juli 2020, 09:00 – 17:00 Uhr
Veranstaltungsort Das Wildeck Hotel & Restaurant, Heilbronner Straße 16, 74232 Abstatt
Preis 840,– € inkl. Teilnehmerunterlagen, Verpflegung
Seminar-Nr. 2114_201_01H
Ansprechpartnerin Sabine Weiß, 07131 26414-40, sabine.weiss@ihk-weiterbildung.de

SEMINARE & ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE.

KURZ. KNACKIG. EFFIZIENT. ZIELORIENTIERT.

SEMINARE FÜR AUSZUBILDENDE.

BERUFSEINFÜHRUNGSSEMINAR.

Julia Tilizkaya | **Telefon** 07131 26414-43 | **Telefax** 07131 26414-56 | julia.tilizkaya@ihk-weiterbildung.de

Berufseinführungsseminar für neue Auszubildende

ab 03.09.20 | **185,– €** | **Seminar-Nr.** **2820_201_01H**

Die Teilnehmer erhalten eine Starthilfe für den Beginn ihrer Ausbildung bei dem oft schwierigen Umstellungsprozess Schule – Arbeitswelt. Sie erhalten praxisgerechte Hinweise zum erfolgreichen und leistungsorientierten Verhalten im Betrieb und im Umgang mit Kunden. Abgerundet wird das Seminar durch Erläuterungen zum Ausbildungsvertrag und Hinweise zur Bewältigung von Konfliktsituationen im Betrieb. Die Auszubildenden werden ermuntert, aus eigenem Antrieb zum erfolgreichen Verlauf der Ausbildung beizutragen und über Berufsbild, Ausbildungsplan und Berichtsheft Bescheid zu wissen.

Der Ablauf der Berufsausbildung – Ausbildungsvertrag, Ausbildungsplan, Ausbildungsnachweis – Lerntechniken – Grundlagen der Kommunikation – Richtiges Verhalten im Betrieb und am Telefon – Richtiger Umgang mit Kunden, Vorgesetzten und Mitarbeitern – Umgang mit Konflikten

2 Tage
verschiedene Termine
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**
Bad Mergentheim
Crailsheim
Schwäbisch Hall
Wertheim

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Auszubildende, deren Ausbildung im Sommer 2020 beginnt.

Die Veranstaltungsorte und Termine finden Sie im Internet: www.ihk-weiterbildung.de/Bildungsangebote/Seminare für Auszubildende

FACHSEMINARE FÜR AUSZUBILDENDE.

Julia Tilizkaya | **Telefon** 07131 26414-43 | **Telefax** 07131 26414-56 | julia.tilizkaya@ihk-weiterbildung.de

Praxistraining Buchführung

08. – 09.04.20 | **260,– €** | **Seminar-Nr.** **2805_201_01H**

Praxisnahe Unterstützung für Ausbildungsbetriebe, die ihren Auszubildenden eine Hilfestellung im Erwerb der manuellen Geschäftsbuchführung geben wollen. Das Seminar bereitet auch auf die Abschlussprüfung vor.

Absetzung für Abnutzung (AfA) – Buchung von Kauf und Verkauf abnutzbarer Wirtschaftsgüter – Warenkonten – Preisnachlässe und Preisabzüge – Bewertung von Forderungen – Rechnungsabgrenzungsposten – Rückstellungen

2 Tage
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Dozentin: Birgit Barnhart

Teilnehmerkreis: Auszubildende der verschiedensten kaufmännischen Ausbildungsberufe im 2. und 3. Ausbildungsjahr. Auszubildende zum Kaufmann im Einzelhandel ausschließlich im letzten Ausbildungsjahr.

Praxistraining Kosten- und Leistungsrechnung (KLR)

14. – 15.04.20 | **260,– €** | **Seminar-Nr.** **2809_201_01H**

Praxisnahe Unterstützung für Auszubildende, die Kenntnisse in der manuellen Kostenrechnung erwerben wollen. Das Seminar bereitet auch auf die Abschlussprüfung vor.

Grundlagen der KLR – Abgrenzungsrechnung – Kostenartenrechnung – Kostenstellenrechnung BAB – Kostenträgerrechnung – Deckungsbeitragsrechnung als Teilkostenrechnung

2 Tage
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Dozentin: Eva Vierneisel

Teilnehmerkreis: Auszubildende Industriekaufmann ab dem 2. Ausbildungsjahr, Kaufmann im Groß- und Außenhandel und Kaufmann für Büromanagement im letzten Ausbildungsjahr.

Fit in der EDV – Excel und Word für Azubis

14. – 15.04.20 | **260,– €** | **Seminar-Nr.** **2803_201_01H**

Die Auszubildenden lernen aus Excel und Word das, was tagtäglich im Betrieb gebraucht wird: nützliche Tastenkombinationen, geschickte Formatvorlagen und Verknüpfung von Excel-Tabellen mit anderen Office-Anwendungen, die Serienbrieferstellung und viele Tipps und Tricks aus der Praxis.

2 Tage
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Dozent: Herbert Gah

Teilnehmerkreis: Auszubildende, die mit Excel und Word arbeiten. Empfehlenswert zu Beginn der Ausbildung.

Im Einkauf liegt der Gewinn – Materialwirtschaft für Auszubildende

15.04.20 | **150,– €** | **Seminar-Nr.** **2807_201_01H**

Das Seminar gibt eine praxisnahe Einführung in die Materialwirtschaft und behandelt die Bereiche Einkauf, Warenannahme und Warenprüfung sowie Materialverwaltung. Der Auszubildende setzt sich aktiv mit betrieblichen Problemstellungen der Materialwirtschaft auseinander.

1 Tag
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Dozent: Dennis Roob

Teilnehmerkreis: Auszubildende kaufmännischer Ausbildungsberufe im 2. und 3. Ausbildungsjahr.

Fit im Büro – Organisation und Selbstmanagement

15. – 16.04.20 | **260,– €** | **Seminar-Nr.** **2804_201_01H**

Auszubildende können nicht früh genug lernen, sich und den Arbeitsplatz so zu organisieren, dass sie systematisch und effizient zum Ziel kommen. Das Seminar gibt konkrete Unterstützung durch praxisgerechte Methoden der Selbst- und Arbeitsorganisation.

Büroorganisation: Der aufgeräumte Schreibtisch – Geschäftsbriefe nach DIN 5008 – Ansprechend E-Mails schreiben und formulieren – Verhalten am Telefon – Besprechungsvorbereitung – Protokollführung – Ablageformen, konventionell oder digital

Selbstmanagement: Zeitmanagement – Tagesplanung – Selbstorganisation

2 Tage
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Dozentin: Carina Schinke

Teilnehmerkreis: Auszubildende im 1. und 2. Ausbildungsjahr, die hauptsächlich im Büro oder am Computer arbeiten.

FACHSEMINARE FÜR AUSZUBILDENDE.

Julia Tilizkaya | **Telefon** 07131 26414-43 | **Telefax** 07131 26414-56 | julia.tilizkaya@ihk-weiterbildung.de

Personalwesen: Was muss der Auszubildende über das betriebliche Personalwesen wissen?

Das Seminar vermittelt Kenntnisse über die Aufgabenstellung der Personalverwaltung, Einstellung neuer Mitarbeiter, Arbeitspapiere, Tarifverträge, Lohn- und Gehaltsabrechnungen, Arbeitnehmerschutzgesetze bis hin zum Zeugnis und bereitet auf die Ausbildungsabschlussprüfung vor.

15. – 17.04.20 | **370,– €**

von | 3 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **2808_201_01H**

Dozentin: Katharina Höfer

Teilnehmerkreis: Auszubildende ab dem 2. Ausbildungsjahr, Vorkenntnisse müssen vorhanden sein.

Erfolgreicher Umgang mit Kunden im Verkauf

Das Seminar bietet allen Auszubildenden, die im Verkauf tätig sind, eine gute und bewährte Möglichkeit, erfolgreicher und gezielter verkaufen zu lernen. In Gesprächen und Übungen erkennen die Teilnehmer ihre Möglichkeiten zur Verbesserung des Verkaufsverhaltens. Der optimale Umgang mit dem Kunden wird in praxisbezogenen Rollenspielen intensiv geübt.

16. – 17.04.20 | **260,– €**

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **2806_201_01H**

Dozentin: Heide Schöttle

Teilnehmerkreis: Auszubildende aller Ausbildungsberufe, die das persönliche Verkaufsgespräch erlernen wollen.

Projektmanagement für Azubis

Projektmanagement ist aus der heutigen Berufswelt nicht mehr wegzudenken. Am besten ist es daher, gleich zu Beginn des Berufslebens Projektmanagement zu lernen, zumal diese Methode in Projekten während der Ausbildung gewinnbringend eingesetzt werden kann. Die Auszubildenden erlernen und vertiefen die wichtigsten Methoden und Instrumente des Projektmanagements.

16. – 17.04.20 | **260,– €**

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **2811_201_01H**

Dozentin: Liane Promeuschel

Teilnehmerkreis: Auszubildende der verschiedensten kaufmännischen und technischen Ausbildungsberufe ab dem 2. Ausbildungsjahr.

WO KARRIERE BEGINNT.
NACH DER AUSBILDUNG.

NUTZEN SIE DIE VORTEILE EINER WEITERBILDUNG IM IHK-ZENTRUM FÜR WEITERBILDUNG

Siehe ab Seite 2 im hinteren Heftteil

AUSBILDUNG ERFOLGREICH ABGESCHLOSSEN? GEHEN SIE DEN NÄCHSTEN SCHRITT:

- Erwerben Sie einen in der Wirtschaft anerkannten IHK-Abschluss als Industriemeister, Fachwirt, IT-Professional oder Betriebswirt
- 65 % aller Absolventen einer IHK-Weiterbildungsprüfung profitieren durch eine höhere Position im Job und verdienen mehr
- Lassen Sie sich beraten und besuchen Sie unsere kostenlosen Infoveranstaltungen Info-Telefon: 07131 26414-32
- Infos auch im Internet **www.ihk-weiterbildung.de**

TRAININGSPROGRAMM FÜR AUSZUBILDENDE.

Julia Tilizkaya | **Telefon** 07131 26414-43 | **Telefax** 07131 26414-56 | julia.tilizkaya@ihk-weiterbildung.de

TRAININGS-PAKET FÜR AUSZUBILDENDE Zum Komplettpreis – Sie sparen 60,– € je Teilnehmer

VOM AZUBI ZUM ERFOLGREICHEN MITARBEITER.

Früh übt sich, wer in einem leistungsorientierten betrieblichen Umfeld erfolgreich sein will. Warum wertvolle Zeit verschenken? Beginnen Sie schon in der Berufsausbildung mit einem IHK-Praxistraining, das Ihren Auszubildenden in dem heute unerlässlichen Bereich der Sozialkompetenz eine bessere Entwicklung ermöglicht. Im Mittelpunkt stehen die Persönlichkeitsentwicklung, die Kommunikation mit Kunden und Kollegen sowie moderne Umgangsformen.

Teil 1: Persönlichkeitstraining und Kundenorientierung: Heute Auszubildender – morgen kompetenter Mitarbeiter

Sozial- und Methodenkompetenz ist für den Erfolg im Beruf besonders wichtig: Junge Menschen sollen schon am Anfang ihrer Berufsausbildung lernen, Verantwortung zu übernehmen, im Team zu arbeiten, problemlösend zu handeln oder Konflikte konstruktiv zu lösen. Das Seminar vermittelt außerdem die Auswirkung des positiven Denkens auf die Kundenorientierung und die Arbeitsmotivation. Auf angemessenes Verhalten gegenüber Kollegen und Kunden, der zielgerichtete Kontakt mit den Kunden sowie die Optimierung interner und externer Kundenbeziehungen wird ebenfalls eingegangen.

16. – 17.04.20 | **260,– €**

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **2801_201_01H**

Dozent: Sebastijan Ahmeti

Teilnehmerkreis: Auszubildende aller Ausbildungsberufe, empfehlenswert zu Beginn der Ausbildung.

Teil 2: Erfolg in der Ausbildung durch richtige Umgangsformen – Knigge für Auszubildende

Neben der Fachkompetenz spielt im Geschäftsleben zunehmend die Beherrschung der modernen, gesellschaftlichen Spielregeln eine Rolle. Im Seminar werden die Kenntnisse zu zeitgemäßen Umgangs- und Kommunikationsformen im Berufsalltag aufgefrischt, z. B. der Dresscode, situationsgerechtes Auftreten, Verhaltensformen im Umgang mit Kunden, Vorgesetzten und Kollegen.

14.04.20 | **150,– €**

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **2802_201_01H**

Dozent: Sebastijan Ahmeti

Teilnehmerkreis: Auszubildende aller Ausbildungsberufe, empfehlenswert zu Beginn der Ausbildung.

Teil 3: Der gute Ton am Telefon

Das Telefon ist heute in Beruf und Freizeit eines der wichtigsten Kommunikationsmittel, um Absprachen und Vereinbarungen zu treffen. Das richtig und kundenorientiert geführte Telefonat stellt die Visitenkarte des Unternehmens dar. Die Auszubildenden erhalten wertvolle Tipps zur Bewältigung der täglich anfallenden Telefonate. Das Führen von unterschiedlichen Alltagsgesprächen wird in Rollenspielen praktisch geübt, um eine direkte Anwendung im Betrieb sicher zu stellen.

Erster Eindruck – Die Visitenkarte des Unternehmens – Grundlagen der Kommunikation – Einsatzmöglichkeiten des Telefons – Aktives Zuhören – Persönliche Wirkungsmittel am Telefon – Vorbereitung von Telefongesprächen: Gesprächsleitfaden, Telefonnotiz – Fragetechniken/Fragearten – Überzeugungstechniken: Nutzenbetonte/Kundenorientierte Argumentation – Fehlerquellen beim Telefonieren – Schwierige Gesprächssituationen

14.04.20 | **150,– €**

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **2800_201_01H**

Dozent: Eberhard Krämer

Teilnehmerkreis: Auszubildende aller Ausbildungsberufe, empfehlenswert zu Beginn der Ausbildung.

15.04.20 | **150,– €**

in | **Schwäbisch Hall**

Seminar-Nr. **2800_201_02S**

Dozent: Sebastijan Ahmeti

15.04.20 | **150,– €**

in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **2800_201_03H**

Dozent: Eberhard Krämer

Komplettpreis Trainingspaket – alle 3 Module zusammen: **500,– € anstatt 560,– € regulärer Preis** **2810_201_01H**

NEWSLETTER-ANMELDUNG

Melden Sie sich für den Newsletter des IHK-Zentrum für Weiterbildung an und wir informieren Sie regelmäßig zu Veranstaltungen sowie Seminar- und Lehrgangsangeboten.

Einfach unter **www.ihk-weiterbildung.de** registrieren!

PRÜFUNGSVORBEREITUNGSSEMINARE: SCHRIFTLICHE PRÜFUNG.

Julia Tilizkaya | **Telefon** 07131 26414-43 | **Telefax** 07131 26414-56 | julia.tilizkaya@ihk-weiterbildung.de

Vorbereitung auf die schriftliche Ausbildungsabschlussprüfung Sommer 2020. Kaufmännische Berufe.

Intensivtraining für die Ausbildungsabschlussprüfung Industriekaufmann, Kaufmann im Groß- und Außenhandel, Kaufmann für Büromanagement und Fachkraft für Lagerlogistik. Anhand von Prüfungsaufgaben werden Ausbildungsinhalte wiederholt, Fragen geklärt und die richtigen Antworten erarbeitet.

Industriekaufmann/-frau

ab 11.01.20 | 350,- €

Seminar-Nr. 2842_201_01H

Geschäftsprozesse – Kaufmännische Steuerung – Wirtschafts- und Sozialkunde

von 48 UStd. abends 18:00 – 21:15 Uhr bzw. samstags
von 08:00 – 13:00 Uhr
in **Heilbronn**, **Bad Mergentheim**, **Schwäbisch Hall**

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Auszubildende, deren schriftliche Ausbildungsabschlussprüfung im Mai 2020 stattfindet.

Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel

ab 11.01.20 | 350,- €

Seminar-Nr. 2841_201_01H

Großhandelsgeschäfte – Kaufmännische Steuerung – Wirtschafts- und Sozialkunde

von 48 UStd. 18:00 – 21:15 Uhr
in **Heilbronn**

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Auszubildende, deren schriftliche Ausbildungsabschlussprüfung im Mai 2020 stattfindet.

Kaufmann/-frau für Büromanagement – Prüfungsvorbereitung auf 2. Teilprüfung

ab 14.01.20 | 300,- €

Seminar-Nr. 2844_201_01H

Kundenbeziehungsprozesse – Kundenorientierte Auftragsabwicklung – Personalbezogene Aufgaben – Kaufmännische Steuerung – Wirtschafts- und Sozialkunde

von 40 UStd. 18:00 – 21:15 Uhr
in **Heilbronn**, **Bad Mergentheim**, **Schwäbisch Hall**

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Auszubildende, deren Teil 2 der gestreckten Ausbildungsabschlussprüfung im Mai 2020 stattfindet.

Fachkraft für Lagerlogistik

ab 20.01.20 | 300,- €

Seminar-Nr. 2845_201_01H

Praktische Arbeitsaufgabe – Prozesse der Lagerlogistik – Rationeller und qualitätssichernder Güterumschlag – Wirtschafts- und Sozialkunde

von 40 UStd. 18:00 – 21:15 Uhr
in **Heilbronn**

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Auszubildende, deren schriftliche Ausbildungsabschlussprüfung im Mai 2020 stattfindet.

Vorbereitung auf Teil 1 der schriftlichen Ausbildungsabschlussprüfung Sommer 2020. Technische Berufe.

In dieser Prüfung sind eine „Komplexe Arbeitsaufgabe" einschließlich begleitender situativer Gesprächsphasen sowie schriftliche Aufgabenstellungen zu absolvieren. Das Gesamtergebnis des Teil 1 fließt mit 40 % in das Abschlussprüfungsergebnis ein. Behandelt werden Beispiele komplexer Arbeitsaufgaben mit integrierten schriftlichen Aufgabenstellungen und das richtige Verhalten in den situativen Gesprächsphasen.

Industrielle Elektroberufe – Teil 1

ab 23.01.20 | 180,- €

Seminar-Nr. 2831_201_01H

Ausbildungsberufe:
Elektroniker/-in für Betriebstechnik, Elektroniker/-in für Geräte und Systeme

von 20 UStd. 18:00 – 21:15 Uhr
in **Heilbronn**

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Auszubildende, deren Teil 1 der gestreckten Ausbildungsabschlussprüfung in den industriellen Elektroberufen im März 2020 stattfindet.

Industrielle Metallberufe – Teil 1

ab 03.02.20 | 180,- €

Seminar-Nr. 2833_201_01H

Ausbildungsberufe:
Industrie-, Konstruktions-, Werkzeug- und Zerspanungsmechaniker/-in

von 20 UStd. 18:00 – 21:15 Uhr bzw. samstags
von 08.00 – 13.00 Uhr
in **Heilbronn**

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Auszubildende, deren Teil 1 der gestreckten Ausbildungsabschlussprüfung in den industriellen Metallberufen im März 2020 stattfindet.

PRÜFUNGSVORBEREITUNGSSEMINARE: SCHRIFTLICHE PRÜFUNG.

Julia Tilizkaya | **Telefon** 07131 26414-43 | **Telefax** 07131 26414-56 | julia.tilizkaya@ihk-weiterbildung.de

Mechatroniker/-in – Teil 1

ab 30.01.20 | 180,- €

Seminar-Nr. 2835_201_01H

von 20 UStd. 18:00 – 21:15 Uhr
in **Heilbronn**

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Auszubildende, deren Teil 1 der gestreckten Ausbildungsabschlussprüfung zum Mechatroniker im April 2020 stattfindet.

PRÜFUNGSVORBEREITUNGSSEMINARE: MÜNDLICHE PRÜFUNG.

Julia Tilizkaya | **Telefon** 07131 26414-43 | **Telefax** 07131 26414-56 | julia.tilizkaya@ihk-weiterbildung.de

Vorbereitung auf die Präsentation und das Fachgespräch im Ausbildungsberuf Industriekaufmann/-frau – Sommer 2020

ab 27.05.20 | 370,- €

Seminar-Nr. 2852_201_01H

Das Seminar bereitet auf die Präsentation und das Fachgespräch des Prüfungsbereichs „Einsatzgebiet" mit den Themen Präsentationstechniken, Vorbereitung/Durchführung der Präsentation der Fachaufgabe sowie das abschließende Prüfungsgespräch als Simulation vor.

von 3 Tage verschiedene Termine 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**, **Bad Mergentheim**, **Schwäbisch Hall**, **Wertheim**

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Auszubildende, die im Sommer 2020 (im Zeitraum Juli 2020) ihre Ausbildungsabschlussprüfung zum Industriekaufmann ablegen.

Vorbereitung auf die mündliche Prüfung Kaufmann/-frau für Büromanagement – Sommer 2020

ab 27.05.20 | 370,- €

Seminar-Nr. 2850_201_01H

Fit für die mündliche Ausbildungsabschlussprüfung! Die Teilnehmer verbessern in den dreitägigen Gesprächsführungs- und Prüfungssimulationsseminaren ihre sprachliche Ausdrucksfähigkeit und ihre Körpersprache, um in der mündlichen Abschlussprüfung, dem „Fallbezogenen Fachgespräch", selbstsicher und ohne allzu großes Lampenfieber bestmögliche Leistungen zu zeigen. Außerdem werden sie über die Prüfungsmodi „Klassische Variante" oder „Reportvariante" sowie den Ablauf der Prüfung informiert.

von 3 Tage verschiedene Termine 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**, **Schwäbisch Hall**

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Auszubildende, die im Sommer 2020 (im Zeitraum Juli 2020) ihre Ausbildungsabschlussprüfung zum Kaufmann für Büromanagement ablegen.

Vorbereitung auf die mündliche Prüfung Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel – Sommer 2020

ab 03.06.20 | 370,- €

Seminar-Nr. 2851_201_01H

Fit für die mündliche Ausbildungsabschlussprüfung! Die Teilnehmer verbessern in den dreitägigen Gesprächsführungs- und Prüfungssimulationsseminaren ihre sprachliche Ausdrucksfähigkeit und ihre Körpersprache, um in der mündlichen Abschlussprüfung selbstsicher und ohne allzu großes Lampenfieber bestmögliche Leistungen zu zeigen. Außerdem werden sie über den Ablauf der Prüfung informiert.

von 3 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Auszubildende, die im Sommer 2020 (im Zeitraum Juli 2020) ihre Ausbildungsabschlussprüfung zum Kaufmann im Groß- und Außenhandel ablegen

Vorbereitung auf die mündliche Prüfung IT-Ausbildungsberufe – Sommer 2020

ab 15.06.20 | 260,- €

Seminar-Nr. 2855_201_01H

Das Seminar bereitet auf die Präsentation der Projektarbeit des Prüfungsteils A vor. In diesem Teil müssen die Auszubildenden eine betriebliche Projektarbeit durchführen, dokumentieren und diese Projektarbeit präsentieren. Ein abschließendes Fachgespräch rundet die Prüfung ab. Seminarinhalte sind Präsentationstechniken, Vorbereitung und Durchführung (jedoch nicht Erstellung) der Präsentation der Projektarbeit sowie das abschließende Prüfungsgespräch.

von 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Auszubildende der IT-Berufe, deren Ausbildungsabschlussprüfung im Juli 2020 stattfindet.

Vorbereitung auf die mündliche Prüfung Bankkaufmann/-frau und Finanzassistent/Finanzassistentin – Sommer 2020

22. – 23.06.20 | 260,- €

Seminar-Nr. 2854_201_01H NEU

Das Seminar bereitet auf die Präsentation und das Fachgespräch vor. Sie lernen wirkungsvoll zu präsentieren und vor einer Gruppe zu referieren. Das benötigte Fachwissen wird nochmals aufgefrischt. Außerdem werden Sie über den Ablauf der Prüfung informiert.

von 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Auszubildende, die im Sommer 2020 (im Zeitraum Juli 2020) ihre Ausbildungsabschlussprüfung zum Bankkaufmann bzw. Finanzassistent ablegen.

Vorbereitung auf die mündliche Prüfung Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen – Sommer 2020

25. – 26.06.20 | 260,- €

Seminar-Nr. 2853_201_01H NEU

Das Seminar bereitet auf die Präsentation und das Fachgespräch vor. Sie lernen wirkungsvoll zu präsentieren und vor einer Gruppe zu referieren. Das benötigte Fachwissen wird nochmals aufgefrischt. Außerdem werden Sie über den Ablauf der Prüfung informiert.

von 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Auszubildende, die im Sommer 2020 (im Zeitraum Juli 2020) ihre Ausbildungsabschlussprüfung zum Kaufmann für Versicherung und Finanzen ablegen.

SEMINARE FÜR AUSBILDER/-INNEN.

Melitta Kästner | **Telefon** 07131 26414-32 | **Telefax** 07131 26414-55 | melitta.kaestner@ihk-weiterbildung.de

NEU

DER AUSBILDER ALS COACH UND LERNBEGLEITER (IHK).

Absolventen erhalten ein bundesweit anerkanntes IHK-Zertifikat

Der Ausbilder als Coach und Lernbegleiter (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

Der Ausbildungsmarkt ist im Wandel. Die dramatischen demografischen Veränderungen fordern die Ausbildung insgesamt heraus. In diesem Zertifikatslehrgang lernen Sie, wie Sie der abnehmenden Ausbildungsreife erfolgreich begegnen und wie Sie mit neuen Konzepten die Bindung der Auszubildenden ans Unternehmen erhöhen, erfolgreich ausbilden und dabei die eigenen Kompetenzen deutlich steigern.

Grundlagen des Coachings – „Generation Z" – Kommunikativer Umgang – Coaching-Kompetenz – Persönlichkeit und Werte – Organisation der Ausbildung – Methoden im Coaching von Auszubildenden – Teamcoaching – Der Ausbilder als Führungskraft – Der Ausbilder als Trainer

ab 06.03.20 | 1.390,– €

64 UStd.
freitags
von 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Lehrgangs-Nr. 6248_201_01H
Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozent: Wolfgang Schmidt

Teilnehmerkreis: Ausbildungsleiter, Ausbildungsverantwortliche, Personalverantwortliche, Personalentwickler.

NEU

Ausbilden mit Herz und Hirn – Lernen mit allen Sinnen!

Ausbildungsgruppen werden immer heterogener. Alle Azubis zu erreichen, wird eine immer größere Herausforderung. Was können Sie als Ausbilder gegen die „Null-Bock"-Stimmung tun? Wie lässt sich bei den jungen Leuten die Freude am Lernen wecken? Wie kann ich die Behaltensquote in meinem betrieblichen Unterricht erhöhen?

02. – 03.03.20 | 570,– €

2 Tage
von 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 2247_201_01H

Dozentin: Nicole Wolf

Teilnehmerkreis: Ausbildungsleiter, Ausbildungsverantwortliche, Personalverantwortliche, Personalentwickler.

Mit Azubis auf der Messe: Kleines Budget – großer Auftritt

Heute ist die Teilnahme an Bildungsmesse auch für kleinere Unternehmen Pflicht, wenn es darum geht, sich als attraktiver Ausbildungsbetrieb zu präsentieren und zu positionieren. Das Seminar zeigt, wie Unternehmen auch mit begrenztem Budget die Aufmerksamkeit der Jugendlichen erreichen und sympathisch rüberkommen.

01. – 02.04.20 | 570,– €

2 Tage
von 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 2246_201_01H

Dozentin: Antje Flachsbarth

Teilnehmerkreis: Ausbilder, Ausbildungsbeauftragte, Personalverantwortliche und Führungskräfte.

IHK-INHOUSESEMINARE FÜR IHRE AUSBILDER UND AUSBILDUNGSBEAUFTRAGTE.

Für eine moderne Berufsausbildung: kostengünstig, zu Ihrem Wunschtermin, vor Ort in Ihrem Unternehmen.

ANSPRECHPARTNERIN.
Ingeburg Renner | 07131 26414-48 | ingeburg.renner@ihk-weiterbildung.de

SEMINARE FÜR AUSBILDER/-INNEN.

Melitta Kästner | **Telefon** 07131 26414-32 | **Telefax** 07131 26414-55 | melitta.kaestner@ihk-weiterbildung.de

AUSBILDUNG = ZUKUNFT!

Wie gelingt es Unternehmen, Jugendliche auf dem Weg „vom Auszubildenden zum handlungskompetenten Mitarbeiter" erfolgreich zu begleiten? Denn darüber sind sich die Unternehmen einig: Wir brauchen engagierte Problemlöser in den Betrieben und nicht nur Menschen, die gelernt haben, Anweisungen auszuführen. Angesichts des demografischen Wandels beginnen die Herausforderungen für viele Unternehmen schon vor der Ausbildung: Wie finden wir in ausreichender Anzahl motivierte junge Menschen für eine Ausbildung?

Diese Seminarreihe unterstützt Ausbilder und Unternehmen dabei, neue Strategien zu entwickeln, um auch zukünftig erfolgreich ausbilden zu können.

Absolventen von drei Modulen der Seminarreihe erhalten nach erfolgreichem Bestehen eines abschließenden Tests ein bundesweit anerkanntes IHK-Zertifikat. Die Module können in beliebiger Reihenfolge belegt werden!

Modul 1: Mit praxisgerechter Ausbildungsplanung zum Erfolg

Es ist geschafft: Sie haben eine erfolgreiche Auswahl von jungen Bewerbern für Ihre Ausbildungsplätze getroffen und die Ausbildungsverträge sind abgeschlossen. Doch wie geht es weiter? Das Seminar vermittelt Ihnen das praktische Handwerkszeug, damit Sie die Ausbildung professionell über die gesamte Ausbildungszeit planen und erfolgreich durchführen können.

05. – 06.03.20 | 570,– €
Literatur 11,– €

2 Tage
von 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 2241_201_01H

Dozentin: Christine Werner

Teilnehmerkreis: Verantwortliche aus dem Personalwesen, zu deren Tätigkeitsfeld die Betreuung von Auszubildenden gehört, Ausbilder, Ausbildungsbeauftragte.

Modul 2: Erfolgreiche Gesprächsführung mit Auszubildenden

Hier setzen Sie sich mit der im Wandel befindlichen Rolle des Ausbilders auseinander: Immer weniger ist der Ausbilder als Unterweiser gefragt, sondern als Gestalter von Lernprozessen und -situationen. Der Umgang mit den wichtigsten Gesprächssituationen und Möglichkeiten der Motivation junger Menschen sowie der erfolgreiche Umgang mit Konflikten und Verhaltensauffälligkeiten werden in diesem Seminar behandelt.

29. – 30.04.20 | 570,– €

2 Tage
von 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 2242_201_01H

Dozentin: Katharina Höfer

Teilnehmerkreis: Führungskräfte, Ausbilder und Ausbildungsbeauftragte von Unternehmen, die Auszubildende individuell führen und fördern wollen.

Modul 3: Moderne Ausbildungsmethoden für eine motivierende Ausbildung

Die Arbeitswelt von morgen stellt an die Menschen hohe Anforderungen: Flexibilität, lebenslanges und selbstständiges Lernen, Bereitschaft zur Übernahme von Verantwortung und Teamfähigkeit sind nur einige Aspekte einer langen Liste von erwünschten Kompetenzen. Wie Sie dem Auszubildenden mit modernen Ausbildungsmethoden eine aktive Rolle beim Erwerb dieser Kompetenzen zuschreiben, lernen Sie in diesem Seminar.

14. – 15.05.20 | 570,– €

2 Tage
von 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 2243_201_01H

Dozentin: Nicole Wolf

Teilnehmerkreis: Fach- und Führungskräfte, die mit Auszubildenden zusammenarbeiten bzw. mit der Ausbildung betraut sind, Ausbildungsbeauftragte und Ausbilder.

Modul 4: Rechtliche Risiken vermeiden – Die wichtigsten Rechtsgrundlagen der Ausbildung

Bei der Berufsausbildung ist eine Reihe gesetzlicher Grundlagen zu berücksichtigen, die die Rechte und Pflichten der Ausbildungsunternehmen und der Auszubildenden regelt. Das Seminar gibt nicht nur einen praxisgerechten Einblick in alle ausbildungsrelevanten Rechtsbereiche, sondern es zeigt auch außergerichtliche Lösungswege für strittige Situationen auf.

18. – 19.05.20 | 570,– €
Literatur 11,– €

2 Tage
von 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 2244_201_01H

Dozent: Christian Falla

Teilnehmerkreis: Fach- und Führungskräfte, die mit Auszubildenden zusammenarbeiten bzw. mit der Ausbildung betraut sind, Ausbildungsbeauftragte und Ausbilder.

Modul 5: Ausbildungsmarketing – Von der richtigen Strategie zur erfolgreichen Umsetzung

Die demografische Entwicklung sorgt für einen Mangel an Ausbildungsplatzbewerbern. Dieses Seminar gibt wertvolle konzeptionelle und praktische Anregungen, wie Sie sich als attraktives Ausbildungsunternehmen positionieren können, damit Sie auch zukünftig junge Menschen mit der gewünschten Ausbildungsreife finden und binden.

18.06.20 | 310,– €

1 Tag
von 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 2245_201_01H

Dozent: Ralph Strobel

Teilnehmerkreis: Ausbilder, Ausbildungsbeauftragte, Personalverantwortliche und Führungskräfte.

3. HEILBRONNER AUSSENWIRTSCHAFTSFORUM.
FIT FÜR DEN WELTWEITEN HANDEL.

SPECIAL KEYNOTE

Dr. Hubert Zitt

STAR TREK: WIE AUS TECHNISCHEN VISIONEN REALITÄT WURDE.

„Der Weltraum. Unendliche Weiten ..." so beginnt die wohl bekannteste Science-Fiction-Serie Star Trek. Die Crew um Captain Kirk brach auf, um neues Leben zu erforschen. An Bord der Enterprise wurden sie bereits in den 60er-Jahren von Robotern und Computern mit Künstlicher Intelligenz (KI) unterstützt.

Spätestens mit „Industrie 4.0" brechen wir nun selbst auf in unbekannte, digitale Welten, um diese mit und durch KI zu erforschen und zu entwickeln. Star Trek Experte Dr. Hubert Zitt betrachtet in seinem faszinierenden und realitätsbezogenen Vortrag die aktuelle Entwicklung der Künstlichen Intelligenz. Schon heute sind Roboter wie der „Handle" von Boston Dynamics in der Lage, nach einem Straucheln eigenständig aufzustehen. Übersetzungscomputer sind auf dem Vormarsch. In unserem Alltag sind viele, noch vor wenigen Jahren als Hirngespinste belächelte Ideen, nicht mehr wegzudenken: Flachbildschirme, Tablets, Bildtelefonie.

Bleibt noch die Frage aller Fragen: Können wir bald beamen? Auch auf diese Frage geht Dr. Zitt ein.

Seien Sie gespannt und freuen Sie sich auf einen Keynote-Vortrag der besonderen Art.

LAST CALL

TEILNEHMERKREIS.

Fach- und Führungskräfte aus Export, Import, Zoll, Exportkontrolle, Versand, Logistik und Vertrieb. Alle, die den Themen aus dem Bereich Außenwirtschaft eine hohe Bedeutung beimessen.

KOSTEN.

340,- € inklusive

- Teilnahme an allen Vorträgen und 2 Workshops
- Frühstücks- und Mittagsbuffet
- Tagungsgetränke
- Tagungsunterlagen

Fotografie: Marcus-Lang

DIE AUSWIRKUNGEN DES BREXIT AUF ZOLL UND LOGISTIK IN GRENZENÜBERSCHREITENDEN WERTSCHÖPFUNGSKETTEN.

Stephan Freismuth hat alle Höhen und Tiefen des „BREXITs" live miterlebt und mehr als ein Szenario durchdacht. Welche Vorbereitungen ins Schwarze getroffen haben und wie diese dann letztendlich umgesetzt wurden wird Thema das ersten Vortrags sein. Freuen Sie sich also auf einen spannenden Erfahrungsbericht aus einem international tätigen Konzern.

Stephan Freismuth

10 WORKSHOPS. WÄHLEN SIE 2.

Grenzenlos rechtssicher
Internationale Lieferverträge und UN-Kaufrecht

Cash statt Crash
Risiken und Forderungsausfälle erfolgreich vermeiden

International verhandeln
Interkulturelles Know-how für bessere Verhandlungsergebnisse

Europäische Umsatzsteuer
Quick Fixes 2020 – Schwerpunkt Reihengeschäfte

Luftfrachtsicherheit
Allgemeine Infos und Neuerungen zum „Bekannten Versender"

Praxisworkshop Zollwert – 1 + 1 = x
Warum der korrekte Zollwert wichtig ist

Praxisworkshop Präferenzen
Mit effizienter Kalkulation nachhaltig Zollvergünstigungen nutzen

Trade Compliance Data Analytics
Operative Trade Compliance ist digital!

Praxisworkshop Exportkontrolle
Dual-Use-Güter legal ausführen ...

Securityworkshop Wirtschaftsspionage
Wirtschaftsspionage – Die Gefahr reist mit

ANSPRECHPARTNERIN.

Ursula Kost
07131 26414-42
ursula.kost@
ihk-weiterbildung.de

VERANSTALTUNGSORT.

IHK-Zentrum für Weiterbildung GmbH
Ferdinand-Braun-Straße 20
74074 Heilbronn

TERMIN.
DIENSTAG, 26. NOVEMBER 2019 08:00 – 16:30 UHR.

INFOS & ANMELDUNG UNTER
WWW.AUSSENWIRTSCHAFTSFORUM-HEILBRONN.DE

AUSSENWIRTSCHAFT & INTERNATIONALES.

ÄNDERUNGSVERANSTALTUNGEN IM ZOLL- & AUSSENWIRTSCHAFTSRECHT.

Ursula Kost | **Telefon** 07131 26414-42 | **Telefax** 07131 26414-56 | ursula.kost@ihk-weiterbildung.de

Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht

Zum Jahreswechsel 2019/2020 stehen wie in jedem Jahr zahlreiche Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht an. Alle Mitarbeiter des Im- und Exports müssen sich mit den Änderungen vertraut machen, denn diese haben erhebliche Auswirkungen auf die Außenhandelspraxis ihrer Unternehmen.

Die folgenden Inhalte werden behandelt, sofern sich Änderungen zur bisherigen Situation ergeben.

Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter – Warenursprungs- und Präferenzrecht – Unionszollkodex Versandverfahren – Außenwirtschaftsrecht – Intrahandelsstatistik – Zollrecht – Korrekturverfahren – Steuer – Neuerungen im Rahmen der vereinfachten Verfahren – Ausländische Zollvorschriften

ab 16.01.20 | **135,– €**

von | verschiedene Termine halber Tag 08:30 – 12:00 Uhr bzw. 13:00 – 16:30 Uhr

in | **Heilbronn**
Bad Mergentheim
Schwäbisch Hall
Wertheim

Seminar-Nr. **1516_201**

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter in Import- und Exportabteilungen, Zollsachbearbeiter, Prokuristen, Geschäftsführer. Vorkenntnisse sind erforderlich.

Die Veranstaltungsorte und Termine finden Sie im Internet: www.ihk-weiterbildung.de/ Bildungsangebote/Seminare und Zertifikatslehrgänge/Außenwirtschaft und Internationales

NEU Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht – intensiv

Zum Jahreswechsel 2019/2020 stehen wie in jedem Jahr zahlreiche Änderungen im Zoll- und Außenwirtschaftsrecht an. Alle Mitarbeiter des Im- und Exports müssen sich mit den Änderungen vertraut machen, denn diese haben erhebliche Auswirkungen auf die Außenhandelspraxis ihrer Unternehmen.

Das Tagesseminar bietet Raum für eine vertiefte Behandlung der Neuerungen anhand von Praxisbeispielen. Vorkenntnisse in der Außenwirtschaft sind erforderlich. Die folgenden Inhalte werden behandelt, sofern sich Änderungen zur bisherigen Situation ergeben.

Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter – Warenursprungs- und Präferenzrecht – Unionszollkodex Versandverfahren – Außenwirtschaftsrecht – Intrahandelsstatistik – Zollrecht – Korrekturverfahren – Steuer – Neuerungen im Rahmen der vereinfachten Verfahren – Ausländische Zollvorschriften

21.01.20 | **310,– €**

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr

in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1514_201_01H**

Dozent: Martin Thorwesten

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter in Import- und Exportabteilungen, Zollsachbearbeiter, Prokuristen, Geschäftsführer. Vorkenntnisse im Im- und Export erforderlich, da lediglich die Änderungen der bisherigen Regelungen vermittelt werden.

23.01.20 | **310,– €**

in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1514_201_02H**

EXPORTGRUNDLAGEN & -ABWICKLUNG.

Ursula Kost | **Telefon** 07131 26414-42 | **Telefax** 07131 26414-56 | ursula.kost@ihk-weiterbildung.de

Lieferantenerklärungen intensiv: Verstehen, ausstellen und anwenden

Waren mit Präferenzursprung aus der Europäischen Union genießen in den meisten Regionen der Welt Zollvergünstigungen, in vielen Ländern können EU-Waren sogar zollfrei eingeführt werden. Damit sind Zollpräferenzen wichtige Exportförderungsmittel. Um diese Vergünstigungen in Anspruch zu nehmen, müssen Exporteure die einschlägigen Ursprungsregeln kennen, diese erfüllen und revisionssicher dokumentieren. Alle Neuerungen des Unionszollkodex, die bis zum Seminartag bekannt sind und Themen des Seminars betreffen, werden behandelt.

Die Lieferantenerklärung im Überblick – Arten des Warenursprungs – Der präferenzielle Warenursprung – Der ermächtigte Ausführer – Nachweis- und Dokumentationspflichten für Exporteure – Lieferantenerklärungen intensiv – Ursprungsauskünfte

ab 25.03.20 | **310,– €**

von | 1 Tag verschiedene Termine 08:30 – 16:30 Uhr

in | **Heilbronn**
Bad Mergentheim
Schwäbisch Hall
Wertheim

Seminar-Nr. **1528_201**

Dozentin: Janine Lampprecht

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter in Einkaufs-, Import- und Exportabteilungen, Zollsachbearbeiter, Prokuristen, Geschäftsführer.

Die Veranstaltungsorte und Termine finden Sie im Internet: www.ihk-weiterbildung.de/ Bildungsangebote/Seminare und Zertifikatslehrgänge/Außenwirtschaft und Internationales

INTRASTAT – intensiv

Die regelmäßige Abgabe der statistischen Meldungen INTRASTAT Eingang oder Versendung ist bereits seit Einführung des Binnenmarktes gesetzlich gefordert. Im Rahmen dieses Seminars erfahren die Teilnehmer u. a., wer auskunftspflichtig ist, wann und was im Rahmen von INTRASTAT gemeldet werden muss, welche Vereinfachung es gibt und welche Meldeformen möglich sind.

Meldepflicht – Auskunftspflicht – Berichtszeiträume – Meldeformen – Ausgewählte Erhebungsmerkmale – Statistischer Wert/statistische Warennummer – Vereinfachungen – Sonder- und Problemfälle

31.03.20 | **310,– €**

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr

in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1509_201_01H**

Dozent: Jürgen Elberskirch

Teilnehmerkreis: Leiter und Sachbearbeiter der Abteilungen Vertrieb, Import/Export, Rechnungswesen und (Steuer-) Buchhaltung. Das Seminar ist für Einsteiger und Fortgeschrittene geeignet.

EXPORTGRUNDLAGEN & -ABWICKLUNG.

Ursula Kost | **Telefon** 07131 26414-42 | **Telefax** 07131 26414-56 | ursula.kost@ihk-weiterbildung.de

ATLAS – das Ausfuhrverfahren – Workshop

Das elektronische Meldeverfahren ATLAS für die Ausfuhrabwicklung wirft immer wieder Fragen auf. Vom Zoll veröffentlichte neue Releases sind selbst für Experten immer wieder echte Herausforderungen. Zollverantwortliche müssen daher ihren Wissenstand regelmäßig updaten. Eine Software-Simulation macht Sie vertraut mit der aktuellen ATLAS-Version.

03.04.20 | **310,– €**

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr

in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1507_201_01H**

Dozent: Johannes Lieb

Teilnehmerkreis: Sachbearbeiter aus Vertrieb, Export oder Versand mit Vorkenntnissen im Exportgeschäft sowie Auszubildende im letzten Ausbildungsjahr. Grundkenntnisse werden vorausgesetzt.

Basiswissen Export und Zoll – für Neu- und Wiedereinsteiger

Gerade für Neueinsteiger ins internationale Geschäft ist die Vielzahl von unterschiedlichen Dokumenten verwirrend. Im Seminar werden die wichtigsten Dokumente vorgestellt und die Teilnehmer lernen anhand von Praxisfällen, wie diese Dokumente ordnungsgemäß ausgefüllt werden. Die umfangreiche Seminar-Dokumentation enthält neben allen wichtigen Dokumenten zahlreiche Checklisten, Ausfüllanleitungen und Beispielformulare mit vielen Praxis-Tipps.

25.05.20 | **310,– €**

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr

in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1508_201_01H**

Dozent: Stefan Schuchardt

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter mit Vorkenntnissen im Exportgeschäft sowie Auszubildende (Groß- und Außenhandel und Industriekaufleute) im 3. Ausbildungsjahr, Sachbearbeiter in den Abteilungen Vertriebsinnendienst, Export- und Versandabwicklung/Logistik, die in der Exportabwicklung noch sicherer werden wollen.

WEBINAR Exportmanager/-in (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

Dieser Zertifikatslehrgang vermittelt Ihnen Kompetenzen, die Sie für eine internationale Handelstätigkeit benötigen. Neben Basiswissen gewinnen Sie ein vertiefendes Grundverständnis für außenwirtschaftliche und zollrechtliche Zusammenhänge. Als Exportmanager sind Sie in der Lage, Außenhandelsgeschäfte zu planen, zu organisieren, zu kalkulieren und erfolgreich durchzuführen.

Vorbereitung von Im- und Export – Abwicklung des Auslandsgeschäfts – Verfahren des Außenhandels von Waren – Besonderheiten

23.04.20 | **1.785,– €**

von | 90 UStd. dienstags, donnerstags 18:00 – 20:30 Uhr

Lehrgangs-Nr. **6635_201_01H** NEU

Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Einsteiger und Teilnehmer mit ersten Erfahrungen im Exportbereich, die Fach- und Führungsaufgaben im Außenhandel übernehmen möchten bzw. den Aufbau einer Exportabteilung anstreben.

STEUERN INTERNATIONAL.

Ursula Kost | **Telefon** 07131 26414-42 | **Telefax** 07131 26414-56 | ursula.kost@ihk-weiterbildung.de

Brennpunkt Umsatzsteuer: Sonstige Leistungen

Die umsatzsteuerliche Behandlung von sonstigen Leistungen ist kompliziert und gleichzeitig äußerst haftungsträchtig. Viele Neuerungen ergeben sich durch nationales und durch EU-Recht. In diesem Seminar erfahren Sie, welche aktuellen Regelungen bei Export und Import von Dienstleistungen zu beachten sind. Zahlreiche Übersichten, Fälle und Beispiele verdeutlichen die gesetzlichen Regelungen und Sie können sie auf Ihre eigenen Fälle anwenden.

13.05.20 | **310,– €**

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr

in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1517_201_01H**

Dozentin: Heike Hohenstein

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf, Verkauf, Versand, Export, Buchhaltung sowie Personen, die mit der Rechnungsstellung zu tun haben.

Umsatzsteuer und Reihengeschäfte: Quickfixes

Der richtige Umgang mit der Umsatzsteuer im grenzüberschreitenden Handel ist für Exporteure von entscheidender Bedeutung. Im Rahmen der sogenannten „Quick Fixes" sind zum 01.01.2020 umfangreiche Änderungen bei der Dokumentation von USt.-Id.-Nummern, bei der Zusammenfassenden Meldung, bei Reihengeschäften und bei Konsignationslagern wirksam geworden. Im Seminar erhalten Sie einen Überblick über die mittlerweile als kompliziert empfundenen Regelungen.

Quickfixes – Voraussetzungen steuerfreie Lieferung – Gelangensbestätigung – Aufbau EU-Rechung – Reihengeschäfte – Vorsteuervergütungsverfahren – Werk- / Montagelieferungen im Binnenmarkt

29.05.20 | **310,– €**

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr

in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1556_201_01H** NEU

Dozent: Stefan Schuchardt

Teilnehmerkreis: Geschäftsführer, Leiter und Mitarbeiter aus den Bereichen Exportabwicklung, Finanz- und Rechnungswesen.

Die Umsatzsteuer bei grenzüberschreitenden Lieferungen

Erwerben Sie Grundkenntnisse in der umsatzsteuerlichen Behandlung sowohl innergemeinschaftlicher als auch außergemeinschaftlicher Lieferungen. Mit Beispielen unterlegt werden insbesondere Reihen- und Dreiecksgeschäfte, Steuerbefreiungen, Ausfuhrnachweise und Gelangensbestätigungen behandelt.

13.07.20 | **330,– €**

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr

in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1518_201_01H**

Dozent: Dr. Peter Ruprecht

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf, Verkauf, Versand, Export, Buchhaltung sowie Personen, die mit der Rechnungsstellung zu tun haben.

EXPORTGRUNDLAGEN & -ABWICKLUNG.

Ursula Kost | **Telefon** 07131 26414-42 | **Telefax** 07131 26414-56 | ursula.kost@ihk-weiterbildung.de

SEMINARREIHE. EXPORTTECHNIK.

Die zuletzt in der Region Heilbronn-Franken bei über 50 % liegende Exportquote verdeutlicht den hohen Stellenwert der Warenausfuhren. Für einen reibungslosen Export ist daher das Export-Know-how der Unternehmen besonders wichtig. Die Seminarreihe Exporttechnik zeigt unter anderem durch Einsatz der nötigen Formulare und Papiere, wie der rechtssichere Export funktioniert.

Exporttechnik (Teil 1) – Grundseminar Export

In diesem Seminar werden Grundkenntnisse der Bearbeitung von Auslandsaufträgen vermittelt. Der gesamte Ablauf von der Auslandsanfrage über die Angebotsabgabe bis hin zur Auftragsabwicklung mit allen Formularen wird Schritt für Schritt anhand von praktischen Übungen behandelt.

Angebot – Auftrag – Lieferbedingungen – Zahlungsbedingungen – Versandabwicklung – Handelsrechnung – Transportpapiere

06.03.20 | 330,– €
von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. 1501_201_01H

Dozent: Dr. Peter Ruprecht

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus Vertrieb, Verkauf, Versand und Logistik, die mit dem Auslandsgeschäft zu tun haben. Das Seminar ist auch sehr gut für Auszubildende im 3. Ausbildungsjahr, die in das Exportgeschäft eingearbeitet werden sollen.

Exporttechnik (Teil 2) – Abwicklung von Exportgeschäften einschl. Binnenmarkt (EU)

Anhand praktischer Beispiele und der Originalpapiere lernen Sie alle Schritte für die erfolgreiche Abwicklung von Auslandsgeschäften und wie Probleme vermieden werden können.

Zahlungsbedingungen – Vertragsgestaltung – Lieferbedingungen – Versicherungsfragen – Länderspezifische Versandpapiere – Zollpapiere – Verbringungsnachweis – Ausfuhrnachweis

02.04.20 | 330,– €
von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. 1502_201_01H

Dozent: Dr. Peter Ruprecht

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter, die in das Exportgeschäft eingearbeitet werden sollen.

Exporttechnik (Teil 3) – Praktische Übungen in der Erstellung von Zollpapieren

Das Seminar vermittelt ein Verständnis für die Bedeutung der verschiedenen Zollpapiere. Das praktische Ausfüllen der verschiedenen Formulare und Papiere an praktischen Fallbeispielen erleichtert die Übertragung in die betriebliche Praxis.

Ausfuhranmeldung – Notfallkonzept – Binnenmarktpapiere – Verbringungsnachweis – Packliste – Versicherungszertifikat

27.04.20 | 330,– €
von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. 1503_201_01H

Dozent: Dr. Peter Ruprecht

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter, die in das Exportgeschäft eingearbeitet werden sollen. Die Teilnehmer sollten vertiefte Kenntnisse in der Abwicklung von Auslandsgeschäften entsprechend der Seminare Exporttechnik 1 und 2 besitzen.

17.07.20 | 330,– €
in | **Bad Mergentheim**

Seminar-Nr. 1503_201_02M

Exporttechnik (Teil 4) – Akkreditivseminar

Die Teilnehmer lernen anhand praktischer Beispiele und mit den Originalformularen die Abwicklung von Akkreditiv-Inkassi. Sie werden in die Lage versetzt, Akkreditivgeschäfte sach- und fachgerecht unter Berücksichtigung der Vorschriften und Besonderheiten abzuwickeln.

19.06.20 | 330,– €
von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. 1504_201_01H

Dozent: Dr. Peter Ruprecht

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter, die in das Akkreditiv-Geschäft eingearbeitet werden sollen.

Exportpraxis (Exporttechnik 1 – 3)

Das Exportgeschäft weist wegen zusätzlicher Risiken zum Teil erhebliche Abweichungen gegenüber dem Inlandsgeschäft auf. So müssen Exportmitarbeiter sicher im Umgang mit Liefer- und Zahlungsbedingungen sowie mit den relevanten Dokumenten sein, als auch über Versicherungsfragen im Export Bescheid wissen. Das Seminar vermittelt Zusammenhänge und das nötige Verständnis für die Bedeutung der verschiedenen Papiere; gleichzeitig wird das ordnungsgemäße Ausfüllen der verschiedenen Formulare und Papiere, einschließlich Frachtpapiere, an praktischen Fallbeispielen geübt.

29. – 30.04.20 | 590,– €
von | 2 Tage, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Bad Mergentheim**

Seminar-Nr. 1500_201_01M

Dozent: Dr. Peter Ruprecht

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter und Auszubildende im 3. Ausbildungsjahr, die in das Exportgeschäft eingearbeitet werden sollen.

15. – 16.07.20 | 590,– €
von | 2 Tage, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Schwäbisch Hall**

Seminar-Nr. 1500_201_02S

EXPORTKONTROLLE & ORGANISATION.

Ursula Kost | **Telefon** 07131 26414-42 | **Telefax** 07131 26414-56 | ursula.kost@ihk-weiterbildung.de

Chefsache: Exportkontrolle – Bedeutung, Verantwortung und Haftung

Nicht jedem Unternehmer ist bewusst, dass die Exportkontrolle unabhängig von der Unternehmensgröße stets sicherzustellen ist und dass bei Verstößen die Unternehmensleitung voll haftbar ist, was mit Freiheits- und Geldstrafen geahndet wird. In diesem Seminar erfahren Sie, welche rechtlichen Mindestanforderungen zu beachten sind und wie diese organisatorisch umgesetzt werden können.

Bedeutung des Exportkontrollrechts im Tagesgeschäft – Organisation der innerbetrieblichen Exportkontrolle – Haftungsrisiken für Unternehmen/Geschäftsleitung – Rechtsfolgen bei Verstößen

28.04.20 | 310,– €
von | halber Tag, 14:00 – 17:30 Uhr
in | **Weinsberg**

Seminar-Nr. 1540_201_01H

Dozent: Manfred Repp

Teilnehmerkreis: Unternehmer, Geschäftsführer, Führungskräfte, Exportleiter.

14.07.20 | 310,– €
in | **Weinsberg**

Seminar-Nr. 1540_201_02H

Exportkontrolle – Grundlagen, Systematik und Organisation

Welche Waren darf ich exportieren und an wen? Benötige ich bei Ausfuhren in bestimmte Länder immer eine Genehmigung? Sind Lieferungen innerhalb der Europäischen Gemeinschaft generell genehmigungsfrei? Das Seminar gibt Antworten auf diese und weitere Fragen und vermittelt die Grundlagen der Exportkontrolle.

29.04.20 | 310,– €
von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. 1520_201_01H

Dozent: Manfred Repp

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter und Führungskräfte der Bereiche Vertrieb Ausland, Auftragsabwicklung, Versand Ausland sowie Mitarbeiter, die mit dem Export beginnen möchten.

15.07.20 | 310,– €
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. 1520_201_02H

ECCN – Klassifizierung nach dem US-amerikanischen Exportkontrollrecht

Für den Umgang mit den US-Ausfuhrregelungen ist es unumgänglich, die Systematik des US-(Re)-Exportkontrollrechts zu verstehen und mit den Begrifflichkeiten und den rechtlichen Grundlagen vertraut zu sein. Anhand von Übungsfällen lernen Sie den Umgang mit der CCL und worauf Sie bei der Umsetzung im Unternehmen achten sollten.

US-Ausfuhrbestimmungen nach den EAR – Ermittlung der richtigen ECCN – Genehmigungspflicht nach den EAR – License Exceptions der EAR – Besonderheiten für US-Software und US-Technologie

05.05.20 | 360,– €
von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. 1541_201_01H

Dozentin: Dr. Ulrike Jasper

Teilnehmerkreis: Unternehmer, Exportleiter, Vertriebsleiter, Verkäufer.

Unterlagencodierungen: Der Weg durch den Codierungsdschungel

Durch die elektronische Zollanmeldung werden immer mehr Informationen durch Codierungen erforderlich. Falsche oder fehlende Codierungen führen zu falsch ausgefüllten Zollanmeldungen. Das Seminar behandelt, wie Sie die EZT-Online-Datenbank und weitere Quellen nutzen können, um die Unterlagencodierungen für Ihre Ausfuhrgeschäfte zu ermitteln.

Prüfschema – Codierung bei Embargoländern – Verbote und Beschränkungen rechtlicher Unterlagencodierungen (Chemikalien- oder Ozon-VO/Anti-Folter-VO) – Fallbeispiele

17.06.20 | 310,– €
von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. 1515_201_01H

Dozentin: Janine Lampprecht

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus dem Bereich Export, die in ihrer täglichen Praxis Zollanmeldungen vornehmen und Unterlagencodierungen ermitteln.

Die Ausfuhrkontrolle: Produktbezogene Prüfung der Exportkontrolle leicht gemacht

Das Seminar behandelt, wie Sie genehmigungspflichtige Güter anhand des Umschlüsselungsverzeichnisses/EZT-Online ermitteln und wie Sie organisatorisch Ihre Stammdaten prüfen können. Es werden Verfahrenserleichterungen vorgestellt, wie Allgemeine Genehmigungen der EU und Nationale Allgemeine Genehmigungen.

Inhalt und Systematik der EU-Ausfuhrliste (Anhang I Dual-Use-VO)/Ausfuhrliste – Vorteile der AGG – Melde- und Registrierpflichten – Praxis des AGG-Finders – Sonderfälle und Nebenbestimmungen

08.07.20 | 310,– €
von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. 1521_201_01H

Dozentin: Janine Lampprecht

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus dem Bereich Export und Exportkontrolle.

Exportkontroll-Manager/-in (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

Die Teilnehmer bauen ihre Kenntnisse in Zoll und Exportkontrolle aus. Die Verknüpfung von Theorie und Praxis erleichtert es den Teilnehmern, die Exportkontrolle im Unternehmen zu implementieren und damit zur Rechtssicherheit als Exportkontrollbeauftragte beizutragen.

Grundlagen, Bedeutung und Systematik der Exportkontrolle – Rechtspflichten – Verbote und Embargos – Sanktionslisten – Ausfuhrlisten – Dual-Use – Organisation im Unternehmen – Reporting

ab Frühjahr 2020 | 1.890,– €
von | 60 UStd. freitags, samstags 08:00 – 15:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Lehrgangs-Nr. 6620_201_01H

Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Exportkontrollbeauftragte, Assistenten der Geschäftsleitung, Zollbeauftragte, Exportsachbearbeiter mit Schwerpunkt Zoll/Exportkontrolle. Gute Kenntnisse in Export/Import und Grundkenntnisse in der Exportkontrolle erforderlich.

ZOLLABWICKLUNG.

Ursula Kost | **Telefon** 07131 26414-42 | **Telefax** 07131 26414-56 | ursula.kost@ihk-weiterbildung.de

FACHKRAFT ZOLL UND AUSSEN-WIRTSCHAFT (IHK).

Absolventen erhalten ein bundesweit annerkanntes IHK-Zertifikat.

Fachkraft Zoll und Außenwirtschaft (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

Die rechtssichere Abwicklung des Exports hat für die Unternehmen eine hohe Bedeutung. Die Teilnehmer erwerben fundierte Fachkenntnisse in Zoll und Außenwirtschaft und entwickeln ein Verständnis der Zusammenhänge. Die Verknüpfung von Theorie und Praxis gewährleistet, dass die Teilnehmer nach Ende des Kurses in der Lage sind, Exportaufträge verfahrens- und zolltechnisch korrekt und schnell abzuwickeln.

Grundlagen des Exports und des Imports – Exportaufträge – Liefer- und Zahlungsbedingungen – Einreihung – Zollpapiere – Warenursprung und Präferenzen – Exportkontrolle – Umsatzsteuer bei grenzüberschreitenden Lieferungen – Organisation der Zoll- und Exportabteilung

ab 06.03.20 | **2.100,– €**

von | 100 UStd. samstags und 3 – 4 Freitage 08:00 – 15:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Lehrgangs-Nr. **6630_201_01H**

Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Personen mit kaufmännischen Grundkenntnissen, die bereits im Export/Import tätig sind und ihre Kenntnisse ausbauen und vertiefen möchten.

Organisation des betrieblichen Zollwesens – was der Zollbeauftragte wissen muss

Die zollverantwortlichen Mitarbeiter stehen im Spannungsfeld der gesetzlichen Anforderungen und den Wünschen von Kunden, Kollegen und Vorgesetzten. Dazu sind die Auflagen der Zollverwaltung, des BAFA, des Luftfahrtbundesamtes sowie ausländische Vorschriften zu beachten. Die Teilnehmer lernen die gesetzlichen Anforderungen an Exporteure kennen und erhalten durch Praxisbeispiele Hinweise, wie die Einhaltung von Exportgesetzen zu organisieren und zu dokumentieren ist.

11.03.20 | **310,– €**

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1525_201_01H**

Dozent: Stefan Schuchardt

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus der Export- und Zollabteilung, Exportkontrollbeauftragte, Ausfuhrverantwortliche, Zollbeauftragte. Vorkenntnisse werden vorausgesetzt.

NEU

Zoll für Mitarbeiter des Customer Services (Kundensupport) bzw. Order Management

Kundensupport und Vertrieb stehen häufig im Spannungsfeld zwischen den Kundenwünschen und den internen Regelungen. Diese Situation wird durch das umfangreiche Zoll- und Exportkontrollrecht noch komplexer. Der Workshop hilft den betroffenen Mitarbeitern mit zahlreichen Praxisbeispielen, sich kompetent und rechtssicher zu verhalten. Das Seminar soll auch dabei helfen, die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Bereichen im Unternehmen zu optimieren.

Grundlagen ATLAS – Grundlagen Exportkontrolle – Umsatzsteuer – Handelsrechnung – Incoterms – Besonderheiten EU-Binnenverkehr – FOC – Temporäre Ausfuhren und Wiedereinfuhr – Handgepäck

20.04.20 | **310,– €**

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1523_201_01H**

Dozent: Holger Schmidbaur

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter als auch deren Fachvorgesetzten der Bereiche Customer Service (Kundensupport) bzw. Order Management oder Vertrieb.

NEU

Zoll in der Supply Chain – Potenziale in den Schnittstellen heben

Das Supply Chain Management verzahnt in Unternehmen die Schnittstellen von Einkauf, Logistik, Produktion und Vertrieb. Wie Sie die Potenziale dieser Organisation optimal ausschöpfen, lernen Sie im Seminar anhand von Praxisbeispielen und Handlungsempfehlungen kennen.

Unionszollkodex – Verträge richtig gestalten – total landed costs – Analysen – Präferenzmanagement – Zollwertermittlung und -reduktion – Zolltarifierung und Abgabenermittlung – Zollabwicklung – Stammdatenmanagement im Zollwesen – Schnittstellenoptimierung der Unternehmensbereiche – Optimierung der Geschäfts- und Produktionsprozesse – Veredelungsverkehre – Lagerverfahren – Reduzierung der Kapitalbindung – Time-to-Market und Leadtime-Analyse

21.04.20 | **310,– €**

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1524_201_01H**

Dozent: Holger Schmidbaur

Teilnehmerkreis: Fach- und Führungskräfte sowie Mitarbeiter von Unternehmen, die sich einen detailreichen Überblick über zollrechtliche Fragen und Probleme anhand der kompletten Supply Chain verschaffen und Potenziale entdecken wollen.

ZOLLABWICKLUNG.

Ursula Kost | **Telefon** 07131 26414-42 | **Telefax** 07131 26414-56 | ursula.kost@ihk-weiterbildung.de

Reporting für Zollverfahren und Exportkontrolle – ohne Kennzahlen geht es nicht

Erhalten Sie im Workshop Praxis-Tipps, welche Informationen und Kennzahlen für das Management relevant sind, wenn es um Zoll und Exportkontrolle geht.

Definition und Ermittlung der KPI und des Empfängerkreises – Zieldefinition und Aufsetzen des Regelreports – Risikomanagement mit KPI – Compliancesteigerung dank fundierter Kennzahlen – Präsentationstipps und Vorlagen

22.04.20 | **360,– €**

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1522_201_01H** NEU

Dozent: Holger Schmidbaur

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus den Bereichen Zoll und Exportkontrolle, die regelmäßig Berichte für Führungskräfte erstellen. Führungskräfte und Vorgesetzte sind herzlich willkommen.

Aktive und passive Veredelung – Besondere Zollverfahren verstehen und rechtssicher anwenden

Das Seminar vermittelt den Teilnehmern, in welchen Situationen ein aktiver und passiver Veredelungsverkehr möglicherweise unternehmerisch sinnvoll sein kann. Es werden die rechtlichen Besonderheiten an die Umsetzung im Unternehmen und der diesbezügliche Einsatz von ATLAS dargestellt. Anhand von Fallbeispielen wird die Vorgehensweise bei der Beantragung und der ordnungsgemäßen Auflagenerfüllung aufgezeigt sowie die Einsparpotenziale ersichtlich.

07.05.20 | **310,– €**

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1512_201_01H**

Dozent: Johannes Lieb

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter in Versand, Logistik, Einkaufs-, Import- und Exportabteilungen, Zollsachbearbeiter, Exportsachbearbeiter.

Zollvorteile sichern – Praxisworkshop Präferenzkalkulationen

Am Freihandel kann nur partizipieren, wenn Waren auf Präferenzberechtigung geprüft werden. Dazu sollten Sie bei Erzeugnissen kalkulieren – mit Bezug auf entsprechende Abkommen und deren Listenregeln. Erfahren Sie im Seminar, wie Sie die richtigen Listenregeln recherchieren, anwenden und dokumentieren können.

UZK und WuP – Handelswaren, Erzeugnisse und Mischbezug – Minimalbehandlung und eigene Regeln – Listenregeln und Werteregeln – Allgemeine Toleranz – Spezialfälle: Baugruppenkalkulation und Kumulierung – Überblick über die Stamm- und Bewegungsdaten – Praxisnahe Beispiele

19.06.20 | **360,– €**

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1529_201_01H** NEU

Dozent: Philipp Geiger

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter in Einkaufs-, Import- und Exportabteilungen, Zollsachbearbeiter.

Zollabwicklung leicht gemacht – Import

Das zweitägige Seminar vermittelt die Grundlagen des allgemeinen Zollrechts, des Zolltarif-, Ursprungs- und Präferenzrechts sowie des Außenwirtschaftsrechts. Praktische Beispielfälle und das Ausfüllen von Vordrucken sowie Hinweise zum Umgang mit ATLAS und der Internetzollanmeldung stellen den Bezug zur Praxis her.

Zollpräferenzregelungen – Freihandelszone – Einführung in den Zolltarif – Zoll- und Außenwirtschaftsrecht – Fallbeispiele

29. – 30.04.20 | **570,– €**

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1511_201_01H**

Dozent: Matthias Hink

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus Importabteilungen. Grundkenntnisse sind von Vorteil. Das Seminar eignet sich auch gut für Wiedereinsteiger.

Zollabwicklung leicht gemacht – Umgang mit dem Zolltarif

Wie ermittle ich die richtige Zolltarifnummer? Sowohl beim Import als auch beim Export, sogar bei der Ausstellung von Lieferantenerklärungen, kommt man nicht an der Warennummer bzw. der Zolltarifnummer vorbei. Dieses eintägige Seminar zeigt Ihnen feste Prüfungsschemata zur Einreihung von Waren und macht Sie mit der Systematik des Zolltarifs vertraut. Mit zahlreichen Praxisbeispielen.

14.05.20 | **310,– €**

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1513_201_01H**

Dozent: Matthias Hink

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter, die mit der Abwicklung von Im- und Exporten zu tun haben und über Grundkenntnisse verfügen.

28.07.20 | **310,– €**

in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1513_201_02H**

ZOLL- UND AUSSENWIRTSCHAFTSSEMINARE ALS INHOUSESCHULUNG

Sie haben mehrere Mitarbeiter, die Sie in der Exportabwicklung schulen wollen? Informieren Sie sich unverbindlich über die maßgeschneiderten Inhouseseminare. Wir erstellen Ihnen gerne ein Angebot.

ANSPRECHPARTNERIN.
Stephanie Bauer | 07131 26414-45 | stephanie.bauer@ihk-weiterbildung.de

INTERNATIONALES.

Ursula Kost | **Telefon** 07131 26414-42 | **Telefax** 07131 26414-56 | ursula.kost@ihk-weiterbildung.de

NEU

Incoterms® 2020 – Update Seminar

Zum 01.01.2020 treten die neuen Incoterms in Kraft. Die Teilnehmer erfahren hier die Änderungen und deren Anwendung. Das Seminar baut auf den bisherigen Incoterms auf, d. h. die Teilnehmer müssen bereits Vorkenntnisse mitbringen.

Fehlerrisiken bei der Anwendung der Incoterms® 2020 – Risiko- und Gefahrenübergang – Benachrichtigungspflichten – Kostenverteilung – Transportversicherungsfragen

23.01.20 | **200,– €** | **Seminar-Nr.** **1555_201_01H**
von | halber Tag 13:00 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**
Dozent: Werner Grüske
Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus im- und exportierenden Unternehmen. Vorkenntnisse erforderlich.

13.02.20 | **200,– €** | **Seminar-Nr.** **1555_201_03H**
in | **Heilbronn**

NEU

Incoterms® 2020 – Die neuen Incoterms® und ihre Anwendung

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer mit vielen praktischen Übungen inkl. Akkreditiv den sicheren Umgang mit den Incoterms und reduzieren somit das Risiko rechtlicher Komplikationen bei internationalen Liefergeschäften.

Neuregelung der Incoterms® 2020 – Richtige Anwendung und Fehlervermeidung bei den Incoterms® 2020 – Risiko- und Gefahrenübergang – Benachrichtigungspflichten – Kostenverteilung – Transportversicherungsfragen

24.01.20 | **310,– €** | **Seminar-Nr.** **1505_201_03H**
von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**
Dozent: Werner Grüske
Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus im- und exportierenden Unternehmen. Auch für Einsteiger geeignet.

09.03.20 | **310,– €** | **Seminar-Nr.** **1505_201_01H**
in | **Heilbronn**

12.05.20 | **310,– €** | **Seminar-Nr.** **1505_201_02H**
in | **Heilbronn**

Interkulturelle Verhandlungen – Erfolgreiche Zusammenarbeit mit ausländischen Geschäftspartnern

Verhandlungen mit Vertretern anderer Kulturen benötigen ein Grundverständnis über kulturelle Unterschiede und die Bereitschaft, einen Schritt in Richtung der anderen Kultur zu machen. Das Seminar hilft, den Begriff „Kultur" zu verstehen und Strategien für die Annäherung an Personen anderer Herkunft zu entwickeln. Ein Einblick in diverse Verhandlungstaktiken und -strategien verschiedener Kulturgruppen rundet dieses Seminar ab.

21.–22.04.20 | **570,– €** | **Seminar-Nr.** **1531_201_01H**
von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**
Dozent: Sebastian Hawkins
Teilnehmerkreis: Das Training ist für alle geeignet, die im Verkauf oder Einkauf mit Vertretern anderer Kulturen zu tun haben.

Verhandlungen in Englisch

B1

Das Seminar ist ein Grundlagentraining für alle, die ihr Verhandlungsgeschick in Englisch verbessern oder ihre Kenntnisse auffrischen möchten. Die Teilnehmer lernen Wissenswertes über Verhandlungsstile und -taktiken, die Stärkung der eigenen Verhandlungsposition sowie zur Beeinflussung der Verhandlungsatmosphäre.

05.–06.05.20 | **570,– €** | **Seminar-Nr.** **1631_201_01H**
von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**
Dozent: Sebastian Hawkins
Teilnehmerkreis: Alle, die verhandeln aus Einkauf, Verkauf, Vertrieb, Export, Import; Vorkenntnisse in der Verhandlungsführung sind nicht erforderlich.

Alles was Recht ist: Internationales Vertragsrecht – Schwerpunkt Kaufverträge

In der täglichen Firmenpraxis wird eine Vielzahl von Verträgen mit Auslandsbezug – vor allem Kaufverträge – geschlossen. Schlechte Formulierungen und Fehler bei der Abwicklung können viel Geld kosten. Die Teilnehmer erfahren, worauf man bei einer vorteilhaften Vertragsgestaltung achten sollte und was bei der Abwicklung von Verträgen wichtig ist. Außerdem geht es um folgende Fragen: Wie kann man sich absichern, welche Risiken bestehen und wie kann man diese begrenzen?

05.05.20 | **360,– €** | **Seminar-Nr.** **1534_201_01H**
von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**
Dozent: Volker Gerstner
Teilnehmerkreis: Unternehmer, Kaufmännische Leiter, Vertriebsleiter, Exportleiter, Mitarbeiter im Vertrieb.

Export für den Vertrieb

Auslandsmärkte eröffnen neue Absatzchancen und versprechen lukrative Geschäfte. Dieses Seminar vermittelt kompakt und strukturiert ein übergreifendes Wissen über wesentliche Zusammenhänge von A (Auftragsabwicklung) bis Z (Zoll).

Angebotserstellung – Exportkalkulation – Kasse gegen Dokumente (c.a.d.) oder Akkreditiv (L/C) – Ursprungsregeln und Präferenzen – Umsatzsteuer

14.07.20 | **330,– €** | **Seminar-Nr.** **1533_201_01H**
von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**
Dozent: Dr. Peter Ruprecht
Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus Verkauf und Vertrieb, die im Auslandsgeschäft erfolgreicher sein wollen.

Lehrgang zur Vorbereitung auf die IHK-Fortbildungsprüfung in Heilbronn

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Außenwirtschaft

ab 03.07.21 | **auf Anfrage** | **AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %**
| ca. 600 UStd. berufsbegl.
Ausführliche Informationen im hinteren Heftteil auf S. 11

BETRIEBLICHES MANAGEMENT.

PROJEKTMANAGEMENT.

Tanja Baur | **Telefon** 07131 26414-44 | **Telefax** 07131 26414-56 | tanja.baur@ihk-weiterbildung.de

PROJEKTLEITER/-IN (IHK)

Absolventen der Zertifikatslehrgänge „Projektmanager/-in (IHK)" und „Mit Führung zum Projekterfolg" erhalten zusätzlich das Zertifikat „Projektleiter/-in (IHK)".

Projektmanager/-in (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

Innovative und komplexe Problem- und Aufgabenstellungen müssen in den Unternehmen bereichsübergreifend gelöst werden. Hierfür stellt das Projektmanagement ein erfolgsorientiertes Werkzeug dar. Sie lernen, die Instrumentarien und Methoden des Projektmanagements effektiv in Ihrer betrieblichen Praxis anzuwenden.

Grundlagen: Projektarten und ihre Herausforderungen, Projektorganisation – Projektplanung, -steuerung, -controlling: Lastenheft, Pflichtenheft, Werkzeuge der Projektplanung, Strukturierung von Projekten, Projektziele, Projektstrukturplan, Terminplan, Netzplantechnik, Schätzmethoden, Statusbesprechungen und -berichte, Start und Abschluss von Projekten, Erfahrungssicherung, Qualität in Projekten, Agiles Projektmanagement mit Scrum – Führung im PM: Führungstechniken, Kommunikation, Kreativitäts- und Analysetechniken, Teambuilding – Vertragsrecht, Claim-Management

ab 06.03.20 | **1.700,– €** | **Lehrgangs-Nr.** **6150_201_01H**
Abschluss: IHK-Zertifikat
von | 64 UStd. freitags 13:30 – 20:30 Uhr samstags 08:00 – 15:30 Uhr
in | **Heilbronn**
Dozent: Lars Brenner
Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen, die Projekte steuern bzw. steuern sollen. Fach- und Führungskräfte aus der Entwicklung, Konstruktion, Arbeitsvorbereitung, Planung und auftragsbezogenen Fertigung.

Mit Führung zum Projekterfolg

IHK-Zertifikatslehrgang

Um Projekte zum Erfolg zu führen, werden nicht nur Methoden- und Fachkompetenz benötigt, sondern auch Führungsqualitäten. Projektteam-Sitzungen sind ertragreicher, wenn neben der sachlichen Ebene, d. h. der Planung und Koordination der Projektabläufe, auch die „unsichtbare" Beziehungsebene im Projektteam gestaltet wird. Dieses Seminar vermittelt Ihnen Führungsmethoden, die Sie gewinnbringend bei der Leitung Ihres Projektteams einsetzen können. Sie arbeiten gezielt an Ihrer Kompetenz als Projektleiter, üben Kommunikations- und Gesprächsführungstechniken für eine wirksame Zusammenarbeit sowie einen souveränen Umgang mit Konflikten.

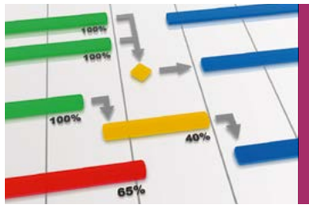
Projektleitung – Kommunikation im Projekt – Führungsaspekte des Projektmanagements – Konfliktmanagement im Projekt – Moderation im Projekt

ab 29.04.20 | **1.600,– €** | **Lehrgangs-Nr.** **6149_201_01H**
Abschluss: IHK-Zertifikat
von | 48 UStd. mittwochs, donnerstags 08:00 – 15:30 Uhr
in | **Heilbronn**
Dozent: Bernt Klein
Teilnehmerkreis: Führungsverantwortliche, Projektleiter, Projektmanager. Grundkenntnisse im Projektmanagement werden vorausgesetzt.

Vorsprung durch innovative Ideen – Ideenentwicklung und Umsetzung im Unternehmen

Innovation durch Kreativität! Top-Innovationsfaktor ist und bleibt eine gute, marktrelevante Idee. Lernen Sie in diesem trainingsintensiven Seminar, innovative Ideen zu generieren, die richtigen auszuwählen und wirkungsvoll im Unternehmen umzusetzen. Die gute Nachricht für Sie: Kreatives Denken ist lernbar!

07.05.20 | **360,– €** | **Seminar-Nr.** **1295_201_01H**
von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**
Dozent: Matthias Dahms
Teilnehmerkreis: Marketingverantwortliche, Produktentwickler, Kreativteams, Mitarbeiter von KVP-Gruppen und Projektleiter.



PROJEKTMANAGEMENT INHOUSE-PRAXISWORKSHOP

Interessieren Sie sich für eine hocheffiziente Implementierung eines Projektmanagements direkt in Ihrem Unternehmen?

INFOS ZUM INHOUSE-PRAXISWORKSHOP.
Bernhard Löw | 07131 26414-49 | bernhard.loew@ihk-weiterbildung.de

DIGITALISIERUNG.

Franziska Gerstle | **Telefon** 07131 26414-31 | **Telefax** 07131 26414-55 | franziska.gerstle@ihk-weiterbildung.de

NEU

DIGITAL TRANSFOR-MATION MANAGER (IHK).

Für CEOs und Führungskräfte.

Welchen Einfluss haben gesellschaftliche und technologische Treiber auf die digitale Transformation von Geschäftsmodellen? Nutzen Sie den Input und die Impulse der vier Module zur Entwicklung digitaler Prozesse. Erfolgreiche Absolventen aller vier Module erhalten ein IHK-Zertifikat. Teilnehmer einzelner Module erhalten eine Teilnahmebescheinigung.

Modul 1: Einführung in die Thematik Digitalisierung

07.+14.03.20 | **800,– €** | **Seminar-Nr.** **6221_201_01H**

Ziel des zweitägigen Seminars ist es, relevante gesellschaftliche und kulturelle Veränderungen wahrzunehmen und die Moderation des Generationenwechsels im Unternehmenskontext zu beherrschen. Basierend darauf sind die Teilnehmer in der Lage, die Unternehmenskommunikation auszurichten und Transformationsprozesse anzustoßen.

BIG Picture Digital Transformation Management – Erkennen von Potenzialen und Herausforderungen – Grundlagen der Digitalisierung und Automatisierung – Digital Transformation in der Gesellschaft und im Unternehmen – Digital Mindset – Neue Denkweise der Digital- und Plattformökonomie – Toolbox des Digital Transformation Managements – Die Megatrends der digitalen Welt und deren Einflussfaktoren

2 Tage
samstags
von 08:00 – 15:30 Uhr
in **Heilbronn**

Dozent: Steffen Weimann

Teilnehmerkreis: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategie, Business Development, IT, Geschäftsführung, Management und Consulting.

Modul 2: Gestaltung und Management der Digitalen Transformation

21.+28.03.20 | **800,– €** | **Seminar-Nr.** **6222_201_01H**

Ziel des zweitägigen Seminars ist es, Treiber und Technologien der Digitalisierung kennenzulernen und zu verstehen. Im Rahmen dessen lernen die Teilnehmer, bestehende Organisationsstrukturen zu transformieren sowie den Führungsstil und die Kommunikation der digitalen Welt anzupassen.

Wandel von Unternehmensorganisation, Kultur und Werte – Technologien und Einsatzszenarien – Navigator durch die Komplexität der digitalen Welt, Innovationsgeist der Transformation und Digitalisierung – Agilität und agiles Mindset, Lean Startup – Change-Management in Unternehmen, Erfolgsfaktoren der Veränderung – Veränderung von Prozessen, Rollen, Organisation und Kommunikation, Informationssystemarchitekturen – Erfolgreiche Anwendungsbeispiele in verschiedenen Funktionsbereichen im Unternehmen

2 Tage
samstags
von 08:00 – 15:30 Uhr
in **Heilbronn**

Dozent: Steffen Weimann

Teilnehmerkreis: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategie, Business Development, IT, Geschäftsführung, Management und Consulting.

Modul 3: Neue digitale Geschäftsmodelle

25.04.+09.05.20 | **1.500,– €** | **Seminar-Nr.** **6223_201_01H**

Ziel des zweitägigen Seminars in Kooperation mit Bosch Engineering GmbH ist es, IoT (Internet of Things) zu verstehen und Geschäftsmodelle zu entwickeln. Die Teilnehmer lernen darüber hinaus Technologien und spezifische Einsatzszenarien von IoT und Industrie 4.0 kennen.

IoT Business Model Builder (Bosch Engineering) – IoT-basierte Geschäftsmodelle entwickeln – In Wertschöpfungsnetzwerken denken und handeln – Kunden- und marktzentrierte Arbeitsweisen kennenlernen und anwenden

2 Tage
samstags
von 08:00 – 15:30 Uhr
in **Heilbronn**

Dozenten: Dozententeam Bosch Engineering GmbH

Teilnehmerkreis: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategie, Business Development, IT, Geschäftsführung, Management und Consulting.

NEU

Modul 4: Digitale Strategie und Maßnahmen

16.+23.05.20 | **800,– €** | **Seminar-Nr.** **6224_201_01H**

Ziel des zweitägigen Seminars ist es, Entwicklungsansätze anhand von Methoden und Tools des Innovationsmanagements für digitale Strategien und Geschäftsmodelle zu vertiefen und umzusetzen.

Entwicklung und Methoden einer Digitalisierungsstrategie – Identifikation von Handlungsfeldern und Ableitung von Maßnahmen – Aufbau von digitalen Geschäftsmodellen und deren Einbettung in neue Wertschöpfungsnetzwerke – Umsetzung fach-, wert- und technologiebezogener Ansätze in neue Geschäftsmodelle – Kundenzentrierte Ausrichtung des Innovationsmanagements

2 Tage
samstags
von 08:00 – 15:30 Uhr
in **Heilbronn**

Dozent: Steffen Weimann

Teilnehmerkreis: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategie, Business Development, IT, Geschäftsführung, Management und Consulting.

Erfolgreiche Absolventen aller vier Module erhalten ein IHK-Zertifikat.

SPOTLIGHT DIGITALISIERUNG.

WIE GEHT DIGITALISIERUNG? CHANCEN UND RISIKEN!

Der Mittelstand ist das Rückgrat der deutschen Wirtschaft. Studien zeigen, dass Digitalisierung von den meisten kleinen und mittleren Unternehmen als Chance wahrgenommen wird. Einige warten noch ab, andere haben schon begonnen, wenige setzen digitale Geschäftsmodelle um und nutzen die Vorzüge der Transformation. Doch welche Herausforderungen sind zu meistern? Unsere Vortragsveranstaltung liefert Input und Ideen.

Steffen Weimann

WER A SAGT, MUSS AUCH D SAGEN?!
Der deutsche Mittelstand –
Von der Digitalisierung zu digitalen Geschäftsmodellen.

Felix Friedrich

TATORT www.
Seine Passion: Hackern das Leben schwer machen. Seine Motivation: So viele Menschen wie möglich dazu bringen, es ihm gleichzutun.

TERMIN.
DONNERSTAG, 14. MAI 2020 09:00 – 12:00 UHR.

TEILNEHMERKREIS.

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategie, Business Development, IT, Geschäftsführung, Management und Consulting.

KOSTEN.

50,- € inklusive

- Teilnahme an allen Vorträgen
- Frühstücksbuffet
- Teilnehmerunterlagen

ANSPRECHPARTNERIN.

Franziska Gerstle
07131 26414-31
franziska.gerstle@
ihk-weiterbildung.de

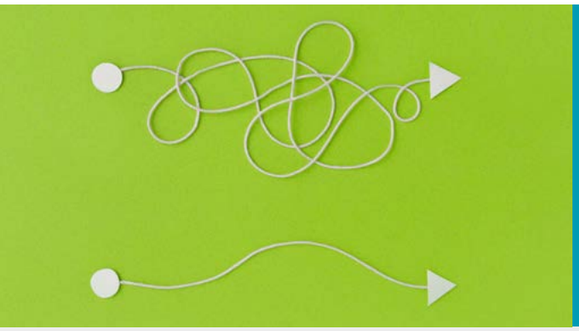
VERANSTALTUNGSORT.

IHK-Zentrum für Weiterbildung GmbH
Ferdinand-Braun-Straße 20
74074 Heilbronn

INFOS & ANMELDUNG UNTER WWW.IHK-WEITERBILDUNG.DE

MANAGEMENT.

Tanja Baur | **Telefon** 07131 26414-44 | **Telefax** 07131 26414-56 | tanja.baur@ihk-weiterbildung.de



NEU

AGILE BUSINESS COACH (IHK).

Bei erfolgreicher Teilnahme an den Modulen 1 und 2 erhalten Sie das Zertifikat „Agile Business Coach (IHK)".

BUSINESS COACHING QUALIFIKATION
- 90 Zeitstunden (120 UStd.)
- Trainingsphase mit Praxisübungen
- Basis- und Anwendungswissen für den Einsatz in Coachings

1. Trainingsphase

PRAXISTRANSFER IN REALEN COACHINGS
- 9 Zeitstunden (12 UStd.)
- Intervisionen
- Üben des Anwendungswissens in realen Coachingsituationen

2. Transferphase

AGILE COACHING QUALIFIKATION
- 60 Zeitstunden (80 UStd.)
- Agiles Basis- und Anwendungswissen für Tätigkeiten im agilen Umfeld

3. Trainingsphase

PRAXISTRANSFER IN REALEN COACHINGS
- 9 Zeitstunden (12 UStd.)
- Intervisionen
- Üben des Anwendungswissens in realen Coachingsituationen

4. Transferphase

AGILE BUSINESS COACH (IHK)
- Schriftliche Ausarbeitung
- Live Coaching

5. Abschlusstest

NEU

Agile Business Coach (IHK) – Modul 1: Business Coaching

IHK-Zertifikatslehrgang

Im Bereich Business Coaching begleiten und unterstützen Sie einzelne Führungskräfte, Teams oder ganze Unternehmen bei der Klärung und Lösung schwieriger beruflicher Situationen. In diesem Zertifikatslehrgang werden Ihnen verschiedene Formate der Begleitung und Beratung, Möglichkeiten und Grenzen des Coachings vermittelt. Ihr Selbstbild und Ihre persönliche Haltung als Coach werden überprüft. Sie lernen die wichtigsten psychologischen Grundlagen im Coachingbereich zum Thema Persönlichkeit kennen und anzuwenden. Erfahren Sie, wie Krisen und Konflikte mit Kommunikationsmodellen gelöst werden können. Sie erlernen Methoden um Veränderungsprozesse in der Unternehmenskultur mit den Mitarbeitern zu planen und zu strukturieren. In der Transferphase vertiefen Sie in realen Coachingsituationen ihr erlerntes Wissen.

Grundlagen des Coachings – Selbstmanagement – Mit Persönlichkeit zum Coaching-Erfolg – Kommunikation und Konflikt – Den Wandel coachen – Moderation, Präsentation, Dokumentation – Transferphase Business Coaching

ab 07.02.20 | **2.990,– €**

120 UStd.
freitags, samstags
von 08:00 – 17:00 Uhr
in **Heilbronn**

Lehrgangs-Nr. 6147_201_01H
Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozent: Bernt Klein

Teilnehmerkreis: Fach- und Führungskräfte, Berater und persönlich Interessierte, die den Coaching-Prozess und Coaching-Techniken lernen und anwenden möchten und sich im Bereich Business Coaching qualifizieren wollen.

NEU

Agile Business Coach (IHK) – Modul 2: Agiles Coaching

IHK-Zertifikatslehrgang

In diesem Kurs erlernen Sie den Einsatz des agilen Coachings. Agile Methoden unterstützen Unternehmen aller Branchen dabei, dynamische Entwicklungen und Veränderungen erfolgreich zu meistern. Hierbei kommt dem agilen Coach die Aufgabe zu, Organisationen und deren Mitglieder durch Einsatz der richtigen Methoden in komplexen Veränderungsprozessen wirkungsvoll zu unterstützen. Sie erhalten einen Koffer mit Werkzeugen und Methoden, die Sie in Ihrer Arbeit als agiler Coach unterstützen, sowie Instrumente, die es Ihnen ermöglichen, die agilen Werte bzw. Denkhaltungen auf Organisationen und deren Mitglieder zu übertragen.

Grundlagen Agilität und Coaching – Entwicklung agiler Teams – Kommunikation und Konflikt – Organisationsentwicklung – Agile Toolbox

ab 09.10.20 | **1.990,– €**

80 UStd.
freitags, samstags
von 08:00 – 17:00 Uhr
in **Heilbronn**

Lehrgangs-Nr. 6148_202_01H
Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozent: Bernt Klein

Teilnehmerkreis: Führungskräfte, Projektverantwortliche und Projektmitarbeiter, die agile Prozesse in Unternehmen unterstützen, fördern und implementieren möchten.

MANAGEMENT.

Sabine Weiß | **Telefon** 07131 26414-40 | **Telefax** 07131 26414-56 | sabine.weiss@ihk-weiterbildung.de

Compliance Officer (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

Compliance Officer haben die Aufgabe, ein Compliance-Managementsystem zu entwickeln, zu implementieren und zu überwachen. Der Compliance Officer unterstützt die Geschäftsleitung in ihrer Aufgabe, dass das Unternehmen, seine Führungskräfte und Mitarbeiter die maßgeblichen rechtlichen Vorschriften und internen Richtlinien einhalten. Der Zertifikatslehrgang behandelt alle Aufgaben eines Compliance Officers, seine Stellung im Unternehmen, Haftungsfragen und vermittelt das erforderliche Wissen für einen erfolgreichen Start in die neue Rolle im Unternehmen.

Was ist Compliance? – Aufgabe, Funktion und Haftung des Compliance Officers – Compliance als nachhaltige Unternehmensführung – Übersicht über die verschiedenen Rechtsgebiete – Aufbau eines effizienten und effektiven Compliance-Managementsystems

ab 05.05.20 | **1.990,– €**

48 UStd.
6 Tage
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Lehrgangs-Nr. 6000_201_01H
Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozent: Prof. Dr. Andreas Kark

Teilnehmerkreis: Compliance-Officer oder die, die es werden wollen, Qualitätsmanager, Mitarbeiter von Compliance- und Rechtsabteilungen, Fach- und Führungskräfte, die mit Compliance-Fragestellungen konfrontiert sind sowie Rechtsanwälte, Unternehmensberater und Wirtschaftsprüfer.

BETRIEBLICHES PERSONALWESEN.

PERSONALGEWINNUNG.

Julia Tilizkaya | **Telefon** 07131 26414-43 | **Telefax** 07131 26414-56 | julia.tilizkaya@ihk-weiterbildung.de

Effektive Personalauswahlverfahren

Bei der Bewerberauswahl ist die Einschätzung der Fachkenntnisse meist kein Problem, während oft die Einstellung, Motivation, Sozial- und Methodenkompetenz des Bewerbers im Verborgenen bleiben. Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Sie die Bewerberauswahl mit allen notwendigen Schritten effektiv durchführen und welche Methoden Sie hierbei einsetzen können, um den besten Kandidaten herauszufiltern.

24. – 25.03.20 | **660,– €**

2 Tage
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Seminar-Nr. 2410_201_01H

Dozent: Marijo Glibo

Teilnehmerkreis: Fach- und Führungskräfte aus dem Personalbereich sowie interessierte Führungskräfte aus anderen Bereichen.

Erfolgreiches Personalmarketing – Fachkräfte finden, gewinnen, halten

Der Arbeitsmarkt ist nicht mehr so, wie er war – der Wettbewerb um gute Köpfe ist hart. Doch wie ist Ihr Unternehmen auf dem Arbeitsmarkt aufgestellt? Betreiben Sie schon wirksames Personalmarketing? Dieses Seminar gibt wertvolle konzeptionelle Anregungen, wie Sie sich für Bewerber als attraktiver Arbeitgeber mithilfe eines pragmatischen und zielgerichteten Personalmarketings erfolgreich positionieren und präsentieren können.

02.04.20 | **360,– €**

1 Tag
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Seminar-Nr. 2426_201_01H

Dozent: Ralph Strobel

Teilnehmerkreis: Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte aus dem Bereich Personal/HR, Personaler, Kommunikations- und Marketingverantwortliche in KMU.

Einstellungsinterviews professionell führen

In diesem Training lernen Fach- und Führungskräfte professionelle Interviewtechniken und Methoden kennen, um erfolgreich Einstellungsinterviews führen und in ihrem Bereich ausgewogene Personalentscheidungen treffen zu können. Dabei lernen die Teilnehmer auch den gesamten Prozessablauf rund um das Einstellungsinterview kennen.

28. – 29.05.20 | **660,– €**

2 Tage
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

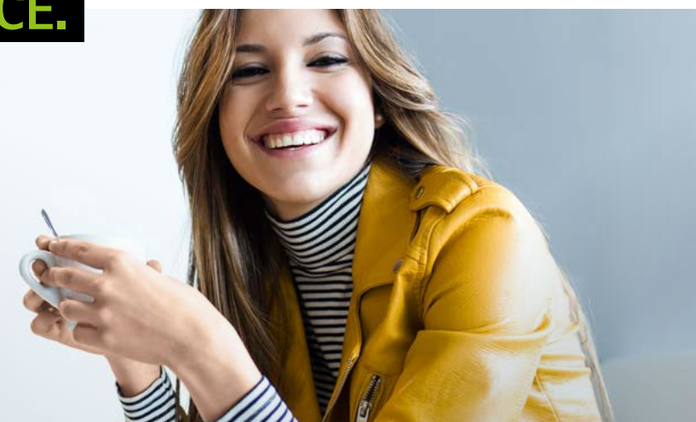
Seminar-Nr. 2409_201_01H

Dozent: Marijo Glibo

Teilnehmerkreis: Fach- und Führungskräfte aus dem Personalbereich sowie interessierte Führungskräfte aus anderen Bereichen.

NUTZEN SIE UNSEREN
INFORMATIONSSERVICE.

XING NEWSLETTER



PERSONALENTWICKLUNG.

Bernhard Löw | **Telefon** 07131 26414-49 | **Telefax** 07131 26414-56 | bernhard.loew@ihk-weiterbildung.de

Fachkraft für Personalentwicklung (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

ab 09.10.20 | 2.200,– €

88 UStd.
11 Tage
von | 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Lehrgangs-Nr. 6210_202_01H
Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozentin: Sabine Faller-Osewold

Teilnehmerkreis: Personalleiter und -referenten, Mitarbeiter des Personalwesens, Führungskräfte.

Dieser Zertifikatslehrgang vermittelt Personalverantwortlichen aus allen Fachbereichen, Personalleitern und Trainern das praktische Handwerkszeug der Personalentwicklung und verdeutlicht die moderne Rolle der Personalentwickler als Förderer und Begleiter wichtiger Organisations- und Personalentwicklungsprozesse im Unternehmen.

Personalentwicklung – Positionierung in der Unternehmensorganisation
Weiterbildung im lernenden Unternehmen – Rollenverständnis der PE und ihre Ziele – Zusammenarbeit mit Unternehmensleitung und Führungskräften – PE-Marketing – Wo steht unser Unternehmen?

Kernaufgaben und Prozesse der PE
Verankerung der PE in den Unternehmenszielen – Der Personalentwickler als Berater und Prozessbegleiter – Planung, Organisation, Durchführung und Controlling von PE-Maßnahmen – Untrennbar verbunden: Organisations- und Personalentwicklung – Aktuelle Trends in der Personalentwicklung

Methoden der PE
Bildungsbedarfsanalyse – Potenzialanalyse – Interventionstechniken – Teamentwicklung – Führungskräfteentwicklung – Präsentation – Moderation – Gesprächsführung – Coaching – Prozessanalyse

Entwurf eines PE-Konzepts für das Teilnehmer-Unternehmen

Julia Tilizkaya | **Telefon** 07131 26414-43 | **Telefax** 07131 26414-56 | julia.tilizkaya@ihk-weiterbildung.de

NEU Personaldiagnostik – Alle Potenziale ausschöpfen

01. – 02.04.20 | 690,– €

2 Tage
von | 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. 2406_201_01H

Dozent: Stefan Kozole

Teilnehmerkreis: Personalreferenten und Führungskräfte, die Potenzialträger suchen.

Inklusive persönlicher Personaldiagnostikanalyse und umfangreichem Bericht für jeden Teilnehmer.

Der Einsatz von Personaldiagnostik kann für die Personalauswahl zum Zauberstab modernen Recruitings werden. Richtig angewendet, erzeugt die Personaldiagnostik eine neue Informationsgrundlage für bessere Personalentscheidungen. Lernen Sie, anhand Ihres persönlichen Analysebericht, die Wirkung und die Einsatzmöglichkeiten von Personaldiagnostik besser einzuschätzen. Jeder Teilnehmer erhält vor Seminarbeginn einen Online-Zugang zu seiner persönlichen Analyse. Diese sollte dann bis spätestens 7 Tage vor Seminarbeginn abgeschlossen sein. Der Analysebericht wird mit dem Teilnehmer vertraulich besprochen.

Welche Diagnose-Verfahren gibt es? – Unterschiede Evaluation Center/Assessment Center/Audit – Möglichkeiten und Grenzen der Personaldiagnostik – Elemente der Personaldiagnostik: Verhaltensstile, Motivstruktur und innere Antreiber, Kompetenzen, Emotionale Intelligenz – Teamstruktur-Analyse

LOHN- & GEHALTSABRECHNUNG.

Julia Tilizkaya | **Telefon** 07131 26414-43 | **Telefax** 07131 26414-56 | julia.tilizkaya@ihk-weiterbildung.de

Lohn & Gehalt 2020: Aktuelle Änderungen im Lohnsteuer- und Sozialversicherungsrecht

Das Seminar wendet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Personal und Personalabrechnung, die sich anhand von Praxisfällen über die im Jahr 2020 anstehenden aktuellen Änderungen in der Lohn- und Gehaltsabrechnung informieren wollen.

20.01.20 | 310,– €
1 Tag
von | 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**
Seminar-Nr. 2403_201_01H

Dozentin: Andrea Wörns

Teilnehmerkreis: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Personal und Personalabrechnung.

23.01.20 | 310,– €
in | **Heilbronn**
Seminar-Nr. 2403_201_02H

27.01.20 | 310,– €
in | **Heilbronn**
Seminar-Nr. 2403_201_03H

LOHN- & GEHALTSABRECHNUNG.

Julia Tilizkaya | **Telefon** 07131 26414-43 | **Telefax** 07131 26414-56 | julia.tilizkaya@ihk-weiterbildung.de

ZERTIFIKATSLEHRGÄNGE. LOHN & GEHALT.

Dieses modulare Lehrgangskonzept vermittelt ein breites Wissen, durch das die Absolventen eine große Bandbreite unterschiedlicher Fallkonstellationen in der Lohn- und Gehaltsabrechnung praxissicher bearbeiten können. Neben dem notwendigen Wissen der Lohn- und Gehaltsabrechnung auf aktueller Rechtsgrundlage erhalten die Teilnehmer durch vielfältige Übungen die Möglichkeit, das erworbene Wissen an praktischen Fällen zu erproben.

Das bundesweit anerkannte Zertifikat „Fachkraft für Entgeltabrechnung (IHK)" erhält derjenige Teilnehmer, der innerhalb von zwei Jahren beide Module besucht und beide Abschlusstests erfolgreich absolviert hat.

Modul 1: Lohn- und Gehaltsabrechnung – Grundstufe

IHK-Zertifikatslehrgang

Einführung: Rechtsgrundlagen, Grundbegriffe, Abrechnungsstufen – Die Bruttoabrechnung: Entlohnungsformen, Zuschläge und Durchschnitte, Ermittlung Bruttoentgelt – Lohn- und Kirchensteuer: Lohnsteuertabellen, Freibeträge, Steuerklassen, Pauschalbesteuerung – Die Sozialversicherung: Aufbau der Sozialversicherung, Teillohnzahlung – Die Nettoermittlung: Zuzahlungen und Abzüge – Besondere Themen: Reisekosten, Geldwerte Vorteile, Meldungen, Jahresabschlussarbeiten – Fallstudien und Übungen

Teilnehmerkreis: Alle, die sich Grundkenntnisse in der Personalabrechnung aneignen oder bereits vorhandene Kenntnisse auffrischen und aktualisieren möchten.

berufsbegl. samstags

ab 14.03.20 | 1.190,– €
Literatur 26,– €
64 UStd.
8 Tage
von | 08:00 – 15:30 Uhr
in | **Heilbronn**
Lehrgangs-Nr. 6230_201_01H
Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozentin: Ute Feuerstein

Vollzeit

ab 20.04.20 | 1.190,– €
Literatur 26,– €
64 UStd.
8 Tage
von | 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**
Lehrgangs-Nr. 6231_201_01H
Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozentin: Andrea Wörns

Modul 2: Fachkraft für Entgeltabrechnung – Aufbaustufe

IHK-Zertifikatslehrgang

Besondere Personengruppen: Geringfügig Beschäftigte, kurzfristig Beschäftigte, Gleitzone, Studenten und Praktikanten, Entsendete und Beschäftigung von Ausländern – Sonderfälle der Abrechnung: Geldwerter Vorteil, Betriebsfeiern und Incentives – Beendigung von Arbeitsverhältnissen: Abfindungen, Berufsgenossenschaft, Pfändung und Abtretung – Arbeitsrecht: Abgrenzung Dienst- und Arbeitsverhältnis, Teilzeit- und Befristungsgesetz, Lohnfortzahlungsgesetz, Bundesurlaubsgesetz, Kündigung, Betriebsverfassungsgesetz

Betriebliche Altersversorgung/Versorgungsbezieher: Durchführungswege, Steuerrecht, Sozialversicherungsrecht – Altersteilzeit: Berechnung, Absicherung – Kurzarbeit: Voraussetzungen, Berechnung, Beispiele – Abrechnungssteuerung durch Lohnarten: Lohnartensteuerung, Verbuchung, Lohnkonto, Zeitwirtschaft – Meldewesen und Bescheinigungen: maschinelle Bescheinigungen, manuelle Bescheinigungen, maschinelles Meldewesen

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus dem Bereich der Lohn-/Gehaltsabrechnung, Personalverwaltung/-betreuung und Teilnehmer, die die Grundstufe besucht haben.

berufsbegl. samstags

ab 25.01.20 | 1.100,– €
Literatur 37,– €
56 UStd.
7 Tage
von | 08:00 – 15:30 Uhr
in | **Heilbronn**
Lehrgangs-Nr. 6232_201_01H
Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozentinnen: Ute Feuerstein, Katharina Höfer, Rechtsanwältin

Vollzeit

ab 05.03.20 | 1.100,– €
Literatur 37,– €
56 UStd.
7 Tage
von | 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**
Lehrgangs-Nr. 6233_201_01H
Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozentinnen: Katharina Höfer, Rechtsanwältin, Andrea Wörns

Vollzeit

ab 18.06.20 | 1.100,– €
Literatur 37,– €
56 UStd.
7 Tage
von | 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**
Lehrgangs-Nr. 6233_201_02H
Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozentinnen: Andrea Wörns, Thomas Lehmann, Rechtsanwalt

4. HEILBRONNER PERSONALFORUM.

NEUE IMPULSE FÜR EIN ZUKUNFTSFÄHIGES PERSONALMANAGEMENT.

Martin Gaedt

„HEILBRONN, WIR HABEN EIN PROBLEM!“ Fachkräftemangel? Nein: Ideenmangel!

Leo Martin

GEHEIMWAFFEN DER KOMMUNIKATION. Sanfte Strategien mit durchschlagender Wirkung.

TERMIN.
DONNERSTAG, 12. MÄRZ 2020
08:30 – 17:00 UHR.

HIGHLIGHTS.

- Aktuelles Personalwissen
- 15 erstklassige Workshops
- Inspirierende Keynote-Vorträge

KOSTEN.

390,- € inklusive

- Teilnahme an allen Vorträgen und 2 Workshops
- Frühstücks- und Mittagsbuffet
- Tagungsgetränke
- Tagungsunterlagen

ANSPRECHPARTNERIN.

Sabine Weiß
07131 26414-40
sabine.weiss@
ihk-weiterbildung.de

VERANSTALTUNGSORT.

IHK-Zentrum für Weiterbildung GmbH
Ferdinand-Braun-Straße 20
74074 Heilbronn

INFOS & ANMELDUNG UNTER
WWW.HEILBRONNER-PERSONALFORUM.DE

Julia Tilizkaya | **Telefon** 07131 26414-43 | **Telefax** 07131 26414-56 | julia.tilizkaya@ihk-weiterbildung.de

Reisekostenabrechnung – Aktuelle Änderungen 2020

ab 21.01.20 | **310,- €** | **Seminar-Nr.** **2405_201_01H**

Was ist neu im Reisekostenrecht? Hier erhalten Sie alle wissenswerten Informationen, um Ihre Reisekostenrichtlinie im Betrieb zu aktualisieren und die steuerlichen Möglichkeiten optimal zu nutzen.

Dienstreisen im In- und Ausland – Dreimonatsfrist – Verpflegungsmehraufwand – Fahrtkosten – Doppelte Haushaltsführung – Fahrtätigkeit – Betriebliche Bewirtungen und Veranstaltungen – Sachbezugswerte 2020 – Dienstwagen

1 Tag
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**
Bad Mergentheim

Dozentin: Andrea Wörns

Teilnehmerkreis: Mit der Reisekostenabrechnung betraute Mitarbeiter, Selbstständige sowie Handelsvertreter.

Die Veranstaltungsorte und Termine finden Sie im Internet: www.ihk-weiterbildung.de/Bildungsangebote/Seminare und Zertifikatslehrgänge/Personalmanagement

Grundlagen der Reisekostenabrechnung

03.03.20 | **310,- €** | **Seminar-Nr.** **2404_201_01H**

Dieses Seminar bringt Sie Ihrem Ziel ein Stückchen näher: Anhand von Praxisbeispielen werden Sie mit dem Reisekostenrecht vertraut gemacht. Sie lernen Reisekostenabrechnungen des Inlands und auch die Besonderheiten bei Auslandsabrechnungen kennen und erhalten Informationen zu den aktuellen Abrechnungssätzen und steuerlichen Besonderheiten, um innerhalb des gesetzlichen Rahmens die Möglichkeiten auszuschöpfen.

1 Tag
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Dozentin: Andrea Wörns

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter, die für die Erstellung, Abwicklung und Prüfung der Reisekostenabrechnungen verantwortlich sind. Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Motivierende Mitarbeitervergütung – Entgeltkonzepte sinnvoll und rechtssicher einsetzen

20.05.20 | **360,- €** | **Seminar-Nr.** **2408_201_01H**

Steigern Sie die Arbeitgeberattraktivität durch gut durchdachte Entgeltsysteme. Binden Sie in entscheidender Weise die bisherigen Fachkräfte und wirken attraktiv für neue. Lernen Sie die wesentlichen Bausteine und Möglichkeiten intelligenter und motivierender Vergütungssysteme kennen und freuen Sie sich auf eine höhere Produktivität und gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit.

Variable Vergütung – Vergütungsmodelle für Führungskräfte – Rechtliche Aspekte und Steueroptimierung

1 Tag
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Dozent: Stefan Fritz

Teilnehmerkreis: Inhaber, Gesellschafter, Vorstände, Geschäftsführer, Personalverantwortliche, Führungskräfte, Betriebsräte.

ARBEITSRECHT.

Julia Tilizkaya | **Telefon** 07131 26414-43 | **Telefax** 07131 26414-56 | julia.tilizkaya@ihk-weiterbildung.de

Kompaktseminar Arbeitsrecht

18. – 19.03.20 | **660,- €** | **Seminar-Nr.** **2417_201_01H**

Literatur **11,- €**

Die Teilnehmer erwerben Kenntnisse über die wichtigsten arbeitsrechtlichen Bestimmungen, wie z. B. Begründung des Arbeitsverhältnisses und dessen rechtliche Gestaltung sowie Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsverhältnis und die Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Ein Überblick über Arbeitsgerichtsverfahren rundet das Seminar ab.

2 Tage
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Dozentin: Christine Meichsner

Teilnehmerkreis: Firmeninhaber und Geschäftsführer, Personalleiter und Vorgesetzte mit Personalaufgaben.

Aktuelle Änderungen im Arbeitsrecht

31.03.20 | **360,- €** | **Seminar-Nr.** **2412_201_01H**

Gesetzgeber und Arbeitsgerichtsbarkeit sorgen nach wie vor für ständige arbeitsrechtliche Änderungen, die im Tagesgeschäft des Personalwesens berücksichtigt werden müssen. Das Seminar vermittelt Ihnen praxisnah die aktuelle Rechtslage und Sie erhalten Hilfen zur betrieblichen Umsetzung.

1 Tag
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Dozentin: Christine Meichsner

Teilnehmerkreis: Inhaber, Geschäftsführer, Führungs- und Fachkräfte aller Bereiche.

21.04.20 | **360,- €** | **Seminar-Nr.** **2412_201_02H**

in **Heilbronn**

Arbeitszeugnisse – richtig und rationell

23.04.20 | **360,- €** | **Seminar-Nr.** **2416_201_01H**

Die Zeugnissprache muss man kennen, wenn man aussagekräftige und klagesichere Zeugnisse erstellen und die Zeugnisse anderer Aussteller verstehen will. Die Teilnehmer werden in diesem Seminar zur Analyse und zur rationellen Erstellung verständlicher und rechtlich einwandfreier Arbeits- und Ausbildungszeugnisse mithilfe von Bausteinen befähigt. Mit Informationen aus der aktuellen Rechtsprechung.

1 Tag
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Dozent: Prof. Dr. Arnulf Weuster

Teilnehmerkreis: Arbeitgeber, Vorgesetzte und Mitarbeiter, die Zeugnisse formulieren oder analysieren müssen.

Fremdpersonaleinsatz – Was Unternehmen beachten müssen: Werkvertrag oder Zeitarbeiter?

11.05.20 | **360,- €** | **Seminar-Nr.** **2418_201_01H**

Der Einsatz von Fremdpersonal über Werkverträge und Zeitarbeit ist heute immer wieder im Fokus von Zollbehörden, Betriebsräten und Gerichten. Die mittlerweile erheblichen Haftungsrisiken in diesem Bereich steigen weiter an. Das Seminar zeigt Ihnen die Vorteile des Einsatzes von Fremdpersonal auf und hilft Ihnen bei der Wahl zwischen Werkvertrag oder Zeitarbeit. Ein zentraler Punkt ist die Beschäftigung ausländischer Arbeitnehmer.

1 Tag
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Dozent: Nicolas Prochaska

Teilnehmerkreis: Geschäftsführer, Führungskräfte, Leiter und Mitarbeiter der Personalabteilung, Personalverantwortliche und Personalreferenten.

BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT.

Julia Tilizkaya | **Telefon** 07131 26414-43 | **Telefax** 07131 26414-56 | julia.tilizkaya@ihk-weiterbildung.de

BETRIEBLICHE/-R GESUNDHEITS-MANAGER/-IN (IHK).

Betriebliche/-r Gesundheitsmanager/-in (IHK)

IHK-Zertifikats-lehrgang

ab 06.03.20 | **1.790,- €**

Lehrgangs-Nr. **6260_201_01H**

Abschluss: IHK-Zertifikat

Erfolgreiche Unternehmen brauchen gesunde Mitarbeiter.
Diese Erkenntnis setzt sich angesichts der Überalterung der (Erwerbs-) Bevölkerung, des Fachkräftemangels und der Zunahme zivilisationsbedingter Erkrankungen durch. Die Weiterbildung zum „Betrieblichen Gesundheitsmanager (IHK)" qualifiziert die Teilnehmer zum aktiven Aufbau und zur Betreuung eines ganzheitlichen betrieblichen Gesundheitsmanagements speziell in kleinen und mittleren Unternehmen. Dieser praxisorientierte Lehrgang vermittelt das notwendige Fachwissen, aber vor allem praxiserprobte Handlungsstrategien und BGM-Konzepte. Viele Best-Practice-Beispiele erleichtern den Praxistransfer.

Modul 1: Grundlagen des betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM)
Modul 2: Aufbau, Umsetzung, Steuerung und Vernetzung im BGM
Modul 3: Analyse, Maßnahmenplanung und Durchführung
Modul 4: BGM den Entscheidern „verkaufen" und nachhalten

64 UStd.
freitags
von 13:30 – 20:15 Uhr
samstags
von 08:00 – 15:30 Uhr
in **Heilbronn**

Dozent: Mario Holderbach

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter des Gesundheitsmanagements, des Personalbereichs und des Betriebsrats, Fachkräfte des Arbeitsmedizinischen Diensts oder der Arbeitssicherheit, die den Aufbau und die Organisation eines betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) übernehmen möchten.

Mobbing am Arbeitsplatz: Vorbeugen – Erkennen – Verhindern

07. - 08.05.20 | **660,- €**

Seminar-Nr. **2414_201_01H**

Mobbing am Arbeitsplatz verursacht schwere physische und emotionale Schäden. Die Opfer verlieren Motivation und Leistungsfähigkeit, die Mehrheit erkrankt. Im Seminar wird zunächst der Unterschied zwischen Mobbing und Konflikt definiert. Die Teilnehmer trainieren, die richtigen Fragen zu stellen, zu diagnostizieren und danach gezielt angemessene Maßnahmen zu ergreifen zum Wohl des Betriebsklimas und der Mitarbeiter.

Bestimmung der Eskalationsphasen – Gesprächsführung mit Opfern und Tätern – Abwehr von Schikanen gegen die eigene Person – Juristische Einordnung von Mobbingfällen

2 Tage
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Dozentin: Katharina Höfer

Teilnehmerkreis: Führungskräfte und Ausbilder, Personalverantwortliche und Personalentwickler.

Lehrgänge zur Vorbereitung auf die IHK-Fortbildungsprüfung in Heilbronn

Geprüfte/-r Fachwirt/-in im Gesundheits- und Sozialwesen

ab 10.01.20 | **2.900,- €**

AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU **60 %**

ca. 620 UStd. berufsbegl.

Ausführliche Informationen im hinteren Heftteil auf S. 11

Geprüfte/-r Personalfachkauffrau/-mann

ab 29.09.20 | **3.250,- €**

AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU **60 %**

ca. 580 UStd. berufsbegl.

Ausführliche Informationen im hinteren Heftteil auf S. 12

FOKUS: BETRIEBLICHES GESUNDHEITSMANAGEMENT (BGM). FÜR ALLE, DIE SINNVOLL IN DIE GESUNDHEIT IHRER MITARBEITER INVESTIEREN MÖCHTEN.

TERMIN.
MITTWOCH, 1. JULI 2020
08:30 – 17:00 UHR.

TEILNEHMERKREIS.

Fach- und Führungskräfte, die sich mit betrieblicher Gesundheitsförderung, Arbeitssicherheit, Arbeitsmedizin und Personalentwicklung befassen und in diesen Bereichen tätig sind.

KOSTEN.

270,- € inklusive
- Teilnahme an allen Vorträgen und einem Top-Workshop
- Frühstücks- und Mittagsbuffet
- Tagungsgetränke
- Tagungsunterlagen

ANSPRECHPARTNERIN.

Franziska Gerstle
07131 26414-31
franziska.gerstle@
ihk-weiterbildung.de

VERANSTALTUNGSORT.

IHK-Zentrum für Weiterbildung GmbH
Ferdinand-Braun-Straße 20
74074 Heilbronn

Frédéric Letzner

„HELDENDILEMMA" – WARUM SUPERMAN UNGESUND LEBT

Frédéric Letzner ist seit über 10 Jahren in der Gesundheitsvermittlung tätig und mit seinen spannenden Vorträgen auf der Bühne. Obwohl wir Gesundheit für sehr wichtig halten, fällt es uns oft schwer, uns entsprechend zu verhalten. Als Ernährungstherapeut weiß er, dass es bei der Arbeit mit Menschen weniger um das Vermitteln von Informationen geht. Wichtiger sind „Motivation", „Selbstführung" und „Suchtverhalten". Der Personaltrainer und Ernährungswissenschaftler zeigt, wie Gedanken, Überzeugungen und Emotionen das richtige Verhalten steuern können.

INFOS & ANMELDUNG UNTER WWW.FOKUS-BETRIEBLICHES-GESUNDHEITSMANAGEMENT.DE

BETRIEBSWIRTSCHAFT & RECHNUNGSWESEN.

BETRIEBSWIRTSCHAFT.

Benjamin Bauer | **Telefon** 07131 26414-41 | **Telefax** 07131 26414-56 | benjamin.bauer@ihk-weiterbildung.de

Betriebswirtschaftliche Grundlagen

IHK-Zertifikatslehrgang

Der Lehrgang vermittelt wirtschaftswissenschaftliche Grundlagen und gibt einen Einblick in die verschiedenen Funktionsbereiche eines Unternehmens. Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über betriebswirtschaftliche und rechtliche Zusammenhänge unternehmensbezogener Abläufe.

Volks- und betriebswirtschaftliche Grundlagen – Führung und Organisation: Personalwesen, Unternehmensführung, Betriebsorganisation – Leistungsverwertung und -erstellung: Material- und Produktionswirtschaft – Absatzwirtschaft – Rechnungswesen: Grundlagen der Buchhaltung, Finanzierung, Kostenrechnung

ab 10.10.20 | 1.100,– €
Literatur 18,– €
Lehrgangs-Nr. 6220_202_01H
Abschluss: IHK-Zertifikat

von | 64 UStd. samstags 08:00 – 15:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozenten: Thomas Plenefisch, Susan Stephan

Teilnehmerkreis: Interessenten, die betriebswirtschaftliche Kenntnisse erwerben möchten. Keine Vorkenntnisse erforderlich.

RECHNUNGSWESEN & STEUERN.

Benjamin Bauer | **Telefon** 07131 26414-41 | **Telefax** 07131 26414-56 | benjamin.bauer@ihk-weiterbildung.de

Kaufmännische Buchführung – Teil 1

IHK-Zertifikatslehrgang

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die Aufgaben des Rechnungswesens. Neben den gesetzlichen Grundlagen der Buchführung sowie deren Ordnungsmäßigkeit wird anwendbares Grundwissen der Buchungsvorgänge vermittelt. Darüber hinaus werden besondere Buchungsvorgänge der Rechnungsabgrenzung, Bewertungsfragen, Rückstellungen und Rücklagen erarbeitet.

Buchung und Sonderprobleme des Warenverkehrs – Buchung der Mehrwertsteuer und des Erfolgs – Lohn- und Gehaltsbuchungen – Abschreibungen – Abschlussübersicht

ab 07.03.20 | 1.200,– €
Literatur 40,– €
Lehrgangs-Nr. 6270_201_01H
Abschluss: IHK-Zertifikat

von | 64 UStd. samstags 08:00 – 15:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Katharina Höfer

Teilnehmerkreis: Interessenten mit kaufmännischen oder verwaltungstechnischen Grundkenntnissen. Buchhaltungskenntnisse sind nicht erforderlich.

Kaufmännische Buchführung – Teil 2

IHK-Zertifikatslehrgang

In diesem Zertifikatslehrgang werden besondere Probleme auf dem Gebiet der Buchführung und des Bilanzsteuerrechts behandelt und vertieft. Die Teilnehmer lernen, spezielle Buchungsvorgänge durchzuführen. Sie erwerben insbesondere Kenntnisse im Bereich des Jahresabschlusses und dessen Analyse.

Besonderheiten bei der AfA: Wertpapiere, Forderungen, Bewertung von Auslandsforderungen, Damnum/Disagio – Rückstellungen für unterlassene Instandhaltung, für den Jahresabschluss, für drohende Verluste: Ersatzbeschaffung, Reinvestition – Zweck, Aufbau und Inhalt einer Hauptabschlussübersicht, eines Anlagenspiegels – Handelsrechtlicher Jahresabschluss – Bilanzanalyse und Bilanzkritik

ab 07.03.20 | 1.200,– €
Literatur 40,– €
Lehrgangs-Nr. 6271_201_01H
Abschluss: IHK-Zertifikat

von | 64 UStd. samstags 08:00 – 15:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Karin Stoiber-Esswein

Teilnehmerkreis: Interessenten, die bereits Grundkenntnisse auf dem Gebiet der Buchführung entsprechend dem IHK-Zertifikatslehrgang „Kaufmännische Buchführung Teil 1" besitzen.

NEU

Finanzieren und Leasen 4.0

Die Teilnehmer erfahren, wie bei jedem Abschluss eines Leasing- oder Mietkaufvertrages 1 – 2 % eingespart werden können. Sie sehen, wie sie bei ihrer nächsten Finanzierungsentscheidung Verluste vermeiden können, die bis zu 10 % des Anschaffungspreises betragen. Sie sind in der Lage, sich z. B. beim Leasen der nächsten Investition, den Vertragstyp herauszusuchen, der zum Leasingnehmer und der Investition passt. Das Seminar vermittelt rund um das Leasen, worauf man als Leasingnehmer besonders achten muss.

24.03.20 | 360,– €
Seminar-Nr. 1078_201_01H

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Friedrich Eschle

Teilnehmerkreis: Jungunternehmer, Inhaber von klein- und mittelständischen Betrieben, Finanzierungsentscheider, Steuer-, Wirtschafts- und Betriebsberater.

RECHNUNGSWESEN & STEUERN.

Ursula Kost | **Telefon** 07131 26414-42 | **Telefax** 07131 26414-56 | ursula.kost@ihk-weiterbildung.de

Brennpunkt Umsatzsteuer: Sonstige Leistungen

Die umsatzsteuerliche Behandlung von sonstigen Leistungen ist kompliziert und gleichzeitig äußerst haftungsträchtig. Viele Neuerungen ergeben sich durch nationales und durch EU-Recht. In diesem Seminar erfahren Sie, welche aktuellen Regelungen bei Export und Import von Dienstleistungen zu beachten sind. Zahlreiche Übersichten, Fälle und Beispiele verdeutlichen die gesetzlichen Regelungen und Sie können sie auf Ihre eigenen Fälle anwenden.

13.05.20 | 310,– €
Seminar-Nr. 1517_201_01H

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Heike Hohenstein

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf, Verkauf, Versand, Export, Buchhaltung sowie Personen, die mit der Rechnungsstellung zu tun haben.

Brennpunkt Umsatzsteuer: Update für Bilanzbuchhalter

Besonders im Handels- und Steuerrecht gibt es laufend Änderungen. Das Seminar, das speziell für Absolventen der Weiterbildung „Geprüfte/-r Bilanzbuchhalter/-in" angeboten wird, gibt einen Überblick über die neuesten umsatzsteuerlichen Entwicklungen. Ein Blick auf die Grundlagen der einzelnen Themengebiete und die Weiterentwicklung seit dem Ablegen der Bilanzbuchhalter-Prüfung ermöglicht den Teilnehmern eine fundierte Einordnung in das eigene Wissen.

16.07.20 | 310,– €
Seminar-Nr. 1560_201_01H

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Heike Hohenstein

Teilnehmerkreis: Voraussetzung ist der Abschluss zum Geprüften Bilanzbuchhalter oder ein gleichwertiger Abschluss.

Tanja Baur | **Telefon** 07131 26414-44 | **Telefax** 07131 26414-56 | tanja.baur@ihk-weiterbildung.de

Einführung in das Umsatzsteuerrecht – Grundlagen, Überblick, praxisorientierte Handhabung

Teilnehmer ohne Vorkenntnisse erwerben mithilfe von Übersichten, Beispielen und Praxisfällen einen gründlichen Einblick in das Umsatzsteuerrecht. Danach ist es möglich, Rechnungen und Buchhaltungsvorgänge auf die umsatzsteuerliche Richtigkeit hin zu überprüfen und die nötigen umsatzsteuerlichen Buchungsvorgänge korrekt vorzunehmen.

29. – 30.06.20 | 570,– €
Seminar-Nr. 1167_201_01H

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Heike Hohenstein

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus dem Rechnungswesen, der Buchhaltung und Existenzgründer.

Lehrgang zur Vorbereitung auf die IHK-Fortbildungsprüfung in Heilbronn

Geprüfte/-r Bilanzbuchhalter/-in

ab 20.03.20 | 4.400,– €

| ca. 790 UStd. berufsbegl.

AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

Ausführliche Informationen im hinteren Heftteil auf S. 12

BÜROASSISTENZ.

SEKRETARIAT & BÜROMANAGEMENT.

Tanja Baur | **Telefon** 07131 26414-44 | **Telefax** 07131 26414-56 | tanja.baur@ihk-weiterbildung.de

Herzlich willkommen! Empfang und Telefonzentrale als Aushängeschild des Unternehmens

„Jedem Anfang wohnt ein Zauber inne!" Eine gute erste Betreuung bleibt in langer Erinnerung und wirkt als Imageträger. Lernen Sie diesen berühmten ersten Eindruck so positiv, kundenorientiert und professionell wie möglich zu gestalten. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihrem Gast das Gefühl von Aufmerksamkeit und Kompetenz vermitteln und auch in Stresssituationen Umsicht und einen „kühlen Kopf" bewahren.

10.03.20 | 310,– €
Seminar-Nr. 1441_201_01H

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Anja Diehm

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter der Zentrale und des Besucherempfangs.

Lean Office – das effiziente Büro: Büroarbeit optimal organisieren

Dieses Seminar zeigt Ihnen Wege, wie Sie Ihren Büroalltag organisieren. Viele Tipps, Checklisten und Beispiele aus dem Arbeitsalltag helfen Ihnen bei der Organisation Ihres Büros und des Teams. Steigern Sie Ihre Effizienz am Schreibtisch, in den Schränken, in den Prozessen – schaffen Sie Ordnung im Büro und in der Ablage. Sie erfahren, dass Ordnung am Arbeitsplatz und im Team Zeit und Geld spart, die Zusammenarbeit fördert und Spaß macht.

18.03.20 | 310,– €
Seminar-Nr. 1448_201_01H

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Martina Müll-Schnurr

Teilnehmerkreis: Führungskräfte, Sachbearbeiter, Sekretärinnen und Assistentinnen, Selbstständige und alle, die ihre Büroarbeit effizienter organisieren wollen.

SEKRETARIAT & BÜROMANAGEMENT.

Tanja Baur | **Telefon** 07131 26414-44 | **Telefax** 07131 26414-56 | tanja.baur@ihk-weiterbildung.de

Kundenorientiert und professionell am Telefon – Praxisnahes Telefontraining

Die Teilnehmer erkennen ihre wichtige Bedeutung als erster Ansprechpartner des Unternehmens. Sie erfahren, wie Kunden sich herzlich willkommen fühlen, ihr Anliegen verstanden wird und sie schnell den richtigen Gesprächspartner finden. Dafür werden empathisches Zuhören, Fragetechniken und die richtige Wortwahl trainiert. Die Teilnehmer lernen, wie sie auch in schwierigen Situationen freundlich und lösungsorientiert kommunizieren, so dass jeder Anrufer gerne wieder anruft!

26.03.20 | **310,– €** | **Seminar-Nr.** **1435_201_01S**
von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Schwäbisch Hall**

Dozentin: Anja Diehm
Teilnehmerkreis: Mitarbeiter, die eingehende Telefonate bearbeiten.

01.07.20 | **310,– €** | **Seminar-Nr.** **1435_201_01S**
in | **Heilbronn**

Fit für Chefassistenz und Büromanagement

Kompetent, flexibel, kreativ, verantwortungs- und kostenbewusst – so stellen sich heute viele Chefs ihre/-n „Manager/-in im Vorzimmer" vor. Dieses Kompaktseminar vermittelt Ihnen praxiserprobtes Wissen und aktuelle Techniken, um Ihren Chef professionell zu entlasten, Ihre Organisation zu optimieren, Ihre Zeit wirkungsvoll zu nutzen und in Gesprächen souverän und gelassen aufzutreten.

02. – 03.04.20 | **570,– €** | **Seminar-Nr.** **1443_201_01H**
von | 2 Tage, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Enisa Romanic
Teilnehmerkreis: Chef- und Teamassistent/-innen, Nachwuchssekretär/-innen, die sich für eine Position im Sekretariat der Geschäftsführung qualifizieren wollen.

Neue Wege im Büro: Mit modernen Medien und Online-Tools die Zukunft gestalten

Die Bürowelt ist mit Smartphones, Tablets, Cloud- und anderen Online-Diensten zunehmend digitalisiert. Erfahren Sie, mit welchen modernen Online-Tools Sie zeitaufwändige Aufgaben vereinfachen und welche virtuellen Helfer Sie im modernen Office Management unterstützen. Sie lernen, das Social Web zur Informationsverarbeitung sowie zur beruflichen Vernetzung und für den Erfahrungsaustausch zu nutzen. Nutzen Sie die Chancen des Wandels ganz konkret für Ihr Business und gestalten Sie den elektronischen Workflow im Büroalltag noch effizienter.

05.05.20 | **310,– €** | **Seminar-Nr.** **1402_201_01H**
von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Dunja Schenk
Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus Sekretariat, Assistenz und Office-Management, die gemeinsam einen oder mehrere Vorgesetzte unterstützen.

Licht im Kennzahlendschungel: BWL-Crashkurs für Organisationsfachleute, Assistenz und Sekretariat

Nehmen Sie Platz im Chefsessel und erleben Sie im Zeitraffer, wie Ihr Unternehmen tickt. In diesem Seminar werden die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge, Entscheidungen und Kennzahlen leicht verständlich aufbereitet und mit anschaulichen Beispielen erläutert. Sie erweitern Ihre Fach- und Handlungskompetenzen und können unternehmerisches Denken in Ihre Chefentlastung einfließen lassen.

Organisations- und Rechtsformen von Unternehmen – Betriebliches Rechnungswesen – Kostenrechnung und Controlling – Kennzahlen – Personalmanagement – Marketing

14. – 15.05.20 | **570,– €** | **Seminar-Nr.** **1400_201_01H**
von | 2 Tage, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Stefanie Kurz
Teilnehmerkreis: Sekretärinnen und Assistentinnen sowie Organisationsfachleute, die ihren Vorgesetzten noch qualifizierter entlasten möchten.

EDV: Tipps & Tricks für die Assistenz

Durch dieses Seminar sparen Sie künftig viel Zeit am Computer. Sie erhalten viele Anregungen, wie Sie Ihre Arbeiten mit Word, Excel, PowerPoint und Outlook verknüpfen. Sie erfahren, wie Vorlagen und Regeln Ihren Arbeitsaufwand reduzieren können und profitieren von nützlichen Funktionen und Makros, die Sie am Schreibtisch unmittelbar in die Praxis umsetzen können.

18. – 19.05.20 | **590,– €** | **Seminar-Nr.** **1432_201_01H**
von | 2 Tage, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Rafael Steinberg
Teilnehmerkreis: Sekretärinnen, Assistenten und Sacharbeiter mit Vorkenntnissen in Word, Excel, PowerPoint und Outlook.

NEU

Business Korrespondenz 4.0 – Wie Sie mit der passenden Geschäftskorrespondenz punkten

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie Briefe und E-Mails ansprechend, freundlich und empfängerorientiert gestalten, um Ihre Message zielsicher zu platzieren. Anhand der DIN 5008 erarbeiten Sie moderne Formulierungen und frischen Ihren persönlichen Schreibstil auf. Sie lernen, wie die Anrede des dritten Geschlechts gehandhabt wird und erfahren, wie wichtig die Corporate Identity (CI) im Schriftverkehr für die Außenwirkung Ihres Unternehmens ist.

27. – 28.05.20 | **570,– €** | **Seminar-Nr.** **1444_201_01H**
von | 2 Tage, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Adriane Riedmayer
Teilnehmerkreis: Mitarbeiter, die externe und interne Schreiben verfassen und diese verbessern möchten.

Projektorganisation im Sekretariat: Aufgaben koordinieren – Teams betreuen – Abläufe steuern

Als (Projekt-) Assistenz sind Sie Schnittstelle und Ansprechpartner für alle Projektbeteiligten, egal ob bei einer Tagung, Konferenz, Mitgliederversammlung, Softwareeinführung oder einem Bauprojekt. Lernen Sie im Seminar, Prozesse und Abläufe in Projekten zu verstehen. Welche Informationen sind zu recherchieren, wie werden Arbeitsschritte und Ergebnisse dokumentiert, wie behalten Sie Termine und Kosten unter Kontrolle und wie kommunizieren Sie souverän mit unterschiedlichen Hierarchie- und Entscheidungsebenen?

28. – 29.05.20 | **570,– €** | **Seminar-Nr.** **1404_201_01H**
von | 2 Tage, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Enisa Romanic
Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus Assistenz, Sekretariat und Sachbearbeitung, die Projekte betreuen (aktiv oder in Vorbereitung).

SEKRETARIAT & BÜROMANAGEMENT.

Tanja Baur | **Telefon** 07131 26414-44 | **Telefax** 07131 26414-56 | tanja.baur@ihk-weiterbildung.de

Souverän im Office! – Kompaktseminar für die Arbeit im Büro

Die Tätigkeit in kleineren Unternehmen ist spannend, denn neben der Büroorganisation sind Sie als Allrounder für viele Aufgaben zuständig. Jetzt ist ein besonderes Maß an Flexibilität, Organisationstalent und Belastbarkeit gefragt. In diesem Seminar erwerben Sie grundlegende Kenntnisse über effiziente Arbeitstechniken zur Bewältigung von Routinearbeiten und moderne Korrespondenz. Erfahren Sie, wie Sie den Überblick behalten und Termine, Aufgaben und Dokumente effektiv strukturieren.

19.06.20 | **310,– €** | **Seminar-Nr.** **1438_201_01H**
von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Enisa Romanic
Teilnehmerkreis: Führungskräfte, Sachbearbeiter, Sekretärinnen, Assistentinnen, Selbstständige und alle, die ihre Büroarbeit effizient organisieren wollen.

Event-Management – Die erfolgreiche Organisation von Veranstaltungen

Ob Kundenveranstaltung, Jubiläum, Vertriebstagung oder Kongress – Sie als Veranstaltungsverantwortliche setzen die Segel und bestimmen mit Ihrer Planung Kurs und Zielhafen Ihres Events. Dabei sollte jede Veranstaltung ein Erlebnis für Ihre Teilnehmer sein und die Unternehmensmarke stärken. Vom richtigen Konzeptentwurf, über die Realisierbarkeit bis zur Budgetplanung navigiert Sie dieses Seminar Schritt für Schritt zum Veranstaltungserfolg.

22. – 23.06.20 | **570,– €** | **Seminar-Nr.** **1433_201_01H**
von | 2 Tage, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Antje Flachsbarth
Teilnehmerkreis: Assistenten, Sekretärinnen, Sachbearbeiter aus mittelständischen Unternehmen, die mit der Veranstaltungsorganisation betraut sind.

MANAGEMENT-ASSISTENT/-IN (IHK).

Praxisnah – anwendungsorientiert – erfolgreich.

Management-Assistent/-in (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

Das moderne Arbeitsumfeld von Sekretärinnen und Assistentinnen verlangt nicht nur ein erweitertes Wissen in betriebswirtschaftlichen, rechtlichen und qualitätsbezogenen Themen, sondern auch in der Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen und innerbetriebliche Prozesse zu steuern. Dabei sind Assistentinnen auch in ihrer Persönlichkeit gefordert, wenn es beispielsweise darum geht, eigene Projekte zum Erfolg zu führen oder betriebliche Konflikte zu bearbeiten.

Der IHK-Zertifikatslehrgang bietet sowohl den fachlichen Input zu betriebswirtschaftlichen Themen, als auch eine praktische Unterstützung in der Persönlichkeitsentwicklung. Daher enthält diese Weiterbildung ein Präsentations- und Kommunikationstraining sowie die zielgerichtete Bearbeitung von Soft Skills, die den Umgang mit Kollegen und Vorgesetzten erleichtert.

Erfolgreiche Absolventinnen und Absolventen erhalten ein IHK-Zertifikat.

Modul 1: Grundlagen der Betriebswirtschaft
Management- und Führungstechniken besser verstehen – Managementbegriffe: Balanced Scorecard, BCG-Matrix, Kennzahlen, KLR, GuV

Modul 2: Überzeugend und erfolgreich präsentieren
Aufbau einer überzeugenden Präsentation, Lampenfieber in den Griff bekommen

Modul 3: Kommunikation und Konfliktmanagement
Kommunikationsmodelle und -kanäle, Umgang mit Konflikten, Kritikgespräche führen

ab 06.11.20 | **2.390,– €** | **Lehrgangs-Nr.** **6350_202_01H**
Literatur | **17,– €** | **Abschluss: IHK-Zertifikat**
von | 128 UStd., freitags, samstags, 08:00 – 15:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozenten: IHK-Dozententeam
Teilnehmerkreis: Sekretärinnen, Assistentinnen und Mitarbeiter mit Assistenzfunktion, die bereits über Sekretariats- und Assistenzerfahrung verfügen.

Modul 4: Projekt- und Zeitmanagement
Events planen und durchführen, Arbeitshilfen und Checklisten, Selbstorganisation, Kreativitätsmethoden

Modul 5: Führung, Teamarbeit und Persönlichkeitsentwicklung
Führungsstile und -verhalten, Assistentin als Führungskraft, Motivation von Menschen, Umgang mit Widerständen, Regeln der Teamarbeit, Beurteilung von Menschen

Modul 6: Rechtliche Grundlagen
Vertrags- und Kaufrecht, AGB-Recht, Vollmachten, Arbeitsrecht

Modul 7: Qualitätsmanagement, Office-Check und Kundenorientierung
Kerngedanken des Qualitätsmanagements, Praktische Anwendung der Qualitätssicherung im Unternehmensalltag, Maßnahmenmanagement

Lehrgang zur Vorbereitung auf die IHK-Fortbildungsprüfung in Heilbronn

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Büro- und Projektorganisation

ab 01.09.20 | **3.300,– €** | **AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %**
ca. 500 UStd. berufsbegl.

Ausführliche Informationen im hinteren Heftteil auf S. 10

12. HEILBRONNER SEKRETARIATSTAG.

FIT FÜR DIE ZUKUNFT IM OFFICE-MANAGEMENT.

TERMIN.

DIENSTAG, 11. FEBRUAR 2020
08:00 – 17:30 UHR.

HIGHLIGHTS.

- Keynote Marc Gassert
- 21 interaktive Top-Workshops
- Soul Keynote Liz Howard

KOSTEN.

340,- € inklusive

- Teilnahme an beiden Vorträgen und 2 Workshops
- Frühstücks- und Mittagsbuffet
- Tagungsgetränke
- Tagungsunterlagen

ANSPRECHPARTNERIN.

Tanja Baur
07131 26414-44
tanja.baur@
ihk-weiterbildung.de

VERANSTALTUNGSORT.

IHK-Zentrum für Weiterbildung GmbH
Ferdinand-Braun-Straße 20
74074 Heilbronn

Marc Gassert

KEYNOTE.

Der „blonde" Shaolin

BALANCE! Damit alles im Gleichgewicht bleibt, muss einiges verändert werden.

Liz Howard

SOUL KEYNOTE.

„SISTA OH SISTA!"

Starke Frauen kennen keinen Zickenalarm. Wie Frauen mehr erreichen können, wenn sie zusammenhalten.

INFOS & ANMELDUNG UNTER

WWW.SEKRETARIATSTAG.DE

EDV- & IT-KOMPETENZ.

MS WORD.

Benjamin Bauer | **Telefon** 07131 26414-41 | **Telefax** 07131 26414-56 | benjamin.bauer@ihk-weiterbildung.de

MS Word Einführungsseminar

bitte gewünschte Version angeben

Hier lernen Sie grundlegende Funktionen von MS Word: Formatierung von Text, Erstellung von Tabellen und Einfügen von Bildern sowie den Ausdruck der Dokumente.

Textgestaltung – Autotext – Rechtschreibprüfung – Silbentrennung – Wörterbuch – Übungseinheiten

22.04.20	250,- €	Seminar-Nr.	1819_201_01H

von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: David Traens
Teilnehmerkreis: PC-Anwender mit geringen Vorkenntnissen in MS Word.

MS Word Aufbauseminar

bitte gewünschte Version angeben

Hier erhalten Sie eine Schritt-für-Schritt-Anleitung für die Serienbrief- und Serien-E-Mail-Erstellung. Außerdem lernen Sie nützliche Funktionen, wie die Erzeugung von Formularen, Format- und Dokumentvorlagen.

20.05.20	250,- €	Seminar-Nr.	1825_201_01H

von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: David Traens
Teilnehmerkreis: Sie arbeiten bereits mit MS Word.

MS EXCEL.

Benjamin Bauer | **Telefon** 07131 26414-41 | **Telefax** 07131 26414-56 | benjamin.bauer@ihk-weiterbildung.de

MS Excel Einführungsseminar

bitte gewünschte Version angeben

Sie lernen, selbstständig Tabellen zu erstellen, Formeln und Funktionen einzusetzen und Daten grafisch auszuwerten.

Bedingte Formatierung – Spalten und Zeilen – Formeln und Funktionen – Relative und absolute Bezüge – Diagramme erstellen, formatieren und drucken

03. – 04.03.20	450,- €	Seminar-Nr.	1830_201_01H

von | 2 Tage, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Rafael Steinberg
Teilnehmerkreis: PC-Anwender mit Windows-Grundkenntnissen.

01. – 02.04.20	450,- €	Seminar-Nr.	1830_201_02H

in | **Heilbronn**
Dozent: David Traens

25. – 26.06.20	450,- €	Seminar-Nr.	1830_201_03H

in | **Heilbronn**
Dozent: Rafael Steinberg

MS Excel Aufbauseminar

bitte gewünschte Version angeben

Setzen Sie komplexe Formeln und Funktionen ein, um Ihre Tabellen und Datenbanken noch professioneller zu erstellen. Nutzen Sie Excel-Analysewerkzeuge und automatisieren Sie Ihre Arbeitsabläufe.

Tipps & Tricks aus der Praxis: Autoausfüll-Funktionen – Funktionsassistent – Verknüpfungen zu anderen Office-Anwendungen – WENN, WVERWEIS und SVERWEIS Funktion – Verschachtelte Funktionen – Pivottabelle – Makros aufzeichnen

27. – 28.04.20	450,- €	Seminar-Nr.	1834_201_01H

von | 2 Tage, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Rafael Steinberg
Teilnehmerkreis: Sie arbeiten bereits mit MS Excel.

26. – 27.05.20	450,- €	Seminar-Nr.	1834_201_02H

in | **Heilbronn**
Dozent: David Traens

14. – 15.07.20	450,- €	Seminar-Nr.	1834_201_03H

in | **Heilbronn**
Dozent: Rafael Steinberg

MS Excel Diagramme

bitte gewünschte Version angeben

Hier lernen Sie die verschiedenen Diagrammformen in Excel kennen. Wie bekommt man sehr schnell aussagekräftige Schaubilder? Wie aktualisieren sich Diagramme in Word und PowerPoint automatisch?

Tipps & Tricks aus der Praxis – Primär- und Sekundärachsen – Zeit- und Größenachsen – Logarithmische Skalierung – Grenzwertbetrachtung – Trendermittlungen – Umgang mit Multidiagrammen

01.07.20	250,- €	Seminar-Nr.	1835_201_01H

von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Rafael Steinberg
Teilnehmerkreis: Sie arbeiten bereits mit MS Excel und möchten Diagramme effizient gestalten.

MS EXCEL.

Benjamin Bauer | **Telefon** 07131 26414-41 | **Telefax** 07131 26414-56 | benjamin.bauer@ihk-weiterbildung.de

MS Excel Datenauswertung mit Pivot-Tabellen

bitte gewünschte Version angeben

Umfangreiche Datenbanken werden mit Hilfe der Pivotfunktionen verdichtet und liefern aussagekräftige Informationen. Mit Feld- und Berechnungsfunktionen erhalten Sie qualitativ hochwertige Kennzahlen. Filter helfen Ihnen, Ihre Pivot-Tabelle professionell zu analysieren. Mit einem PivotChart-Bericht lassen sich Ihre Kennzahlen grafisch aufbereiten. Mit Makros können Sie viele Arbeitsabläufe automatisieren.

Tipps & Tricks aus der Praxis – Daten importieren – Autofilter/Spezialfilter – Daten nachträglich aktualisieren – Einsatz der bedingten Formatierung in Pivot – Erstellung und Anpassung von PowerPivot-Tabellen

07.07.20 | **250,– €** | **Seminar-Nr.** **1838_201_01H**

von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Rafael Steinberg

Teilnehmerkreis: Teilnehmer, die MS Excel-Kenntnisse im Bereich Datenkonsolidierung und Kennzahlenermittlung erwerben bzw. vertiefen möchten.

MS EXCEL@NIGHT. @ LERNEN VON 17:30 – 21:00 UHR

Benjamin Bauer | **Telefon** 07131 26414-41 | **Telefax** 07131 26414-56 | benjamin.bauer@ihk-weiterbildung.de

Excel@night Einführungsseminar

bitte gewünschte Version angeben

Sie lernen, selbstständig Tabellen zu erstellen, Formeln und Funktionen einzusetzen und Daten grafisch auszuwerten.

Bedingte Formatierung – Spalten und Zeilen – Formeln und Funktionen – Relative und absolute Bezüge – Diagramme erstellen, formatieren und drucken

25. – 26.03.20 | **250,– €** | **Seminar-Nr.** **1833_201_01H**

von | 2 Abende, 17:30 – 21:00 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Rafael Steinberg

Teilnehmerkreis: PC-Anwender mit geringen Vorkenntnissen in MS Excel.

12. – 13.05.20 | **250,– €** | **Seminar-Nr.** **1833_201_02H**

in | **Heilbronn**

Dozent: Rafael Steinberg

Excel@night Aufbauseminar

bitte gewünschte Version angeben

Setzen Sie komplexe Formeln und Funktionen ein, um Ihre Tabellen und Datenbanken noch professioneller zu erstellen. Nutzen Sie Excel-Analysewerkzeuge und automatisieren Sie Ihre Arbeitsabläufe.

Tipps & Tricks aus der Praxis: Autoausfüll-Funktionen – Funktionsassistent – Verknüpfungen zu anderen Office-Anwendungen – WENN, WVERWEIS und SVERWEIS Funktion – Verschachtelte Funktionen – Pivottabelle – Makros aufzeichnen

22. – 23.04.20 | **250,– €** | **Seminar-Nr.** **1832_201_01H**

von | 2 Abende, 17:30 – 21:00 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Rafael Steinberg

Teilnehmerkreis: Sie arbeiten bereits mit MS Excel.

30.06. – 01.07.20 | **250,– €** | **Seminar-Nr.** **1832_201_02H**

in | **Heilbronn**

Dozent: Rafael Steinberg

MS POWERPOINT.

Benjamin Bauer | **Telefon** 07131 26414-41 | **Telefax** 07131 26414-56 | benjamin.bauer@ihk-weiterbildung.de

Präsentationen kreieren und gestalten mit MS PowerPoint

bitte gewünschte Version angeben

Sie haben bereits Kenntnisse in PowerPoint und möchten Präsentationen überarbeiten oder kreieren? Da im Seminar anhand von konkreten Beispielen gearbeitet wird, sollten Sie Beispiel-Präsentationen aus der Praxis mitbringen. Sie werden diese auf den Prüfstand stellen und sind nach dem Seminar in der Lage, sie zu optimieren.

Layoutgestaltung – Folienmaster/eigene Vorlage – Texte, Gliederung, Farben – Grafiken nutzen, Objekte erstellen, SmartArt einsetzen – Diagramme – Animationen – Folien und Handzettel

21.04.20 | **250,– €** | **Seminar-Nr.** **1873_201_01H**

von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Rafael Steinberg

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus allen Bereichen, die Präsentationen erstellen und halten. PC- und Windows-Grundkenntnisse sollten vorhanden sein.

MS PowerPoint Einführungsseminar

bitte gewünschte Version angeben

Sie wollen Daten, Fakten und komplizierte Sachverhalte anschaulich und übersichtlich präsentieren? Lernen Sie hier, Folien schnell zu erstellen und zu gestalten. Dazu nutzen Sie Vorlagen, setzen Animationseffekte ein und verstehen die Vorteile des Folienmasters.

12.05.20 | **250,– €** | **Seminar-Nr.** **1876_201_01H**

von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: David Traens

Teilnehmerkreis: PC-Anwender mit Windows-Grundkenntnissen.

MS PowerPoint Aufbauseminar

bitte gewünschte Version angeben

Sie wollen hochwertige Präsentationen besonders schnell gestalten? Dann profitieren Sie von folgenden Seminarinhalten: Tipps & Tricks aus der Praxis – Nützliche Tastenkombinationen – Layoutgestaltung – Professionelle Farbe – Typografische Elemente – Objektbezogene und folienbezogene Animation – Präsentation auf zwei Bildschirmen – Firmenvorlagen und spezielle Folienmaster

16.06.20 | **250,– €** | **Seminar-Nr.** **1872_201_01H**

von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: David Traens

Teilnehmerkreis: Sie haben bereits Kenntnisse in PowerPoint.

MS OUTLOOK.

Benjamin Bauer | **Telefon** 07131 26414-41 | **Telefax** 07131 26414-56 | benjamin.bauer@ihk-weiterbildung.de

MS Outlook – Mehr als nur E-Mail

bitte gewünschte Version angeben

Sie lernen Outlook effektiver zur Termin- und Aufgabenplanung, Kommunikation und Kontaktverwaltung des betrieblichen Netzwerks einzusetzen.

Mail-Optionen – Zurückholen von E-Mails – Kalenderfunktionen – Abstimmungsflächen – Serienmailfunktion – Signaturen – Arbeiten im Team – Besprechungen planen – Ressourcen – Berechtigungskonzept

31.03.20 | **250,– €** | **Seminar-Nr.** **1878_201_01H**

von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Rafael Steinberg

Teilnehmerkreis: PC-Anwender mit geringen Kenntnissen in MS Outlook.

05.05.20 | **250,– €** | **Seminar-Nr.** **1878_201_02H**

in | **Heilbronn**

Dozent: David Traens

MS OFFICE.

Benjamin Bauer | **Telefon** 07131 26414-41 | **Telefax** 07131 26414-56 | benjamin.bauer@ihk-weiterbildung.de

MS OneNote

bitte gewünschte Version angeben

Mit OneNote können Sie für sich und Ihr Team ein strukturiertes Notizbuch anlegen. Das Seminar zeigt die Einsatzmöglichkeiten dieses MS Office-Programms und wie es mit weiteren MS-Programmen zusammenarbeitet.

Die OneNote Benutzeroberfläche – Notizbuch, Abschnitt bzw. Seite erstellen – Was sind Container? – Tabellen, Bilder, Grafiken und PDF einfügen – Hyperlinks erstellen – Informationen senden an OneNote – Gemeinsame Arbeit mit dem Team-Notizbuch

06.05.20 | **250,– €** | **Seminar-Nr.** **1879_201_01H** **NEU**

von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Rafael Steinberg

Teilnehmerkreis: Personen, die selbst bzw. im Team Notizen organisieren möchten, Assistenten und Führungskräfte.

INTERNET.

Benjamin Bauer | **Telefon** 07131 26414-41 | **Telefax** 07131 26414-56 | benjamin.bauer@ihk-weiterbildung.de

Website erstellen und pflegen mit WordPress

Die Teilnehmer erwerben praxisgerechte Kenntnisse, um professionelle Webs mit dem weit verbreiteten Open Source Content-Management-System (CMS) WordPress zu erstellen, zu pflegen und zu administrieren.

Kurze Einführung in die Bildbearbeitung (mit Gimp) – Blog, Web oder beides? – Designs (Themes) einrichten und ändern – Artikel, Seiten, Unterseiten erstellen und gestalten – Kommentarfunktion einstellen – Plugins installieren und einstellen

23. – 24.06.20 | **450,– €** | **Seminar-Nr.** **1855_201_01H**

von | 2 Tage, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: David Traens

Teilnehmerkreis: Marketing-Mitarbeiter, Webmaster, Website-Betreiber und Betreiber von Online-Shops.

DATENSCHUTZ.

Benjamin Bauer | **Telefon** 07131 26414-41 | **Telefax** 07131 26414-56 | benjamin.bauer@ihk-weiterbildung.de

Erfolgreiches Datenschutzmanagement nach DSGVO

Aus Artikel 5 Abs. 2 EU-DSGVO ergibt sich die Rechenschaftspflicht. Hieraus wird die Einführung und Aufrechterhaltung eines Datenschutzmanagementsystems (DSMS) abgeleitet. In diesem Seminar wird erläutert, wie ein DSMS aufgebaut und implementiert wird.

Gesetzliche Forderungen der EU-DSGVO und des BDSG-neu – Prüfungspflichten des Datenschutzbeauftragten – Unterschiede BDSG-alt und EU-DSGVO – Vor- und Nachteile der Implementierung eines DSMS – Integration eines DSMS ins bestehende System – Implementierung eines komplett neuen DSMS – Abwägung von Kosten und Aufwand bezüglich Bußgelddrohungen – Elemente eines Managementsystems – Vorgehensweise ohne/mit Managementsystem – Was ein DSMS kostet – Dokumentation der Prozesse – Transparenz und Akzeptanz bei Belegschaft – Praktische Erfahrungen

09.03.20 | **340,– €** | **Seminar-Nr.** **1973_201_01H** **NEU**

von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Peter Suhling

Teilnehmerkreis: Geschäftsführer, Managementbeauftragte (Qualitätsmanagementbeauftragter, Umweltmanagementbeauftragter usw.), Datenschutzverantwortliche, Datenschutzbeauftragte und -koordinatoren.

Datenschutzbeauftragte/-r (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

Der Umgang mit personenbezogenen Daten in der Datenverarbeitung birgt wegen der fast unbegrenzten technischen Möglichkeiten Missbrauchsrisiken in sich. Nach dem Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) sind Behörden und Firmen unter bestimmten Voraussetzungen verpflichtet, einen Datenschutzbeauftragten zu bestellen. Der Zertifikatslehrgang vermittelt die erforderlichen Kenntnisse.

20. – 21.03. + 27. – 28.03.20 | **1.200,– €** | **Lehrgangs-Nr.** **6510_201_01H**

Abschluss: IHK-Zertifikat

von | 32 UStd., freitags, samstags, 08:00 – 15:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Peter Suhling

Teilnehmerkreis: Zukünftige oder bereits ernannte Datenschutzbeauftragte.

DATENSCHUTZ & INFORMATIONSSICHERHEIT.

Benjamin Bauer | **Telefon** 07131 26414-41 | **Telefax** 07131 26414-56 | benjamin.bauer@ihk-weiterbildung.de

NEU

PRAXISTRAINING – EnBW FULL KRITIS SERVICE.

Die Komplexität der technischen Infrastruktur nimmt permanent zu. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an die Sicherheit der Daten- und Telekommunikation, nicht zuletzt durch die wachsende Bedrohung und die schärferen gesetzlichen Vorschriften. Mit der EnBW AG als Betreiber systemkritischer Infrastruktureinrichtungen bietet das IHK-Zentrum für Weiterbildung praxisgerechte Qualifizierungsangebote, mit denen die Unternehmen der Region ihre Vorkehrungen für den Datenschutz und die Informationssicherheit prüfen und optimieren können.

NEU **Datenschutzkoordinator/-in** | 27.-28.02.20 | 800,- € | Seminar-Nr. 1972_201_01H

Der interne Datenschutzkoordinator (DSK) hat keine Haftungsverpflichtung im Schadensfall. Er unterstützt den internen oder externen Datenschutzbeauftragten (DSB) des Unternehmens als zentraler fachlicher Ansprechpartner in seinem Organisationsbereich. Als praxisnahes Bindeglied zwischen DSB und operativen Arbeitsabläufen senkt der DSK die Schwelle, den Datenschutz bei Projekten frühzeitig hinreichend zu berücksichtigen und den DSB einzubeziehen. In dieser praxisorientierten Schulung werden die wichtigsten Tätigkeiten des DSK beleuchtet, Begriffe geklärt, Prozesse vorgeschlagen und die Kernaspekte von EU-DSGVO, BDSG und LDSG vermittelt.

2 Tage
von 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Dozentin: Dr. Julia Dubowy, EnBW

Teilnehmerkreis: Zukünftige/aktive Datenschutzkoordinatoren, Zuständige für Datenschutz in Unternehmen, Vereinen und Behörden.

NEU **Fachkraft für Datenschutz und Informationssicherheit – Integrierter DSB + ISB (IHK)** IHK-Zertifikatslehrgang | ab 19.02.20 | 6.950,- € | Seminar-Nr. 6511_201_01H | Abschluss: IHK-Zertifikat

Datenschutz und Informationssicherheit haben inzwischen weiträumige Überlappungen. Die integrierte Fachkraft DSB + ISB entspricht daher dem zukünftigen Rollenbild in Organisationen. Dieser Zertifikatslehrgang soll die Teilnehmer durch eine breite aber auch hinreichend tiefe technische Grundausbildung mit vielen Praxissituationen in beiden Themen befähigen, die Compliance-Rolle eines DSB und/oder eines ISB in dieser modernen Technologiewelt anzutreten oder zu vertiefen. Erfahrenen DSB/ISB bieten wir den praxisbezogenen Dialog mit einem Kritis-Betreiber - von Betroffenen für Betroffene!

120 UStd.
mittwochs bis freitags
von 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Dozent: EnBW-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Fach- und Führungskräfte, die für Datenschutz und/oder Informationssicherheit in Unternehmen oder Organisationen zuständig sind, Externe DSB/ISB und Personen, die diese Tätigkeiten anstreben.

Franziska Gerstle | **Telefon** 07131 26414-31 | **Telefax** 07131 26414-55 | franziska.gerstle@ihk-weiterbildung.de

NEU **Cyber-Notfallübung – Management einer Cyber-Attacke im Team** | 06.02.2020 | 800,- € | Seminar-Nr. 6227_201_01H

Die Auswirkungen von Cyberkriminalität sind heute so schwerwiegend, dass Informationssicherheit zu den existenziellen Unternehmensrisiken zählt. Unternehmen haben daher in Vorsorgemaßnahmen investiert, z. B. in Szenarien-basiertes Notfallmanagement, das auch Cyberrisiken berücksichtigt. Trotz dieser Vorbereitung ist die Bewältigung einer solchen Krisensituation eine herausfordernde Teamleistung. Zeitdruck, medialer Druck, Interessen von Kunden, Mitarbeitern und Geschäftspartnern sowie ggf. eine Aktienkursrelevanz belasten die handelnden Personen sehr stark. Nur ein eingespieltes, möglichst routiniertes Team kann sich schnell organisieren, vordefinierte Handlungsspielräume zur Schadensbegrenzung nutzen und die externe und interne Kommunikation kontrolliert führen. In dieser Cyber-Notfallübung bieten wir Ihnen die Möglichkeit, mit Ihrem Führungsteam oder aufzubauenden/vorhandenen CERT (Computer Emergency Response Team) einen realistischen Zwischenfall zu üben und die dafür notwendigen Voraussetzungen und Grundlagen zu vertiefen.

1 Tag
von 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Dozent: EnBW-Dozententeam

Idealerweise Anmeldung in einem Firmen-Team. Als Einzel-Teilnehmer, z. B. CIOs, Informationssicherheits-, Datenschutz-, Objektsicherungs-, Risikomanagementbeauftragte und Business Continuity Manager, bilden Sie mit anderen Teilnehmern ein gemischtes Team.

Lehrgang zur Vorbereitung auf die IHK-Fortbildungsprüfung in Heilbronn

Geprüfte/-r IT-Projektleiter/-in | ab 27.06.20 | 5.490,- € | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

ca. 630 UStd. berufsbegl.

Ausführliche Informationen im hinteren Heftteil auf S. 12

EINKAUF & MATERIALWIRTSCHAFT.

EINKAUF & BESCHAFFUNG.

Tanja Baur | **Telefon** 07131 26414-44 | **Telefax** 07131 26414-56 | tanja.baur@ihk-weiterbildung.de

BESCHAFFUNGS-MANAGER/-IN (IHK).

STRATEGISCHE/-R EINKÄUFER/-IN (IHK).

Dieses zweistufige Qualifizierungskonzept ermöglicht Fach- und Führungskräften im Einkauf, ihr Qualifikationsprofil zu optimieren. Der Zertifikatslehrgang Beschaffungsmanager/-in vermittelt das Know-how, um operative Beschaffungsprozesse professionell abzuwickeln. Strategische Einkäufer/-innen sind in der Lage, ein wirksames Lieferantenmanagement aufzubauen und Einkaufsprozesse zu optimieren, um letztlich Fortschritte bei Qualität, Termintreue und Preis zu erzielen. Erfolgreiche Absolventen erhalten ein IHK-Zertifikat.

Beschaffungsmanager/-in (IHK) IHK-Zertifikatslehrgang | ab 13.03.20 | 1.250,- € | Lehrgangs-Nr. 6280_201_01H | Abschluss: IHK-Zertifikat

Von Fach- und Führungskräften des Einkaufs wird heute ein wichtiger Beitrag zum Unternehmenserfolg erwartet, denn in der Beschaffung liegt ein hohes Gewinnpotenzial. Das Ziel des Lehrgangs besteht darin, moderne Grundlagen des Beschaffungs- und Einkaufsmanagements kennenzulernen und gezielt einzusetzen, um unternehmensrelevante Beschaffungsziele, wie Qualitätssicherung, Liefertreue und Kostenminimierung zu erreichen.

48 UStd.
freitags
von 13:30 – 20:30 Uhr
samstags
von 08:00 – 15:30 Uhr
in Heilbronn

Dozent: Armin Lupberger

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus Einkauf, Beschaffung, Materialwirtschaft und Logistik, Nachwuchseinkäufer.

1. Beschaffung – Einkauf
Grundlagen des modernen Beschaffungsmanagements – Einkaufsanforderungen heute, Einkaufsgewinnbeitrag – Mehrumsatzformel – Beschaffungspolitik und -strategien – Lieferanten-Management, Supply-Management – SCM Beschaffungsablauf, Lieferanten-Auswahl – Angebotsvergleich, Einkaufsverträge inkl. Preisgleitklausel, Preis-/Kostenanalyse, Einkaufsverhandlung

2. Beschaffung – Disposition
Grundlagen Disposition, ABC-/XYZ-Analyse, Bedarfsermittlung, Bestands-, Bedarfs-, Bestellrechnung – Absicherung von Termin, Menge und Qualität, Beschaffungsformen – Internet-Beschaffung

3. Beschaffung – Allgemein
Beschaffungsziele – Beschaffungs-Controlling – Einkaufsergebnis-Darstellung, Benchmarking

Strategische/-r Einkäufer/-in (IHK) IHK-Zertifikatslehrgang | ab 06.11.20 | 1.700,- € | Lehrgangs-Nr. 6281_202_01H NEU | Abschluss: IHK-Zertifikat

Sie erlernen Strategien und Methoden, mit denen Sie durch Optimierung der Einkaufprozesse und des Lieferantenmanagements Kosten reduzieren und die Wertschöpfung nachhaltig steigern können. Anhand praktischer Beispiele erfahren Sie, wie Rahmenverträge im Einkauf zur Steuerung von Liefer- und Preisrisiken sowie zur Prozessoptimierung eingesetzt werden können. Sie finden heraus, wie Sie durch den Einsatz geeigneter Kennzahlen und Controllingstrategien Ihre Einkaufleistungen kontinuierlich prüfen und optimieren können. Professionalisieren Sie Ihre Verhandlungstechniken und ergebnisorientierte Reklamationsgespräche.

64 UStd.
freitags
von 13:30 – 20:30 Uhr
samstags
von 08:00 – 15:30 Uhr
in Heilbronn

Dozent: Martin Böhmerl

Teilnehmerkreis: Fach- und Führungskräfte mit Grundkenntnissen im Bereich Einkauf, die ihre Einkaufsaktivitäten strategisch ausrichten möchten.

Grundlagen des strategischen Einkaufs: Managementaufgaben – Materialgruppenmanagement – Sourcingstrategien – Strategische Einkäufertools – Wertbeitrag – Lieferantenmanagement – Jahresgespräche – Preis-, Kosten-, Wertanalyse – Risikomanagement – Target Costing, Total Cost of Ownership (TCO)

Rahmenverträge im strategischen Einkauf: Inhalte, Rechte und Pflichten – Aufbau, Verhandlung und Abschluss – Gegenstand (Dienstleistungen, Materialeinkauf) – Qualitätssicherungs- und Geheimhaltungsvereinbarungen, anwendbares Recht, Abnahmeverpflichtungen, Preise, Lieferzeiten, Abrufe, Liefer- und Leistungsverpflichtungen, Incoterms etc. – Abgrenzung Rahmenvertrag vs. Einzelvertrag – Pflichtverletzungen

Einkaufscontrolling im strategischen Einkauf: Controllingstrategien – Kennzahlen (Auswahl, Übersicht, Gestaltung) – Aufbau eines Einkaufscockpit (in Anlehnung an die BSC) – Reporting – Leistungssteigerung

Erfolgreiche Einkaufsverhandlungen führen: Vorbereitung – Techniken zum Einstieg, Analyse, Beschluss, Ausstieg, Nachbearbeitung – Durchführungsphase, ergebnisorientiertes Verhandeln – Besonderheiten bei Verhandlungen am Telefon – Fallbeispiele, praktische Übung mit Videokamera und Telefonanlage

EINKAUF & BESCHAFFUNG.

Tanja Baur | **Telefon** 07131 26414-44 | **Telefax** 07131 26414-56 | tanja.baur@ihk-weiterbildung.de

Verhandlungsführung für Einkäufer – Modul 1: Clever verhandeln

04.–05.03.20 | 660,– € | Seminar-Nr. 1309_201_01H

Einkäufer verantworten oft den größten Kostenblock ihres Unternehmens. Der Kommunikation mit Lieferanten kommt dabei ein sehr hoher Stellenwert zu. Geschickt verhandeln heißt unter anderem, Frage- und Verhandlungstechniken nicht nur zu kennen, sondern auch anwenden zu können. In diesem Seminar werden griffige Verhandlungsargumente und wesentliche Vorgehensweisen und Taktiken für operative und strategische Einkäufer besprochen und intensiv geübt.

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Jürgen Simon

Teilnehmerkreis: Strategische und operative Einkäufer sowie alle weiteren Mitarbeiter, die Lieferantengespräche führen und ihre Fähigkeit verbessern wollen, ihre eigenen Ziele vermehrt durchzusetzen.

Verhandlungsführung für Einkäufer – Modul 2: Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen

18.–19.06.20 | 660,– € | Seminar-Nr. 1311_201_01H

In diesem Seminar befassen Sie sich intensiv mit schwierigen Gesprächssituationen: Wie erhöhen Sie Ihre Verhandlungsposition bei Gesprächen mit Monopolisten? Wie führen Sie schwierige Mahn- und Reklamationsgespräche, ohne dass eine der Parteien sich am Ende als Verlierer fühlt? Was tun bei unfairen Vorgehensweisen? In diesem Modul werden anspruchsvollere Verhandlungsszenarien besprochen und intensiv geübt.

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Jürgen Simon

Teilnehmerkreis: Strategische und operative Einkäufer, die schon erste Verhandlungserfahrung mitbringen und schwierigen Gesprächssituationen ausgesetzt sind.

Preiserhöhungen im Einkauf abwehren – Preissenkungen professionell durchsetzen

19.–20.02.20 | 660,– € | Seminar-Nr. 1312_201_01H

Oft versuchen Ihre Lieferanten, Sie in eine passive Rolle zu drängen: Sie erhalten kurzfristige Preiserhöhungsforderungen. Anschließende Preisverhandlungen laufen oft auf einen vom Lieferanten kalkulierten Kompromiss hinaus. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie diese Strategie Ihrer Lieferanten wirksam durchbrechen und sich gegen Preiserhöhungsforderungen erfolgreich durchsetzen.

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Jürgen Simon

Teilnehmerkreis: Einkaufsleiter, Einkäufer, Nachwuchskräfte aus Einkauf und Supply Management, die mit Lieferanten kommunizieren und ihr analytisches Verhandlungsgeschick erweitern möchten.

NEU Einkaufsmanagement 4.0 – Digitalisierung von Einkaufsprozessen

02.–03.03.20 | 660,– € | Seminar-Nr. 1314_201_01H

Was für viele Einkaufsabteilungen noch neu ist, wird sich immer mehr durchsetzen: „Einkauf 4.0". Es geht dabei um die Entwicklung von einer dispositiven Beschaffung hin zum digitalen Einkauf. Durch automatisierte, softwarebasierte Arbeitsabläufe wird der Einkauf von einfachen operativen Tätigkeiten entlastet und kann sich nun verstärkt auf die strategischen Themen konzentrieren. Das Seminar gibt einen Überblick über moderne Ansätze und Möglichkeiten, die Informationen für strategische Entscheidungen liefern.

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Armin Lupberger

Teilnehmerkreis: Führungskräfte und Mitarbeiter aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik.

NEU Praktisches Technikwissen für Einkauf und Vertrieb: Werkstoffe und Fertigungstechniken im kaufmännischen Kontext

09.–10.03.20 | 660,– € | Seminar-Nr. 1301_201_01H

Das Seminar liefert Ihnen das wesentliche Technik-Verständnis, um Ihr eigentliches Gesprächsziel als Ein- oder Verkäufer versiert und sicher zu erreichen – sei es in der Einkaufsverhandlung, im Verkaufs-, Beratungs- oder Reklamationsgespräch, im Audit oder einem abteilungsübergreifenden Meeting. Sie lernen gängige Werkstoffe und Fertigungstechnologien kennen. Preise und Preisveränderungen von technischen Produkten können Sie kritisch hinterfragen oder erläutern. Preisverhandlungen und Verkaufsgespräche werden für Sie einfacher.

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Jürgen Simon

Teilnehmerkreis: Kaufmännisch ausgebildete Mitarbeiter aus Abteilungen Einkauf, Vertrieb oder Controlling, die sich Grundkenntnisse über technische Zusammenhänge aneignen möchten.

Vom „Besteller" zum „Einkäufer"

21.04.20 | 310,– € | Seminar-Nr. 1304_201_01H

Einkäufer sollten die Denk- und Vorgehensweise von Verkäufern lernen, um Einkaufsverhandlungen erfolgreich abzuschließen. Ziel des Seminars ist, die Teilnehmer mit Einkaufsstrategien vertraut zu machen und auf Preiskonditionsgespräche gründlich vorzubereiten. Gemeinsam werden handfeste Argumente erarbeitet, um Preiserhöhungen abzuwehren und Preissenkungen durchzusetzen.

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Philipp Gotterbarm

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter des Einkaufs, der Disposition und Produktion, die u. a. auch Preiskonditionsgespräche mit Lieferanten führen.

Einkaufscontrolling: Effizienz steigern, Kosten senken, Potenziale nutzen

23.04.20 | 310,– € | Seminar-Nr. 1308_201_01H

Das Seminar gibt einen fundierten und praxisnahen Überblick über die Teilbereiche des Einkaufscontrollings, wie Sie diese aufbauen oder verbessern. Auf diese Weise lernen Sie, Einkaufspotenziale aufzuspüren sowie die Effektivität und Effizienz Ihres Einkaufs durch aussagekräftige Kennzahlen zu beurteilen und zu lenken.

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Martin Böhmerl

Teilnehmerkreis: Einkäufer, Categorymanager, Einkaufsleiter, die sich einen Überblick über das Einkaufscontrolling verschaffen wollen.

Modernes Einkaufs- und Beschaffungsmanagement

11.–12.05.20 | 660,– € | Seminar-Nr. 1310_201_01H

Literatur | 54,– €

Die Notwendigkeit der ständigen Verbesserung der Einkaufsqualität sowie die permanente Zunahme des Preisdrucks und des Fremdbeschaffungs-Volumens stellen neue Anforderungen an eine zeitgemäße Beschaffungsabteilung. Diese gestaltet sich heutzutage aktiv und selbstverantwortlich unter Anwendung modernster Einkaufsinstrumente. Das Ziel dieses Seminars besteht darin, neueste Beschaffungsmethoden, -strategien und -techniken kennenzulernen und einzusetzen.

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Armin Lupberger

Teilnehmerkreis: Einkaufsleiter, Einkäufer, Mitarbeiter der Materialwirtschaft und Logistik.

EINKAUF & BESCHAFFUNG.

Tanja Baur | **Telefon** 07131 26414-44 | **Telefax** 07131 26414-56 | tanja.baur@ihk-weiterbildung.de

Der operative Einkauf – Herausforderungen im Tagesgeschäft meistern

25.–26.05.20 | 660,– € | Seminar-Nr. 1302_201_01H NEU

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie sich gegenüber Lieferanten und im eigenen Unternehmen durchsetzen können. Sie erfahren, was bei der Angebotseinholung und -bearbeitung zu beachten ist und wie Materialdisposition und Bestände optimiert werden können. Sie ermitteln das nötige Wissen aus dem Vertragsrecht, um kompetent Lieferterminverzögerungen und Reklamationen managen zu können. In Rollenspielen und Videoanalyse erhalten Sie die Sicherheit, im operativen Einkauf auch schwierige Gespräche mit Lieferanten meistern zu können.

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Jürgen Simon

Teilnehmerkreis: Operative Einkäufer, Einkaufssachbearbeiter, Mitarbeiter in der Disposition.

Aufbau eines strategischen Einkaufs – Eine Schritt-für-Schritt-Anleitung

25.–26.06.20 | 660,– € | Seminar-Nr. 1307_201_01H

In diesem Seminar erfahren Sie, wie ein profitabler strategischer Einkauf auch für kleinere und mittlere Einkaufsabteilungen aufgebaut wird. Erarbeiten Sie sich ein praktisches Instrumentarium, um Schwachstellen in Ihrem Unternehmen zu identifizieren, indem Sie sowohl Ihr Einkaufsteam, das Lieferanten-Portfolio, die Warengruppen als auch das Unternehmens- und Marktumfeld prüfen. Lernen Sie im Rahmen der Strategieentwicklung erfolgreich erprobte Methoden in der Lieferantenentwicklung, im Aufbau effizienter Warengruppen und der Formulierung der Einkaufspolitik kennen.

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Martin Böhmerl

Teilnehmerkreis: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik; Produktmanager mit Einkaufsverantwortung.

Lieferantenaudits – Ein Instrument zur Lieferantenentwicklung

01.–02.07.20 | 660,– € | Seminar-Nr. 1313_201_01H

Falsche Lieferantenauswahl und häufiger Lieferantenwechsel sind nervig, teuer und kontraproduktiv. Was aber tun, wenn bestehende Lieferanten wortwörtlich „stehen bleiben" oder wenn eine Neuauswahl unumgänglich ist? Bewährt hat sich hier die Philosophie „Der Lieferant als Partner". Partnerschaft bedeutet: miteinander kommunizieren, Regeln vereinbaren und einhalten und sich einem gegenseitigen Monitoring zu unterwerfen. Das Lieferantenaudit hat sich hier als wertvolle Methode zur nachhaltigen Lieferantenentwicklung erwiesen. Lernen Sie, Ihren Lieferanten als wichtigen Partner zu mehr Effektivität und Effizienz zu verhelfen. Nutzen Sie Erfahrungen, Vorgehensweisen und Methoden aus dem Umfeld der Automobilindustrie.

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Alexander Schraag

Teilnehmerkreis: Einkaufsleiter, Einkäufer, Interne Auditoren, Mitarbeiter der Qualitätssicherung, Qualitätsmanagementbeauftragte.

Lehrgang zur Vorbereitung auf die IHK-Fortbildungsprüfung in Heilbronn

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Einkauf | ab 05.10.20 | 3.800,– € | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

| ca. 550 UStd. berufsbegl.

Ausführliche Informationen im hinteren Heftteil auf S. 11

MATERIALWIRTSCHAFT & LOGISTIK.

Benjamin Bauer | **Telefon** 07131 26414-41 | **Telefax** 07131 26414-56 | benjamin.bauer@ihk-weiterbildung.de

Kompaktwissen Lagermanagement/Lagerlogistik

IHK-Zertifikatslehrgang

ab 10.02.20 | 1.100,– € | Lehrgangs-Nr. 6250_201_01H

Abschluss: IHK-Zertifikat

Die Logistik als Querschnittsfunktion im Unternehmen hat eine zunehmende Bedeutung für die Wettbewerbskraft. Dynamische Entwicklungen, wie die Digitalisierung logistischer Prozesse und neue Anforderungen, wie Green Logistics sind bei der Optimierung der logistischen Abläufe zu berücksichtigen und erfordern bei Mitarbeitern und deren Führungskräften topaktuelles Know-how.

Organisatorische Einbindung der Lagerlogistik im Unternehmen – Neue und erfolgreiche Lagerkonzepte und deren optimale Einsetzbarkeit – Kosten und Kostentreiber im Lagermanagement identifizieren – Analyse und Optimierung der eigenen Lagerlogistik/Kommissionierung

von | 64 UStd. montags, mittwochs 18:00 – 21:15 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Interessenten, die im Bereich Material- und/oder Lagerwirtschaft tätig sind.

Lehrgänge zur Vorbereitung auf die IHK-Fortbildungsprüfung in Heilbronn

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Güterverkehr und Logistik | ab 15.01.20 | 3.540,– € | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 % NEU

| ca. 600 UStd. berufsbegl.

Ausführliche Informationen im hinteren Heftteil auf S. 11

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Logistiksysteme | ab 29.01.20 | 3.490,– € | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

| ca. 550 UStd. berufsbegl.

Ausführliche Informationen im hinteren Heftteil auf S. 11

Geprüfte/-r Logistikmeister/-in | ab 22.10.20 | 4.800,– € | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

| ca. 1.020 UStd. berufsbegl.

Ausführliche Informationen im hinteren Heftteil auf S. 13

MARKETING & SOCIAL MEDIA.

MARKETING.

Franziska Gerstle | **Telefon** 07131 26414-31 | **Telefax** 07131 26414-55 | franziska.gerstle@ihk-weiterbildung.de

NEU

Marketing Referent/-in (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

Positionen im Marketing erfordern heutzutage breitgefächerte und ausgeprägte Fachkompetenzen, die für den Unternehmenserfolg essentiell sind. Der neue Zertifikatslehrgang vermittelt kompaktes und umfassendes Marketingwissen, welches den alltäglichen Anforderungen im Funktionsbereich Marketing entspricht. Dabei gehen wir detailliert auf die strategische Planung, Durchführung und Kontrolle von Marketingmaßnahmen ein. Nach erfolgreichem Abschluss einer Projektarbeit erhalten Sie ein IHK-Zertifikat.

Grundlagen und Analyse der Ausgangssituation – Marketingziele und Marketingstrategien – Marketinginstrumente – Marketingcontrolling – Marketingprojekte – Kommunikations- und Führungsstrategien

ab 24.01.20 | **1.990,– €**

240 UStd.
freitags
von 18:00 – 21:15 Uhr
samstags, Blocktage
von 08:00 – 15:30 Uhr
in **Heilbronn**

Lehrgangs-Nr. 6611_201_01H

Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozent: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter des Marketings, Kundenmanagements, der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Selbstständige und Kleinunternehmer, Quereinsteiger aus marketingfremden Bereichen.

NEU

Online Marketing Manager/-in (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

Aktuelle Studien bestätigen den hohen Bedarf an Online Marketing Experten und eine attraktive Arbeitsmarktsituation. Denn Unternehmen jeglicher Branchen benötigen Mitarbeiter, die vollumfänglich mit dem Einsatz digitaler Medien vertraut sind und es verstehen, dieses Wissen im Bereich Vertrieb, Personalgewinnung, Marketing und Co. einzusetzen. Damit hat ein Unternehmen beste Chancen, entscheidende Wettbewerbsvorteile zu erlangen, neue Kunden zu gewinnen und somit langfristig und nachhaltig seine Absatzzahlen zu steigern.

Grundlagen – Rolle des Online Marketing Managers – Suchmaschinenmarketing – Social Media Networks: Facebook, Instagram, XING, LinkedIn und Co. – Bewertungen – E-Mail-Marketing – Best Practice

ab 13.03.20 | **1.990,– €**

80 UStd.
freitags
von 18:00 – 21:15 Uhr
samstags
von 08:00 – 15:30 Uhr
in **Heilbronn**

Lehrgangs-Nr. 6612_201_01H

Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozent: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter des Marketings, Kundenmanagements, der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Selbstständige und Kleinunternehmer.

Benjamin Bauer | **Telefon** 07131 26414-41 | **Telefax** 07131 26414-56 | benjamin.bauer@ihk-weiterbildung.de

Werbetexte, die zünden – Kundenmailings, Broschüren und Webtexte kreativ und überzeugend schreiben

Werbetexte sollen kreativ sein und „verkaufen". Aber mit gut klingenden Phrasen ist es nicht getan. Um den Kunden zu überzeugen, brauchen Sie eine zündende Story, kluge Argumente und klare Worte. In diesem Workshop lernen Sie, wie Sie erfolgreiche Kundenmailings, Broschüren und Webtexte schreiben. Wie Sie das Herz Ihrer Kunden erreichen und mit inhaltlicher Substanz überzeugen. Und wie Sie damit auch noch Suchmaschinen glücklich machen und die Klickraten steigern.

13.03.20 | **310,– €**

1 Tag
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Seminar-Nr. 1339_201_01H

Dozentin: Andrea Mayer-Grenu

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus Marketing und Public Relations. Vorerfahrung im Schreiben ist von Vorteil.

Basiswissen Marketing

Für Mitarbeiter, die im Bereich Marketing arbeiten (wollen), aber keine Vorkenntnisse für dieses Tätigkeitsgebiet mitbringen, ist dieses Seminar unverzichtbar.

Ziele und Aufgaben des Marketing – Das moderne Marketing-Konzept – Marketing-Prozess – Strategisches Marketing: Methoden und Instrumente – Zielgruppen und Marktsegmente – Moderne Marketinginstrumente – Der kundenorientierte Marketing-Mix

16.03.20 | **310,– €**

1 Tag
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Seminar-Nr. 1320_201_01H

Dozent: Veit Senner

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus Marketing und Vertrieb.

Effiziente Strategien zur Gewinnung neuer Kunden

In diesem Seminar entwickeln Sie eine methodische und strukturierte Strategie zur Neukundengewinnung. Außerdem stehen im Mittelpunkt die verschiedenen Methoden zur Betreuung der neu gewonnenen Kunden. Wichtige Aspekte werden am Beispiel des Mailings konkretisiert.

11.05.20 | **310,– €**

1 Tag
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Seminar-Nr. 1330_201_01H

Dozent: Veit Senner

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus Marketing, Service und Vertrieb.

Professionell in die Medien: Pressearbeit Print und Digital

Pressearbeit war gestern? Von wegen! Mit professionellen Medieninformationen machen Sie auf Ihr Unternehmen aufmerksam und zeigen Ihre Stärken und Werte. Zudem schaffen Sie hochwertigen Content für Ihre Homepage und die sozialen Medien. Dieses Seminar gibt Ihnen einen umfassenden Überblick über die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit in Print- und Onlinemedien sowie die Verknüpfung der Pressearbeit mit Social Media.

12.05.20 | **310,– €**

1 Tag
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Seminar-Nr. 1338_201_01H

Dozentin: Andrea Mayer-Grenu

Teilnehmerkreis: Grundlagenseminar für Mitarbeiter in Marketing und Public Relations sowie Beschäftigte in anderen Bereichen, die zusätzlich für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit verantwortlich sind.

MARKETING.

Benjamin Bauer | **Telefon** 07131 26414-41 | **Telefax** 07131 26414-56 | benjamin.bauer@ihk-weiterbildung.de

Key Account Management

Die professionelle Betreuung von Groß- und Schlüsselkunden, den sogenannten „Key Accounts", ist heute für ein Unternehmen überlebensnotwendig. Ziel des Key Account Managements ist es, eine langfristige und erfolgreiche Kundenbeziehung aufzubauen und zu pflegen. Sie lernen Grundlagen, Wege und Methoden kennen.

Die Schlüsselkunden – Der Key Account Manager: Anforderungen, Fähigkeiten und Aufgaben – Der ganzheitliche Accountplan – Methoden und Erfolgsregeln im Key Account Management

20.05.20 | **360,– €**

1 Tag
von 08:30 – 16:30 Uhr
in **Heilbronn**

Seminar-Nr. 1321_201_01H

Dozent: Veit Senner

Teilnehmerkreis: Vertriebs- und Verkaufsleiter, Key Account Manager, Mitarbeiter aus Vertrieb und Marketing.

Lehrgänge zur Vorbereitung auf IHK-Fortbildungsprüfungen in Heilbronn

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Marketing

ab 24.01.20 | **3.100,– €**

ca. 500 UStd. berufsbegl.

AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

Ausführliche Informationen im hinteren Heftteil auf S. 10

Geprüfte/-r Medienfachwirt/-in Print + Digital

ab 05.11.21 | **auf Anfrage**

ca. 960 UStd. berufsbegl.

AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

Ausführliche Informationen im hinteren Heftteil auf S. 11

SOCIAL MEDIA.

Franziska Gerstle | **Telefon** 07131 26414-31 | **Telefax** 07131 26414-55 | franziska.gerstle@ihk-weiterbildung.de

SOCIAL MEDIA MANAGER/-IN (IHK).

NEU

Social Media Manager/-in (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

Wer seine Kunden in den sozialen Netzwerken nicht ernst nimmt, unzureichend informiert oder sich nicht entscheidend von Mitbewerbern abhebt, der darf sich über fehlenden Zuspruch nicht wundern. In unserem Zertifikatslehrgang gehen wir daher detailliert auf die strategische Planung und die schrittweise Durchführung von Social Media Marketing-Maßnahmen ein. Wir erklären, welche Informationskanäle Sie in Abhängigkeit Ihrer Zielgruppen nutzen sollten und bringen Ihnen praxisorientiert die Grundregeln der Kommunikation in sozialen Netzwerken näher.

Chancen und Risiken für Unternehmen und Privatpersonen – Übersicht der aktuellen Social Media Networks – Social Media Recht – Social Media Monitoring – Social Media Strategien – Tipps und Tricks für die praktische Umsetzung – Projektarbeit

ab 13.03.20 | **1.990,– €**

80 UStd.
freitags
von 18:00 – 21:15 Uhr
samstags
von 08:00 – 15:30 Uhr
in **Heilbronn**

Lehrgangs-Nr. 6610_201_01H

Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozent: Lars Kroll

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter des Marketings, Kundenmanagements, der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Selbstständige und Kleinunternehmer.

WEBINAR

Chatbot Manager (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

Hier erwerben Sie ein ganzheitliches Verständnis für Chatbots, können Einsatzgebiete identifizieren und wissen, wie ein Bot konzipiert werden kann. Darüber hinaus erhalten Sie einen Überblick, welche Dienstleister Sie bei der Entwicklung von stärker individualisierten Chatbotsystemen unterstützen können.

Funktionsweise von Chatbots – Entwicklung und Herkunft des Themas – Einsatzgebiete und Potenziale – Überblick über den Technologiemarkt – Ideenentwicklung für einen Chatbot – Entwicklung eines Bots (Technische Möglichkeiten, Herausforderungen, Bot Frameworks etc.) – Kommunikationsdesign eines Bots – Künstliche Intelligenz – Reporting und KPI's – Praxisfälle und Learnings – Hürden und Akzeptanzprobleme – Prozessoptimierung und Einführung eines Bots – Weiterentwicklung und Datenschutz

ab 07.05.20 | **1.900,– €**

60 UStd.
donnerstags
von 18:00 – 20:30 Uhr
samstags
von 09:00 – 12:00 Uhr

Lehrgangs-Nr. 6614_201_01H NEU

Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozent: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter des Marketings, Kundenmanagements, der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Selbstständige und Kleinunternehmer.

SOCIAL MEDIA.

Benjamin Bauer | **Telefon** 07131 26414-41 | **Telefax** 07131 26414-56 | benjamin.bauer@ihk-weiterbildung.de

Web-Marketing, SEO, SEM – Besucherzahlen steigern

24. – 25.03.20 | **570,– €** | **Seminar-Nr.** **1954_201_01H**

Die Teilnehmer lernen die wichtigsten Werkzeuge des Internet-Marketing-Mix kennen. Wissensinput, praktische Beispiele und Erfahrungsaustausch verhelfen den Teilnehmern zu wirksamen Techniken und Werkzeugen, um den Marketing-Erfolg zu steigern.

e-Publishing – e-Advertising – e-Networking – SEO (Search Engine Optimization) – SEO-Praxis – SEM

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: David Traens

Teilnehmerkreis: Marketing-Mitarbeiter, Webmaster, Website-Betreiber und Betreiber von Online-Shops.

Einführung ins Facebook-Marketing – Warum sollte mein Unternehmen Facebook nutzen?

13.05.20 | **310,– €** | **Seminar-Nr.** **1935_201_01H**

Viele sind unsicher: Was bringt Facebook für mein Unternehmen? Ist mein Unternehmen überhaupt für Facebook geeignet? Sollte ich überhaupt eine Seite attraktiv(er) machen, bekommen Tipps, wie Sie eine Community aufbauen und wie Sie diese betreuen.

Die Bedeutung und die Funktionsweise von Facebook – Die Ausrichtung der Unternehmensseite – Die Erfolgsfaktoren des Facebook-Marketings – Für welche Art von Unternehmen ist Facebook besonders gut/weniger gut geeignet? – Der News-Feed Algorithmus – Anforderungen an Timing und Inhalte – Rechtliche Besonderheiten – Best Cases – Community Management

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Jochen Erbacher

Teilnehmerkreis: Geschäftsführer, Führungskräfte, Mitarbeiter des Marketings/Vertriebs, alle, die eine Facebook-Seite erstellen möchten bzw. diese erst vor kurzem erstellt haben.

Facebook-Marketing Aufbauseminar – Wie wird unsere Unternehmensseite erfolgreich?

02.07.20 | **310,– €** | **Seminar-Nr.** **1936_201_01H**

Oftmals fehlt das Know-how, um mit einer Facebook-Seite erfolgreich zu sein bzw. das Potenzial voll auszuschöpfen. Sie erhalten eine Anleitung, wie Sie Ihre Seite attraktiv(er) machen, bekommen Tipps, wie Sie eine Community aufbauen und wie Sie diese betreuen.

Die Erfolgsfaktoren des Facebook-Marketings – Content ist King – Gewinnspiele/Crowdsourcing – Die Entwicklung einer Content-Strategie – Werbung als Ergänzung – Kommunikation als Herzstück – Community-Management – (Facebook) Social Media Guidelines – Social Customer Service – Umgang mit Kritik – Eine attraktive Facebook-Seite gestalten – Tipps für Facebook-Administratoren

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Jochen Erbacher

Teilnehmerkreis: (Zukünftige) Administratoren/Community-Manager der Facebook-Seiten der Unternehmen.

LEHRGÄNGE MIT IHK-ZERTIFIKAT.

PRAXISNAH UND ANWENDUNGSORIENTIERT

- Vermittlung topaktueller Kenntnisse
- Viele Themenangebote, die Sie weiterbringen
- Top-Trainer mit fachlicher und methodischer Expertise
- Genießen Sie bei Unternehmen bundesweite Anerkennung
- Bereiten ideal auf neue berufliche Funktionen und Aufgaben vor
- Schließen mit einem Leistungsnachweis ab
- Erfordern eine 80 %-ige Anwesenheit

VERTRIEB.

PRAKTISCHES VERTRIEBSTRAINING.

Sabine Weiß | **Telefon** 07131 26414-40 | **Telefax** 07131 26414-56 | sabine.weiss@ihk-weiterbildung.de

VERTRIEBS-MANAGER/-IN (IHK). VERTRIEBS-LEITER/-IN (IHK).

Dieses zweistufige Qualifizierungskonzept ermöglicht Fach- und Führungskräften im Vertrieb, ihr Qualifikationsprofil zu optimieren. Der Zertifikatslehrgang Vertriebsmanager/-in (IHK) vermittelt den Teilnehmern wichtige Methoden und Gesprächsführungstechniken für mehr Erfolg im Vertrieb. Wer dann eine Leitungsfunktion anstrebt, erhält die nötige Managementkompetenz im IHK-Zertifikatslehrgang Vertriebsleiter/-in (IHK). Erfolgreiche Absolventen erhalten ein IHK-Zertifikat.

Vertriebsmanager/-in (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

ab 13.03.20 | **1.500,– €** | **Lehrgangs-Nr.** **6290_201_01H**

Abschluss: IHK-Zertifikat

Das Fitness-Programm für den Vertriebsinnen- und -außendienst: Ganz gleichgültig, ob es darum geht, telefonisch einen Besuchstermin zu vereinbaren, direkt etwas zu verkaufen oder zunächst Bedarf und Interesse zu klären: Strategie, Kommunikation und Auftreten müssen stimmen.

Sie erwerben in acht praxiserprobten Vertriebs-Modulen Kompetenzen, wie Sie Vertriebsprozesse erfolgreich steuern, Kunden zielgerichtet an sich binden und auch in schwierigen Gesprächssituationen zum Abschluss kommen.

Modul 1: Erfolgreich verkaufen – Phasen im Verkaufsgespräch
Modul 2: Erfolgreiche Neukundengewinnung
Modul 3: Vertriebssteuerung – Bestandskundenbetreuung und Potenzialausschöpfung
Modul 4: Die erfolgreiche Preisverhandlung
Modul 5: Das Verkaufsgespräch effektiv und effizient gestalten
Modul 6: Überzeugende Präsentation von Produkten und Dienstleistungen
Modul 7: Telefonische Verkaufsakquise und -betreuung – Sympathisch und effektiv den Kunden gewinnen und betreuen
Modul 8: Kundenpflege – Professioneller Umgang mit Reklamationen und die Verkäuferpersönlichkeit

von | 64 UStd. freitags 13:30 – 20:30 Uhr samstags 08:00 – 15:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Michael Behn

Teilnehmerkreis: Neueinsteiger und Mitarbeiter in Verkauf und Vertrieb sowie erfahrene Verkäufer, die ihr Wissen auffrischen und erweitern wollen.

Vertriebsleiter/-in (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

ab 13.03.20 | **2.100,– €** | **Lehrgangs-Nr.** **6291_201_01H**

Abschluss: IHK-Zertifikat

Der Zertifikatslehrgang Vertriebsleiter/-in (IHK) stellt Ihre Märkte und Ihre Kunden in den Fokus. Sie erlernen aktuelle, neurowissenschaftlich fundierte Kommunikationsstrategien und entwickeln Ihre Persönlichkeit zum erfolgreichen Vertriebsleiter mit der Fähigkeit, Mitarbeiter zu führen und zu motivieren. Mit dem Praxistransfer-Coaching wird die reibungslose Umsetzung in die betriebliche Praxis der Vertriebsleitung wirkungsvoll unterstützt.

Sie erwerben in sieben Modulen das notwendige Wissen für die Führung, Steuerung und das Controlling einer Vertriebsorganisation.

Modul 1: Märkte und Kunden im Fokus
Modul 2: Persönlichkeitsentwicklung für die Vertriebsleitung
Modul 3: Vertriebsstrategie, Vertriebsorganisation und Vertriebsprozesse im digitalen Zeitalter
Modul 4: Vertriebssteuerung und Kennzahlen
Modul 5: Personalführung im Vertrieb
Modul 6: Vertriebsrechtliche und weitere Rahmenbedingungen
Modul 7: Telefonisches Praxistransfer-Coaching

von | 74 UStd. freitags 13:30 – 20:30 Uhr samstags 08:00 – 15:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Stefan Kozole

Teilnehmerkreis: Alle bereits aktiven und zukünftigen Vertriebsleiter, Verkaufsleiter, Head of Sales, Gebietsverkaufsleiter, Regionalleiter, Vertriebsmanager, Key Account Manager, Account Manager, Niederlassungsleiter, Außendienstleiter, Sales Manager, Verkäufer, Außendienstmitarbeiter und Quereinsteiger in Vertrieb und Verkauf.

PRAKTISCHES VERTRIEBSTRAINING.

Sabine Weiß | **Telefon** 07131 26414-40 | **Telefax** 07131 26414-56 | sabine.weiss@ihk-weiterbildung.de

SEMINARREIHE. AKTIV VERKAUFEN – DER SEMINARKLASSIKER UNTER DEN VERTRIEBS-TRAININGS!

Aktiv verkaufen Grundseminar – (Neu-) Kunden persönlich ansprechen, motivieren und überzeugen

Dieses Seminar unterstützt Sie dabei, sich durch Kunden- und Serviceorientierung in der Kommunikation mit dem Kunden vom Wettbewerb abzuheben. Produktkenntnis und Fachwissen setzt der Kunde voraus. Immer entscheidender sind daher die Kontaktaufnahme und die Art der Kommunikation, um Kunden von sich, dem Unternehmen und dem Produkt bzw. der Lösung zu begeistern. Die Teilnehmer trainieren ein Verhalten, das die Beziehung Verkäufer – Käufer günstig beeinflusst und erarbeiten Techniken, mit denen der Verkäufer beratend überzeugen kann.

04. – 05.05.20 | **570,– €**
von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1364_201_01H**

Dozentin: Andrea Summer
Teilnehmerkreis: Verkäufer im Innen- und Außendienst sowie alle Personen, die Direktkontakt zu Kunden haben.

Aktiv verkaufen Aufbauseminar – (Neu-) Kunden optimal bedienen und langfristig binden

Nachdem im Grundseminar die wesentlichen Werkzeuge für den Verkauf erarbeitet wurden, widmen wir uns im Aufbauseminar noch stärker der Person „Verkäufer". Die Macht der bildhaften Sprache sowie die Aussagekraft der eigenen Körpersprache sollen bewusster wahrgenommen werden. Außerdem lernen die Teilnehmer, ihr Gebiets- und Selbstmanagement zu optimieren und ihre Verkaufsgespräche effizienter vor- bzw. nachzubereiten. Selbstmotivation sowie die innere Einstellung werden intensiv beleuchtet. Abgerundet wird das Seminar durch die Reflexion ihres persönlichen Verhaltens mit Hilfe von Videoanalysen.

23. – 24.11.20 | **590,– €**
von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1365_202_01H**

Dozentin: Andrea Summer
Teilnehmerkreis: Verkäufer im Innen- und Außendienst, die das Grundseminar besucht haben oder vergleichbare Kenntnisse haben.

Erfolgreich im Außendienst

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Kunden am besten angesprochen werden, welche Bedeutung der erste Eindruck hat und wie erfolgreiche Verkaufsgespräche geführt werden. Sie definieren Ihre Ziele und erstellen Ihren Erfolgsplan. Zusätzlich reflektieren Sie Ihre Körpersprache und Rhetorik und stärken dadurch Ihre Persönlichkeit und Überzeugungskraft.

30. – 31.03.20 | **570,– €**
von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1360_201_01H**

Dozent: Thomas Starke
Teilnehmerkreis: Berater und Verkäufer im Außendienst, Handelsreisende, selbstständige Handelsvertreter.

Wirkungsvolle Kalt- und Re-Akquise – So gewinnen Sie deutlich mehr (Neu-) Kunden

„Kaltakquise" ist bei vielen eine unbeliebte Aufgabe. Die Ursache ist, dass das Handwerkszeug der Akquisition nicht ausreichend bekannt ist oder nicht optimal beherrscht wird. In der Kalt- und Reakquise liegen große Chancen, da mit ungleich weniger Zeitaufwand ein großes Umsatzpotenzial erschlossen werden kann. Hier erfahren Sie, wie Sie sicher, sympathisch und erfolgreich neue Kunden gewinnen und Altkunden reakquirieren.

22.04.20 | **360,– €**
von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1366_201_01H**

Dozent: Philipp Gotterbarm
Teilnehmerkreis: Mitarbeiter und Teamleiter im Vertrieb, Außendienst sowie Kundenberater und Handelsvertreter.

PRAKTISCHES VERTRIEBSTRAINING.

Sabine Weiß | **Telefon** 07131 26414-40 | **Telefax** 07131 26414-56 | sabine.weiss@ihk-weiterbildung.de

Wie Einkäufer ticken – Insiderwissen für Verkäufer

Erfolgreich sein im Verkauf setzt voraus, sein „Gegenüber", den Einkäufer, zu kennen und sich auf ihn einzustellen. Wie denkt und handelt er, welche Ziele verfolgt er, welche Methoden und Instrumente setzt der Einkäufer ein? Welchem Druck ist er ausgesetzt? Wer als Verkäufer weiß, wie Einkäufer handeln, kann seine Verhandlungen entsprechend vorbereiten und gute Argumente verwenden. Das verbessert die Verhandlungsatmosphäre und erhöht die Abschlussrate. In diesem Seminar erhalten Sie von einem Insider einen Einblick in die Welt der Einkäufer.

28.04.20 | **360,– €**
von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1371_201_01H**

Dozent: Jürgen Simon
Teilnehmerkreis: Vertriebsleiter, Verkäufer, Außendienstmitarbeiter, Key-Account-Manager und Produktmanager.

Allgemeines Vertragsrecht unter Berücksichtigung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen

In diesem Seminar lernen Mitarbeiter, die sich mit Fragen des Vertragsabschlusses, der Vertragsgestaltung und der Vertragsabwicklung befassen, die wichtigsten Grundsätze des Vertragsrechts, des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen und die Haftung im Kauf- und Werkvertragsrecht kennen. Sie werden befähigt, Fehler und Lücken bei Vertragsabschlüssen zu vermeiden, sowie „gefährliche Regelungen und Fallstricke" von Verhandlungspartnern rechtzeitig zu erkennen und ihnen zu begegnen.

29.04.20 | **310,– €**
Literatur **6,– €**
von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1172_201_01H**

Dozent: Thomas Lehmann, Rechtsanwalt
Teilnehmerkreis: Führungskräfte und Mitarbeiter aus Vertrieb, Einkauf und Marketing.

Verkaufsaktiver Innendienst – Das proaktive Verkaufs- und Kundenmanagement im Innendienst

Innendienst-Mitarbeiter können ihre geballte Kundenerfahrung und ihre gut gepflegten Beziehungen im Kundengeschäft aktiv nutzen, um Verkäufe und Zusatzverkäufe anzukurbeln. Das Seminar zeigt den Teilnehmern, wie sie ihre Kompetenz und ihr Kunden-Know-how im Kundenkontakt so einsetzen, dass sie ihren Kunden einen Zusatznutzen stiften und das Akquisegeschäft Freude bereitet.

12. – 13.05.20 | **570,– €**
von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1368_201_01H**

Dozent: Philipp Gotterbarm
Teilnehmerkreis: Berater und Mitarbeiter mit und ohne verkäuferischen Tätigkeiten im Innendienst, Mitarbeiter im Kundenservice, Vertriebsassistenten.

Vertriebsmitarbeiter erfolgreich führen

Als Vertriebsleiter sind Sie für das Erreichen der Verkaufsziele verantwortlich. Dabei besteht die Herausforderung darin, unterschiedliche Persönlichkeiten zu führen, zu motivieren und beim eigenverantwortlichen Handeln zu unterstützen, um im harten Verdrängungswettbewerb zu bestehen. Dieses Seminar unterstützt Sie dabei, Ihre Führungskompetenz zu steigern und ein produktives und kooperatives Leistungsklima in Ihrem Verkaufsteam zu schaffen.

13. – 14.05.20 | **660,– €**
von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1362_201_01H**

Dozentin: Jutta Pelzer
Teilnehmerkreis: Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte im Vertrieb und Verkauf.

Erfolgreiche Preisverhandlung – Die Königsdisziplin im Verkauf

Die große Herausforderung für einen erfolgreichen Verkauf ist die Preisverhandlung. Manche Verkäufer haben eine innere Blockade, die es zu überwinden gilt, sobald es in den Verhandlungen um den Preis geht. In diesem Seminar trainieren Sie, wie Sie Ihre Preisverhandlungen zu einem erfolgreichen Abschluss bringen. Sie erlernen Strategien für eine erfolgreiche Preisverhandlung und erkennen typische Fehler. Sie erarbeiten eine individuelle Preisverhandlungsstrategie und lernen, Ihren Erfolg gezielt zu steuern.

25.05.20 | **310,– €**
von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1373_201_01H**

Dozent: Philipp Gotterbarm
Teilnehmerkreis: Verkaufs- und Vertriebsmitarbeiter, die Preisverhandlungen führen.

Der Telefonprofi

Die telefonische Neukundengewinnung ist die schwierigste Form des Verkaufs. Nur wenn Sie die erste Hürde – Ihren Gesprächspartner mit Ihren ersten Aussagen zu überzeugen – genommen haben, eröffnet sich die Chance, einen Termin zu vereinbaren bzw. den gewünschten Abschluss zu erzielen. Im Seminar lernen Sie, praxisgerechte Gesprächs- und kundenspezifische Argumentationstechniken anzuwenden, auf Einwände gezielt zu reagieren und mit Abschlusstechniken den Gesprächserfolg zu erhöhen.

26.05.20 | **310,– €**
von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1377_201_01H**

Dozent: Uwe Janikovits
Teilnehmerkreis: Mitarbeiter im Vertrieb sowie Beschäftigte im Innen- und Außendienst.

Frauen im Vertrieb – authentisch, selbstbewusst und durchsetzungsstark

Die Stärken von Frauen im Vertrieb liegen in ihrer Persönlichkeit. Im Gegensatz zu Männern kommen sie eher mit Empathie und Beziehungspflege zu einem erfolgreichen Verkaufsabschluss. Lernen Sie, Ihre Stimme, Körpersprache, Rhetorik und Verhandlungstechnik bewusster einzusetzen, um sich auch in schwierigen Verhandlungen erfolgreich zu behaupten. Erfahren Sie, an welchen Stellen Sie im Verkaufsprozess die weibliche Intuition nutzen können, um mit Sympathie Vertrauen beim Kunden zu schaffen.

15. – 16.06.20 | **570,– €**
von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1361_201_01H**

Dozentin: Andrea Summer
Teilnehmerkreis: Verkäuferinnen im Innen- und Außendienst, Kundendienstleiterinnen und Reklamationssachbearbeiterinnen; alle Personen, die Direktkontakt mit Kunden haben.

Beschwerde- und Reklamationsgespräche kooperativ und zielorientiert führen

In diesem Seminar erhalten Sie Ideen und Werkzeuge, wie Sie Kundenbeschwerden und -reklamationen professionell behandeln. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Emotionen bei unfairen Angriffen steuern, um den Fall ruhig und sachlich bearbeiten zu können und schließlich aus einem „Reklamierer" einen zufriedenen Kunden zu machen.

16.06.20 | **310,– €**
von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1370_201_01H**

Dozent: Uwe Janikovits
Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus dem Kundendienst, Vertrieb, Einkauf, Service.

PRAKTISCHES VERTRIEBSTRAINING.

Sabine Weiß | **Telefon** 07131 26414-40 | **Telefax** 07131 26414-56 | sabine.weiss@ihk-weiterbildung.de

NEU

Emotionales Verkaufen – Messbar mehr verkaufen

24. – 25.06.20 | **570,– €** | **Seminar-Nr.** **1372_201_01H**

Wann kauft der Kunde und wann nicht? Warum gibt es bei gleichen Produkten, bei gleichem Preis und bei gleichen Bedingungen Verkäufer, die 70 bis 100 Prozent mehr verkaufen als andere? Egal, wie erfahren ein Verkäufer auch ist, es wird immer Situationen geben, bei denen er an seine Grenzen stößt. In unserem Seminar zeigen wir Ihnen Wege auf, wie Sie als Verkäufer den Kunden begeistern und den Verkauf erfolgreich abschließen.

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Henry Baase

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter und Teamleiter im Vertrieb, Außendienst sowie Kundenberater und Handelsvertreter.

Neuroselling – Das Kundengehirn in Kauflaune bringen

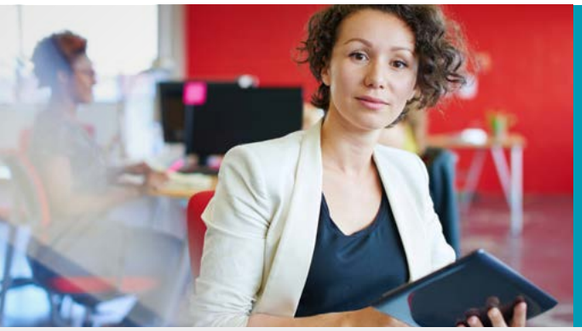
30.06.20 | **310,– €** | **Seminar-Nr.** **1374_201_01H**

Verbessern Sie Ihre Vertriebs- und Marketingmaßnahmen durch neue Erkenntnisse aus der Neurowissenschaft. Denn wer die Kaufentscheidungen besser versteht, kann durch Neuromarketing die Nutzenargumentation gezielt einsetzen, um so die Kundengehirne erfolgreich in Kauflaune zu bringen.

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Andrea Summer

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus den Bereichen Verkauf, Vertrieb, Außendienst und Verkaufsförderung, die im direkten Kundenkontakt stehen.



WEBINAR: E-COMMERCE MANAGER (IHK).

NEU | WEBINAR

E-Commerce Manager (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

ab 30.04.20 | **1.785,– €** | **Lehrgangs-Nr.** **6613_201_01H**

Abschluss: IHK-Zertifikat

Der Zertifikatslehrgang bietet einen Überblick über alle Bereiche, in denen ein E-Commerce Manager wirksam werden kann. Er vermittelt in kompakter Form das Know-how, um einen eigenen Online-Shop verkaufswirksam zu gestalten und einen Shop in bereits bestehende Vertriebskanäle optimal zu integrieren.

von | 81 UStd. dienstags, donnerstags 18:00 – 20:30 Uhr

1. **Grundlagen E-Commerce** – Akteure und Rahmenbedingungen
2. **Online-Shop** – Anforderungen und Ausgestaltungen
3. **Online-Marketing** – E-Commerce Kommunikation im Mix
4. **Web-Controlling** – Optimierungswege für den Online-Handel
5. **Logistik/Fulfillment** – Effiziente Warenwirtschaft und Retouren
6. **Marktplätze**

Dozent: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Das Webinar richtet sich sowohl an Einsteiger als auch an Teilnehmer mit ersten Erfahrungen im E-Commerce-Bereich. Angesprochen sind insbesondere Unternehmenseigner und -inhaber, Assistenten, Marketing- und Vertriebsmitarbeiter, IT-Mitarbeiter, Verantwortliche für den Online-Auftritt, Dienstleister und Agenturen.

INHOUSE-VERTRIEBSTRAINING

Individuell – produktbezogen – kostengünstig. Wollen Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst zielorientiert für mehr Erfolg in Verkauf und Kundenbindung trainieren? Gerne präsentieren wir Ihnen unsere Erfolgskonzepte. Vereinbaren Sie einen persönlichen Gesprächstermin. Wir besuchen Sie gerne.

ANSPRECHPARTNER.
Bernhard Löw | 07131 26414-49 | bernhard.loew@ihk-weiterbildung.de

IMMOBILIEN.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT.

Ursula Kost | **Telefon** 07131 26414-42 | **Telefax** 07131 26414-56 | ursula.kost@ihk-weiterbildung.de

Wertermittlung – Der „richtige" Preis für Immobilien

16. – 17.06.20 | **570,– €** | **Seminar-Nr.** **1701_201_01H**

Die Wertermittlung ist die professionelle Methode des seriösen Verkäufers, um seine Kunden richtig beraten zu können. Das Seminar vermittelt die grundlegenden Bewertungsmethoden (Sach-, Ertrags- und Vergleichswert) inkl. Beispiele mit dem Ziel, dem Käufer wie Verkäufer Sicherheit bei der Kaufpreisfindung zu geben. Es wird die ImmoWertV 2010 zugrunde gelegt.

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Armin Knoll

Teilnehmerkreis: Makler, Hausverwalter, Anlageberater, Gutachter, Architekten, Fach- und Führungskräfte von Banken, Bausparkassen, Versicherungen und Neueinsteiger aus allen Branchen.

Immobilienbewertung Aufbauworkshop – Die alltäglichen Sonderfälle in der Wertermittlung

15.07.20 | **310,– €** | **Seminar-Nr.** **1710_201_01H**

Aufbauend auf das Seminar „Wertermittlung – Der richtige Preis für Immobilien" werden hier die Themen Erbbaurecht, Ertragswert bei speziellen Nutzungen, objektspezifische Grundstücksmerkmale sowie besondere Bewertungsmethoden behandelt. Die Teilnehmer können bereits vorab eigene Fallbeispiele einbringen, die dann besprochen werden. Bitte bringen Sie zu dem Seminar einen Taschenrechner sowie ein Lineal mit.

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Armin Knoll

Teilnehmerkreis: Makler, Hausverwalter, Anlageberater, Gutachter, Architekten, Fach- und Führungskräfte von Banken, Bausparkassen, Versicherungen und Neueinsteiger mit Vorkenntnissen des Seminars „Wertermittlung – Der richtige Preis für Immobilien".

Wohnungseigentümerversammlung – Organisation, Rechtliches, Tipps

05.02.20 | **310,– €** | **Seminar-Nr.** **1702_201_01H**

Im Rahmen der Jahresversammlung steht die Eigentumswohnung im Brennpunkt. Doch was sind die offenen und geheimen Spielregeln dieser Versammlung? Das Seminar behandelt alle Schritte von der rechtmäßigen Einladung, über die Durchführung der Versammlung bis zur Beschlussfassung und deren Anfechtbarkeit. Die wichtige Rolle des WEG-Verwalters als Sitzungsleiter steht im Mittelpunkt des Seminars.

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Eva Karcher

Teilnehmerkreis: Hausverwaltungen, Bauträgerunternehmen, Immobilienmakler, Steuerberater, Existenzgründer im Immobilienbereich, Unternehmen und Privatpersonen mit eigenem Immobilienbestand.

Betriebskosten rechtssicher abrechnen – Mit neuesten Gerichtsurteilen

13.02.20 | **310,– €** | **Seminar-Nr.** **1709_201_01H**

Die Nebenkosten steigen weiter. Unsorgfältige, nicht durchsetzbare Betriebs- und Nebenkostenabrechnungen sind ein ständiges Ärgernis. Mieter wissen sich zunehmend zu wehren und die Vermieterseite kann dem präventiv mit inhaltlich richtigen und ordnungsgemäß durchgeführten Abrechnungen begegnen. Komprimiert, kompetent und konzentriert erfahren Sie in diesem Intensivseminar hierzu alles Notwendige.

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Eva Karcher

Teilnehmerkreis: Immobilienverwaltungen, Bauträger, Steuerberater, Unternehmer sowie private Haus- und Wohnungseigentümer.

Immobilien-Schnäppchenjagd? Immobilienerwerb durch Zwangsversteigerung bzw. Bieterverfahren

31.03.20 | **310,– €** | **Seminar-Nr.** **1708_201_01H**

Private Bieterverfahren oder öffentliche Zwangsversteigerungen bieten eigene Anreize, Immobilien zu erwerben. In der Regel werden nur zwei Drittel des Verkehrswertes oder noch weniger für Grundstücke, Häuser und Eigentumswohnungen bezahlt. Es ist lohnenswert, sich mit den komplexen, nicht alltäglichen Erwerbsverfahren vertraut zu machen.

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Eva Karcher

Teilnehmerkreis: Immobilienverwaltungen, Bauträger, Steuerberater, Unternehmer sowie private Haus- und Wohnungseigentümer.

Jahresabrechnung und Wirtschaftsplan als Kernkompetenz der WEG-Verwaltung

30.04.20 | **310,– €** | **Seminar-Nr.** **1719_201_01H**

Im Tagesgeschäft der WEG-Verwaltung stellt sich der abrechnungstechnische Teil als große Herausforderung dar. Rechtmäßige, korrekte Abrechnungen sind schwierig zu erstellen. Fehler führen zur Haftung. Stetige Professionalisierung ist für die Immobilienverwaltung ein Gebot der Stunde. In diesem Seminar werden ebenso die Fundamente wie die aktuelle Rechtsprechung in jeder Hinsicht verständlich und praxisorientiert dargestellt.

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Eva Karcher

Teilnehmerkreis: Inhaber und Mitarbeiter von WEG-Verwaltungen, Quer- und Seiteneinsteiger, Verwaltungsbeiräte, Buchhalter, Steuerberater

Immobilienmakler – Aufbauseminar. Maklerrecht aktuell – Gerichtsurteile

05. – 06.05.20 | **570,– €** | **Seminar-Nr.** **1730_201_01H** NEU

Auf hohem Niveau arbeitende Immobilienmakler begleiten und betreuen ihre Kunden zuverlässig und kompetent beim Erwerb bzw. der Veräußerung der Immobilien. Dieses Intensiv-Seminar klärt vor allem auf über die Bedingungen einer rechtlich sicheren Courtage, insbesondere bei Internetgeschäften.

Verkaufsalleinauftrag – Widerrufsbelehrung – Notarvertrag – Reservierungen – AGB – Besichtigungsprotokolle – Gerichtsurteile – Wettbewerbsrecht – Datenschutz kompakt

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Eva Karcher

Teilnehmerkreis: Immobilienmakler (Quer- und Seiteneinsteiger, Fortgeschrittene; Inhaber und Mitarbeiter von Maklerunternehmen), Bauträger, Finanzdienstleister, Immobilienverwaltungen.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT.

Ursula Kost | **Telefon** 07131 26414-42 | **Telefax** 07131 26414-56 | ursula.kost@ihk-weiterbildung.de

Immobilienmanagement – Praxis und Grundlagen der Wohnungseigentumsverwaltung

In diesem Seminar geht es um Aufgaben, Kompetenzen und Alltagsgeschäft des Verwalters von Eigentumswohnungen. Ein breites Aufgabenspektrum, das Wohnungseigentums-Gesetz und eine strenge Rechtsprechung führen zu immer höheren Anforderungen an diesen Beruf. Schwierige Gemeinschaften und steigende Energiekosten tun ein Übriges. Im Seminar werden die professionellen Grundlagen des Verwaltergeschäftes leicht verständlich und praxisorientiert vermittelt.

27. – 28.05.20 | **570,– €**

von | 2 Tage, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1705_201_01H**

Dozentin: Eva Karcher

Teilnehmerkreis: Hausverwaltungen, Bauträgerunternehmen, Immobilienmakler, Steuerberater, Existenzgründer im Immobilienbereich, Unternehmen und Privatpersonen mit eigenem Immobilienbestand.

Recht für Immobilienmakler – Fit im Makler- und Vertragsrecht

Kenntnisse des Maklerrechts erleichtern es dem Makler, seine Provisionsansprüche geltend zu machen. Im Mittelpunkt dieses Seminars stehen deshalb der Maklervertrag, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen und die Maklertätigkeit aus wettbewerbsrechtlicher Sicht. Sie erhalten einen Überblick über die umfangreiche Arbeit des professionellen Maklers sowie Informationen über die Geschäftsgepflogenheiten anhand von Fallbeispielen.

24.06.20 | **310,– €**
Literatur | **10,– €**

von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1707_201_01H**

Dozent: Thomas Lehmann, Rechtsanwalt

Teilnehmerkreis: Makler, Hausverwalter, Anlageberater, Gutachter, Architekten, Mitarbeiter von Banken, Bausparkassen, Versicherungen und Neueinsteiger.

Immobilienmanagement – Praxis und Grundlagen der Mietverwaltung

Sie lernen die Grundregeln der Mietverwaltungspraxis und erhalten Unterstützung, um als Selbstständiger einen ökonomischen und effektiven Verwaltungsbetrieb aufzubauen oder als Mitarbeiter in einem Verwaltungsbetrieb erfolgreich zu arbeiten.

Büroorganisation und EDV – Verwalterverträge – Mietersuche – Mietverträge – Rechte und Pflichten von Mieter und Vermieter – Nebenkosten – Wohnungsübergabe – Kündigung

08. – 09.07.20 | **570,– €**

von | 2 Tage, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1711_201_01H**

Dozentin: Eva Karcher

Teilnehmerkreis: Hausverwaltungen, Bauträgerunternehmen, Immobilienmakler, Steuerberater, Existenzgründer im Immobilienbereich; Unternehmen und Privatpersonen mit eigenem Immobilienbestand.

Elke Pinzke | **Telefon** 07131 26414-34 | **Telefax** 07131 26414-55 | elke.pinzke@ihk-weiterbildung.de

Immobilienmakler/-in (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

Wer als Immobilienmakler die Karriereleiter hinauf klettern oder eine Existenz gründen möchte, benötigt fundierte Fachkenntnisse. Um sich im Wettbewerb zu behaupten und das Vertrauen der Kunden zu gewinnen, sind Marktkenntnisse, rechtliche und technische Grundlagen sowie Verkaufs- und Akquise-Fertigkeiten notwendig. Schließlich geht es bei einem Immobiliengeschäft um eine große und langfristige Investition.

Grundlagen: Vertragsrecht, Verkauf von Eigentumswohnungen, Vermietung von Wohnungen – Unternehmensorganisation und Maklerrecht: Das Maklerunternehmen, Wettbewerbsrecht für Immobilienmakler – Spezialwissen: Immobilienverkauf – Vom Notar bis zur Eintragung, Bauplanungs- und Bauordnungsrecht, Bautechnik (Grundlagen) und Energieausweis, Praxis der Objektfinanzierung, Wertermittlung – Marketing und Vertrieb von Immobilien: Standortanalysen und Markterkenntnisse, erfolgreiche Objektakquise – Ideen, Strategien, Anregungen zum Vertrieb von Immobilienobjekten/Nutzung der Internetportale

ab 23.04.20 | **2.500,– €**
Literatur | **30,– €**

von | 120 UStd., donnerstags 14:00 – 19:00 Uhr, freitags, samstags
von | 08:30 – 16:00 Uhr
in | **Heilbronn**

Lehrgangs-Nr. **6640_201_01H**
Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozent: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Maklerunternehmen, Immobilienverwaltungen, Bauträgerfirmen, Mitarbeiter von Banken und Versicherungen, Facility Management Unternehmen, Quer- und Seiteneinsteiger. Kaufmännische Vorkenntnisse sind erforderlich, Kenntnisse im Immobilienbereich generell empfehlenswert.

NEU

Facility Manager/-in (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

Beim Facility Management werden Gebäude, Liegenschaften und betriebliche Abläufe ganzheitlich betrachtet. In diesem Kurs lernen Sie, Betriebs- und Bewirtschaftungskosten dauerhaft zu senken, die technische Verfügbarkeit der Anlagen stetig zu sichern und zu optimieren. Dazu kommen die Themenbereiche Energieeffizienz und Nachhaltigkeit. Behandelt werden kaufmännisches, technisches, und infrastrukturelles Facility Management sowie modernes Flächenmanagement.

Grundlagen des Facility Management: Der normative Rahmen des Facility Managements – Immobilienmarkt und der Lebenszyklus einer Immobilie – Inhalt und Strukturen des Facility Management.
Technisches Gebäudemanagement: Gebäude und Anlage, Technik-Grundlagen – Instandhaltung und Instandsetzungsstrategien – Rechtliche Grundlagen technisches Gebäudemanagement – Informationsmanagement – Digitalisierung.
Infrastrukturelles Gebäudemanagement: Definition und Grundlagen – Gebäudereinigung – Sicherheitsdienste – Schlüsselmanagement – Gebäude- und Servicedienst (Garten-, Empfangs- und Pförtnerdienst ...) – Flächenmanagement.
Kaufmännisches Gebäudemanagement: Rechtliche Grundlagen – Vertragsmanagement – Auftragsvergabe (VOB, HOAI ...) – Mietrecht – Wohneigentum – Recht – Versicherung und Risikomanagement.
Controlling und Reporting im Facility Management: Controlling – Flächenmanagement – Benchmarking im Facility Management – Betriebskosten und Energiemanagement – EnEV und der Energieausweis – Nachhaltigkeit

ab 25.09.20 | **3.250,– €**
Literatur | **30,– €**

von | 144 UStd., freitags, samstags
von | 08:00 – 16:00 Uhr
in | **Heilbronn**

Lehrgangs-Nr. **6680_202_01H**
Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozent: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter von Facility Management-Unternehmen, Neu-, Quer- und Seiteneinsteiger, Führungskräfte mit Schnittstellen zum Facility Management, Fachkräfte aus privatwirtschaftlichen Unternehmen, der öffentlichen Hand und Hausverwaltungen, Mitarbeiter von Dienstleistern, Planer und Architekten. Kaufmännische und betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse sind erforderlich.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT.

Elke Pinzke | **Telefon** 07131 26414-34 | **Telefax** 07131 26414-55 | elke.pinzke@ihk-weiterbildung.de

Immobilienverwalter/-in (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

Die moderne Hausverwaltung verlangt eine Fülle von Fachkenntnissen aus unterschiedlichen Rechtsgebieten. Daher behandelt dieser Zertifikatslehrgang aktuelles Wissen zum Miet-, Wohneigentums- und teilweise zum Baurecht. Die komplexen Zusammenhänge des Tagesgeschäfts eines Immobilienverwalters werden theoretisch und praxisnah anhand von Vorträgen, Fallbeispiele, Übungen, Diskussionen und Rollenspielen von Fachdozenten vermittelt.

Der Immobilienverwalter: Zulassung gemäß § 34 Gewerbeordnung, Betriebsaufbau, Leistungsprofil, Kalkulationshilfen, Finanzierung.
Verträge inklusive Miet- und WEG-Verwaltervertrag – Mietverwaltung: Mieterauswahl, Miete und Mieterhöhung, Verkehrssicherungspflicht, Instandhaltung, Modernisierung, Mietforderung, Hausordnung, Kündigung.
WEG Verwaltung: WEG-Recht, Jahresabrechnung, Wirtschaftsplan, Forderungsmanagement, Eigentümerversammlung.
Buchführung für Immobilienverwalter: Grundlagen, Kontorahmenplan, Buchungen.
Heizkostenabrechnung gemäß HeizkostenV, Nutzerwechsel. Technik für
Immobilienverwalter: EnEV und der Energieausweis
Marketing für Immobilienverwalter

ab 09.10.20 | **2.900,– €**
Literatur | **30,– €**

von | 144 UStd., freitags, samstags 08:00 – 15:30 Uhr, donnerstags
von | 14:00 – 20:45 Uhr
in | **Heilbronn**

Lehrgangs-Nr. **6650_202_01H** NEU
Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozent: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter von Maklerunternehmen, Immobilienverwaltungen, Existenzgründer, Bauträgerfirmen, Mitarbeiter von Banken und Versicherungen, Facility Management Unternehmen. Quer- und Seiteneinsteiger. Kaufmännische und betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse sind erforderlich.

VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT.

Sabine Weiß | **Telefon** 07131 26414-40 | **Telefax** 07131 26414-56 | sabine.weiss@ihk-weiterbildung.de

Fachberater/-in für betriebliche Altersvorsorge (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

Die betriebliche Altersvorsorge ist ein wachsender Zukunftsmarkt.
Dieser Zertifikatslehrgang bietet eine fachliche Weiterbildung in allen wichtigen Bereichen der betrieblichen Altersvorsorge sowie angrenzender Fachbereiche.

Modul 1: Die fünf Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung im Detail
Modul 2: Sozialpartnermodell, pauschaldotierte Unterstützungskasse und Vorsorgemodelle im öffentlichen Dienst bei Angestellten (ZVK/VBL)
Modul 3: Versorgung von Gesellschafter-Geschäftsführern und Vorständen
Modul 4: Steuer- und arbeitsrechtliche Behandlung von Beitrag und Leistung
Modul 5: Analyse und Implementierung von betrieblichen Vorsorgemodellen

ab 27.05.20 | **1.800,– €**

von | 48 UStd., 3×2 Tage, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Lehrgangs-Nr. **6295_201_01H** NEU
Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozent: Dominik Muhler, Sven Dressler

Teilnehmerkreis: Angestellte von Banken, Versicherungsunternehmen, selbstständige Handelsvertreter oder Versicherungsmakler, die sich dieser interessanten Zielgruppe nähern möchten.

Versicherungs-Innendienst: Den Agenturinhaber verkaufsaktiv unterstützen

Kompetente und zuverlässige Innendienstmitarbeiter sind ein entscheidender Faktor für den Agenturerfolg. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie den Agenturinhaber optimal unterstützen können. Sie lernen, wie Sie Ihre Kundenkontakte aktiv nutzen um (Zusatz-) Verkäufe anzukurbeln. Darüber hinaus erarbeiten Sie Strategien und Techniken für noch mehr Abschlüsse im Kundenmanagement.

14.05.20 | **310,– €**

von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1340_201_01H** NEU

Dozent: Wolfgang Huber

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter in der Versicherungsagentur, die im Innendienst verkaufsaktiv unterstützen möchten.

DIREKTANMELDUNG UNTER WWW.IHK-WEITERBILDUNG.DE

Geben Sie die Seminar-/Lehrgangs-Nr. auf der Homepage in das Suchfeld ein und gelangen Sie zur Direktanmeldung. Auf Wunsch senden wir Ihnen die Anmeldeunterlagen gerne per Post zu.

MITARBEITERFÜHRUNG.

FÜHRUNGSKRÄFTEENTWICKLUNG.

Julia Tilizkaya | **Telefon** 07131 26414-43 | **Telefax** 07131 26414-56 | julia.tilizkaya@ihk-weiterbildung.de

FÜHRUNGS-KRÄFTETRAINING – MIT ZERTIFIKAT.

Führungskräftetraining – Modul 1
Mitarbeiter professionell führen und motivieren

IHK-Zertifikatslehrgang

ab 07.03.20 | 1.500,– €

von | 64 UStd. samstags 08:00 – 15:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Lehrgangs-Nr. 6320_201_01H
Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozentin: Andrea Combé

Teilnehmerkreis: Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aus allen Bereichen des Unternehmens.

„Mitarbeiter kündigen nicht dem Unternehmen, sondern dem Vorgesetzten". Angesichts des Fachkräftemangels ist es besonders wichtig, dass Führungskräfte die Bedingungen im Betrieb so gestalten, dass die Mitarbeiter zufrieden sind und Leistungsbereitschaft entfalten.

Situatives Führen: Führungsstile und Führungsverhalten – Selbstreflexion – Kommunikation – Motivation – Überzeugung – Zielvereinbarung – Führen von Gruppen: Gruppendynamik, Gruppenleistung und Konflikte – Changemanagement

NEU

Führungskräftetraining – Modul 2
Mitarbeiterführung in dynamischen Zeiten

IHK-Zertifikatslehrgang

ab 10.10.20 | 1.600,– €

von | 64 UStd. samstags 08:00 – 15:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Lehrgangs-Nr. 6321_202_01H
Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozentin: Andrea Combé

Teilnehmerkreis: Teilnehmer der Grundstufe und Führungskräfte mit mehrjähriger Führungserfahrung.

Führungskräfte müssen heute auf neue Herausforderungen und die Zunahme an Komplexität, Geschwindigkeit, Unsicherheit und Druck reagieren. Führung braucht reife Persönlichkeiten und hohe Professionalität. Im Mittelpunkt des Seminars steht die Führungskraft mit ihren Prägungen, Grenzen und den widersprüchlichen Anforderungen, die an sie gestellt werden. Die Führungskraft sollte lernen, sich flexibel in komplexen Zusammenhängen zu positionieren und miteinander lernend neue Führungsstile zu entwickeln und auszuprobieren.

Die Entwicklung zur Führungspersönlichkeit – Das Karriereskript – Die sechs Persönlichkeitstypen – Der Umgang mit Gefühlen und Intuition – Motivationstheorien für die Arbeitspraxis – Vom Umgang mit Macht – Diagnose und Veränderung von Organisationskulturen

IHK-INHOUSEKONZEPTE FÜR IHR UNTERNEHMEN

Sind Sie zufrieden mit der Performance Ihrer Teams? Wollen Sie die Teamentwicklung fördern, damit Konflikte im Team schneller gelöst und die teaminterne Kooperation optimiert wird? Gerne informieren wir Sie über unsere Teamworkshops und das Teamcoaching.

Diese Teamentwicklungsmaßnahmen fördern:

TEAMKULTUR UND KOOPERATION
KONFLIKTLÖSUNG IM TEAM
PRODUKTIVITÄT UND TEAM PERFORMANCE
POSITIVE TEAM-DYNAMIK

ANSPRECHPARTNER.
Bernhard Löw | 07131 26414-49 | bernhard.loew@ihk-weiterbildung.de

FÜHRUNGSKRÄFTEENTWICKLUNG.

Julia Tilizkaya | **Telefon** 07131 26414-43 | **Telefax** 07131 26414-56 | julia.tilizkaya@ihk-weiterbildung.de

Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten

ab 21.01.20 | 570,– €

Seminar-Nr. 2225_201_01H

Das Seminar behandelt praxisgerechtes Führungswissen, das den Rollenwandel vom Mitarbeiter zur Führungskraft unterstützt. Praktische Beispiele und Übungen machen die Anforderungen erlebbar, die vom Führungsnachwuchs zu meistern sind.

Mitarbeiterführung – Konfliktmanagement – Moderne Gesprächstechniken – Arbeitszufriedenheit – Die Führungskraft im Unternehmen

von | 2 Tage verschiedene Termine 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**, **Bad Mergentheim**, **Crailsheim**, **Schwäbisch Hall**

Dozent: Sebastijan Ahmeti

Teilnehmerkreis: Führungsnachwuchskräfte sowie für Führungsaufgaben vorgesehene Mitarbeiter.

Die Veranstaltungsorte und Termine finden Sie im Internet: www.ihk-weiterbildung.de/Bildungsangebote/Seminare und Zertifikatslehrgänge/Mitarbeiterführung

Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten – Aufbau- und Ergänzungsseminar

05.–06.05.20 | 570,– €

Seminar-Nr. 2226_201_01H

Wenn Sie das Einführungsseminar besucht und schon erste Führungserfahrungen gesammelt haben, dann ist dieses Seminar der logische nächste Step. Hier reflektieren Sie Ihre Führungsarbeit und erweitern Ihr Wissen im Zeitmanagement, in der Gesprächsführung und im Konfliktmanagement, um noch erfolgreicher zu führen.

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Sebastijan Ahmeti

Teilnehmerkreis: Hilfreich für eine erfolgreiche Teilnahme ist der Besuch des Grundlagenseminars „Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten" oder vergleichbare Kenntnisse.

Gelassen in Führung – Das Lotusblütenprinzip

05.+31.03.20 | 660,– €

Seminar-Nr. 2265_201_01H

Die Welt, in der wir leben, wird immer dynamischer, turbulenter und komplexer. Veränderungen kommen immer schneller. Als Führungskraft sollen Sie flexibel und souverän auf diese Herausforderungen reagieren. Wie steht es um Ihre Gelassenheit unter schwierigen Bedingungen? Lernen Sie in diesem Seminar, Ihre Emotionen zu managen und in stressigen Situationen Gelassenheit zu bewahren und dabei eine gelassene Teamkultur zu fördern.

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Beate Stricker

Teilnehmerkreis: Führungskräfte aus allen Bereichen, die ihre Führungserfolge steigern möchten.

Mitarbeiterführung: Motivieren – Kritisieren – Delegieren

23.–24.03.20 | 570,– €

Seminar-Nr. 2233_201_01H

Dieses Seminar stellt praktische Führungshilfen zu den drei Erfolgsfaktoren Motivieren – Kritisieren – Delegieren zur Verfügung. Hiermit erarbeiten die Teilnehmer eine praktische Führungsstrategie für den persönlichen Führungserfolg.

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Matthias Dahms

Teilnehmerkreis: Führungskräfte, die sich in schwierigen Führungssituationen besser durchsetzen möchten.

15.–16.06.20 | 570,– €

Seminar-Nr. 2233_201_02S

in | **Schwäbisch Hall**

Hamsterrad Unternehmenswachstum?
Praxistipps für fokussierte Führung und Steuerung

24.03.20 | 360,– €

Seminar-Nr. 2275_201_01H NEU

Wachstum ist ein unternehmerischer Erfolg, der Sie als Unternehmer stark fordert: Ihre Zeit ist der wahre Engpass. Möglicherweise wünschen Sie sich bisweilen, der Tag hätte mehr Stunden. Doch die Lösung liegt in der veränderten Unternehmerrolle, von der Arbeit im Unternehmen hin zur Arbeit am Unternehmen. Im Seminar identifizieren Sie klassische Fallen im Wachstum. Sie arbeiten darauf hin, sich durch Strategie, clevere Führung und tragfähige Struktur zu entlasten.

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Regina Bergdolt

Teilnehmerkreis: Unternehmer und Führungskräfte in (stark) wachsenden, kleinen und mittleren Unternehmen sowie in Start-Ups.

Mitarbeiterführung für Meister, Meisterstellvertreter und Vorarbeiter

26.03.+23.04.20 | 570,– €

Seminar-Nr. 2200_201_01H

Sie lernen, Ihre Mitarbeiter individuell zu führen, um so Arbeitszufriedenheit und Einsatzbereitschaft zu erhöhen. Insbesondere Kenntnisse der richtigen und motivierenden Gesprächsführung und der Konfliktlösung stellen für Ihre tägliche Führungsarbeit ein wichtiges Rüstzeug dar, mit dem die Leistung Ihres Teams optimiert werden kann.

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Martin Daiber

Teilnehmerkreis: Betriebsleiter, Gruppenführer, Meister, Vorarbeiter.

Führen in der Sandwichposition – Strategieentwicklung für das mittlere Management

01.–02.04.20 | 660,– €

Seminar-Nr. 2262_201_01H

Im mittleren Management sitzen Führungskräfte zwischen den Stühlen: Sie haben Verantwortung, können aber vieles nicht entscheiden. Als Bindeglied zwischen strategischem Topmanagement und operativem Kern ist das mittlere Management als eierlegende Wollmilchsau gefordert: Management, Fachaufgaben, Führungsaufgaben erfordern ein multiples Rollenrepertoire und Rollenklarheit. Die Teilnehmer entwickeln Strategien, um mit Stakeholdern und dem eigenen Team optimale Ergebnisse zu erzielen.

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Eberhard Petri

Teilnehmerkreis: Führungseinsteiger mit Weisungsbefugnis und kurzer Führungserfahrung, die ihre Führungsaufgabe zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitern bewusst wahrnehmen und gestalten möchten.

FÜHRUNGSKRÄFTEENTWICKLUNG.

Julia Tilizkaya | **Telefon** 07131 26414-43 | **Telefax** 07131 26414-56 | julia.tilizkaya@ihk-weiterbildung.de

Teams erfolgreich führen

28.04.20 | **360,– €** | **Seminar-Nr.** **2234_201_01H**

Teamentwicklung ist heute ein wesentlicher Faktor für den Erfolg eines Unternehmens. Die Teilnehmer erfahren, welche Entwicklungsprozesse innerhalb eines Teams ablaufen und wie sie diese systematisch und erfolgsorientiert mit den Teammitgliedern gestalten können.

Anforderungsprofil der Teamleitung – Auswahl und Integration neuer Mitarbeiter in das Team – Beziehungsanalyse und Teamdiagnose

von | 1 Tag
08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Martin Daiber

Teilnehmerkreis: Fach- und Führungskräfte, die Teams entwickeln und fördern wollen.

Psychologie für Führungskräfte

06.–07.05.20 | **660,– €** | **Seminar-Nr.** **2263_201_01H**

Führen von Menschen ist komplex. Wer Mitarbeiter erfolgreich führen will, muss menschliche Verhaltensmuster und unterschiedliche Persönlichkeitsstrukturen verstehen. Sie lernen, Ihren eigenen Führungserfolg zu steigern, Ihre Ziele bewusst anzugehen und diese konsequent zu erreichen.

Psychologie und Führung – Umgang mit verschiedenen Mitarbeitertypen – Instrumente zur psychologischen Diagnostik und Personalentwicklung – Konflikte psychologisch geschickt managen – Fallbeispiele

von | 2 Tage
08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Eberhard Petri

Teilnehmerkreis: Führungskräfte aus allen Bereichen, die ihre Führungserfolge steigern möchten.

Soft Skills Basic – Ein Seminar für Jungunternehmer und Nachwuchsführungskräfte

12.–13.05.20 | **620,– €** | **Seminar-Nr.** **2260_201_01H**

Mit dem Trainingsprogramm Soft Skills Basic erwerben Sie grundlegende Schlüsselqualifikationen, um effektiv die tägliche Arbeit einer Führungskraft zu bewältigen. Sie lernen anhand praxisorientierter Beispiele Führungstechniken, wie Delegation, Kommunikation und Gesprächsführung und die Merkmale einer guten Führungsarbeit, mit der Sie Ihr Team motivieren, fordern und fördern können.

von | 2 Tage
08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Sebastijan Ahmeti

Teilnehmerkreis: Jungunternehmer und Nachwuchsführungskräfte.

Zeitmanagement und Arbeitsorganisation für Meister, Schichtführer und Vorarbeiter

14.05.20 | **310,– €** | **Seminar-Nr.** **2202_201_01H**

Ziel des Seminars ist die Verbesserung der individuellen Zeitplanung, der Arbeitsorganisation und des persönlichen Arbeitsstils, um gerade im technisch-gewerblichen Bereich den immer komplexer werdenden Arbeitsaufgaben gerecht zu werden. Die Teilnehmer setzen sich mit Zeitfressern, Aufgabenpriorisierung und dem nötigen Informationsfluss bei Schicht- oder Arbeitsübergabe auseinander.

von | 1 Tag
08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Martin Daiber

Teilnehmerkreis: Meister, Schichtführer, Vorarbeiter, Team- und Gruppenleiter.

NEU

Selbstführung – Führe zuerst Dich, bevor Du andere führst

18.05.20 | **360,– €** | **Seminar-Nr.** **2271_201_01H**

Nur wer sich kennt, ist in der Lage, andere kennenzulernen. Erfahren Sie etwas über Ihre typischen Verhaltens- und Entscheidungsmuster und deren zugrundeliegenden Motive. Lernen Sie sich besser kennen, um in schwierigen Situationen souveräner auftreten und effizienter führen zu können. Durch Erkenntnis und Beobachtung gelingt es Ihnen, andere Menschen besser einzuschätzen. In diesem Praxisworkshop erarbeiten Sie Ihr eigenes Persönlichkeitsprofil als Führungskraft.

von | 1 Tag
08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Stefan Kozole

Teilnehmerkreis: Führungskräfte aller Unternehmensbereiche und Branchen.

Konfliktmanagement – Konflikte als Chance erkennen und effektiv lösen

28.05.20 | **360,– €** | **Seminar-Nr.** **2238_201_01H**

Konflikte gehören zum Führungsalltag und entstehen zwangsläufig zwischen Mitarbeitern und in Teams. Wichtig ist, dass der Konflikt nicht als Bedrohung, sondern als Chance wahrgenommen wird. Das Seminar vermittelt praxisgerechte Werkzeuge, die helfen, Konflikte zu erkennen, zu analysieren und zu lösen.

von | 1 Tag
08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Martin Daiber

Teilnehmerkreis: Führungskräfte und Führungsnachwuchskräfte aus allen Unternehmensbereichen.

FÜHRUNGSKRÄFTEENTWICKLUNG ALS INHOUSE-PROGRAMM:

Für mehr Handlungskompetenz Ihrer Führungskräfte! Weitere Informationen siehe Seite 10.

ANSPRECHPARTNER.
Bernhard Löw | 07131 26414-49 | bernhard.loew@ihk-weiterbildung.de

FÜHRUNGSKRÄFTEENTWICKLUNG.

Julia Tilizkaya | **Telefon** 07131 26414-43 | **Telefax** 07131 26414-56 | julia.tilizkaya@ihk-weiterbildung.de

Veränderungsprozesse initiieren und aktiv gestalten

28.05.20 | **360,– €** | **Seminar-Nr.** **2276_201_01H**

Umstrukturierung, Neuausrichtung oder rasches Wachstum eines Unternehmens – die erfolgreiche Gestaltung von Veränderungsprozessen ist Führungsaufgabe! Veränderungen erzeugen bei Mitarbeitern häufig Unsicherheiten und Widerstände. Sie gelingen nur, wenn Mitarbeiter sich dafür öffnen und zur nachhaltigen Umsetzung bereit sind. Ziel des Seminars ist es, Führungskräfte für Stolpersteine in der Zusammenarbeit im Changeprozess zu sensibilisieren und den Blick auf die Vermittlung von Nutzen und Chancen entsprechender Veränderungen zu lenken.

von | 1 Tag
08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Dr. Petra Hoffmann

Teilnehmerkreis: Unternehmer, Entscheidungsträger und Führungskräfte, die betriebliche Veränderungsprozesse optimal vorbereiten und steuern möchten.

Gesund am Arbeitsplatz durch Stressbewältigung und Resilienz

18.06.20 | **360,– €** | **Seminar-Nr.** **2272_201_01H**

Ursache Nr. 1 für Arbeitsunfähigkeit sind psychische Belastungen im Arbeitsumfeld. Führungskräfte erhalten in diesem Seminar praxisgerechte Impulse, die sie befähigen, in Zeiten steigenden Erwartungs- und Leistungsdrucks verantwortungsvoll und achtsam mit sich und Mitarbeitern umzugehen und gleichzeitig eine nachhaltige Produktivität zu gewährleisten.

von | 1 Tag
08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Dr. Petra Hoffmann

Teilnehmerkreis: Führungskräfte und Personalverantwortliche aus allen Bereichen.

Der Mitarbeiter als Individuum – Situatives Führen

22.–23.06.20 | **660,– €** | **Seminar-Nr.** **2214_201_01H**

In diesem Seminar erhalten Sie wertvolle Impulse, mit denen Sie Ihre Führungspersönlichkeit und -autorität optimieren können. In praxisnahen Übungen und Fallbeispielen trainieren Sie die wertschätzende Kommunikation und die situative Mitarbeiterführung. So erfahren Sie, was Ihnen bereits gut gelingt und was Sie noch verbessern können.

von | 2 Tage
08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Martina Körber

Teilnehmerkreis: Selbstständige, Projektleiter, Gruppenleiter, Teamleiter, Nachwuchsführungskräfte aus allen Bereichen.

Führung von virtuellen Teams

24.–25.06.20 | **660,– €** | **Seminar-Nr.** **2266_201_01H**

Die Globalisierung und Digitalisierung haben unsere Arbeitswelt stark verändert: Teams arbeiten an verschiedenen Standorten, Home Office und mobiles Arbeiten sind in vielen Branchen bereits etabliert. In diesem Training lernen Führungskräfte mehr über „Remote Leadership", wie sie vertrauensvolle Beziehungen in virtuellen Teams etablieren, Kommunikation effektiv und effizient gestalten, interkulturelle Differenzen meistern und auch auf Distanz ein echtes Teamgefühl schaffen. Abgerundet wird das Seminar durch Konfliktmanagement im virtuellen Team und den professionellen Einsatz der nötigen Medien.

von | 2 Tage
08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Alexandra Gebhardt

Teilnehmerkreis: Führungskräfte aus allen Branchen und Abteilungen sowie Nachwuchsführungskräfte und Projektleiter.

FÜHRUNGSTRAINING FÜR FRAUEN.

Julia Tilizkaya | **Telefon** 07131 26414-43 | **Telefax** 07131 26414-56 | julia.tilizkaya@ihk-weiterbildung.de

Frauen führen! – Ein Seminar für Frauen mit Führungsaufgaben

19.03. + 23.04.20 | **570,– €** | **Seminar-Nr.** **2273_201_01H**

Das häufig anzutreffende verstaubte Rollenverständnis macht es Frauen in Führungspositionen nicht gerade leicht: Hier lernen weibliche Führungskräfte, das eigene Führungsverständnis und -verhalten zu reflektieren, um auf dieser Grundlage die persönliche Führungskompetenz zu optimieren.

von | 2 Tage
08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Dr. Petra Hoffmann

Teilnehmerkreis: Frauen in Führungspositionen, Selbstständige, Führungskräftenachwuchs.

Frauen führen! – Vertiefungsseminar

28.01.20 | **360,– €** | **Seminar-Nr.** **2274_201_01H**

Entwickeln Sie Ihre Führungskompetenz weiter: Erhalten Sie neuen Input zu richtigem Führungsverhalten in besonders schwierigen Situationen und Teamentwicklung und reflektieren Sie, was Sie bislang umsetzen konnten. Gerne bringen Sie einen „schwierigen Fall" mit, für den wir eine Lösung erarbeiten.

von | 1 Tag
08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Dr. Petra Hoffmann

Teilnehmerkreis: Teilnehmerinnen aus dem Grundlagen-Seminar.

TRAINING MITARBEITERFÜHRUNGSGESPRÄCHE.

Julia Tilizkaya | **Telefon** 07131 26414-43 | **Telefax** 07131 26414-56 | julia.tilizkaya@ihk-weiterbildung.de

Kompetent Mitarbeitergespräche führen

09. – 10.03.20 | **660,– €** | **Seminar-Nr.** **2211_201_01H**

80 % der Führungsarbeit ist Kommunikation und Gesprächsführung. Trainieren Sie in diesem Seminar eine wirkungsvolle und zielführende Kommunikation für unterschiedliche Führungssituationen: Anerkennung und Motivation, Beurteilung und Feedback, Kritik- und Konfliktgespräche u. v. m.

von | 2 Tage
08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Martina Körber

Teilnehmerkreis: Selbstständige, Projektleiter, Gruppenleiter, Teamleiter, Nachwuchsführungskräfte aus allen Bereichen.

PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG & ARBEITSTECHNIKEN.

SELBSTMANAGEMENT & PERSÖNLICHKEITSTRAINING.

Tanja Baur | **Telefon** 07131 26414-44 | **Telefax** 07131 26414-56 | tanja.baur@ihk-weiterbildung.de

Persönlichkeitstraining – Erfolg und Selbstsicherheit im Job

IHK-Zertifikatslehrgang

Begeben Sie sich mit uns auf die spannende Reise der Persönlichkeitsentwicklung und erfahren Sie, wie Sie leistungsfähiger, selbstsicherer und gelassener werden. Reflektieren Sie Ihren Kommunikationsstil und arbeiten Sie an Ihrer souveränen Wirkung in Gesprächen und bei Präsentationen. Machen Sie sich mit den wichtigsten Methoden zur Konfliktlösung vertraut und trainieren Sie Ihre Schlagfertigkeit. Optimieren Sie Ihr Zeit- und Selbstmanagement sowie Ihre Arbeitstechniken. Tipps zum Leben in Balance helfen Ihnen, erfolgreich und gesund zu bleiben.

ab 06.03.20 | 1.600,– €
von 64 UStd. freitags 13:30 – 20:30 Uhr samstags
von 08:00 – 15:30 Uhr
in Heilbronn

Lehrgangs-Nr. 6330_201_01H
Abschluss: IHK-Zertifikat
Dozentin: Beate Stricker
Teilnehmerkreis: Fach- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen.

Emotionale Intelligenz – Empathisch kommunizieren

Erfolgreiche Menschen besitzen nicht nur Fachkompetenz, sondern verfügen auch über eine hohe emotionale Intelligenz. Es geht hierbei um die Fähigkeit, eigene Emotionen und die anderer wahrzunehmen, zu verstehen, auszudrücken und sinnvoll damit umzugehen. Sie trainieren, Ihre verbale und nonverbale Kommunikation professioneller und partnerorientierter einzusetzen.

09.03.20 | 360,– €
von 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 1247_201_01H
Dozentin: Dorothee Fedorko
Teilnehmerkreis: Interessenten aller Unternehmensbereiche.

Nervensägen, Choleriker, Giftzwerge und Co. – Kreativ und flexibel schwierige Situationen meistern

Ist der Kunde verärgert, wird es für Mitarbeiter im Kundenkontakt schwierig. Emotionalität auf beiden Seiten verstellt den Zugang zu rationalen Argumenten. Doch gerade in der geschickten und effizienten Bearbeitung von Reklamationen stecken Chancen zur Kundenbindung. Sie erfahren, wie Sie mit kundenorientierter Kommunikation dem Gesprächspartner den Wind aus den Segeln nehmen und mit konstruktiven Reklamationsgesprächen eine Lösung finden.

16.03.20 | 360,– €
von 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 1245_201_01H
Dozentin: Dorothee Fedorko
Teilnehmerkreis: Interessenten aller Unternehmensbereiche.

Mehr Leistung und Zufriedenheit durch aktives Stressmanagement

Wer kennt nicht das Gefühl im „Stress" zu sein? In Maßen trägt Stress dazu bei, dem Leben eine gewisse Grundspannung und „Würze" zu verleihen. Auf Dauer beeinträchtigt übermäßiger Stress jedoch unsere Leistungsfähigkeit und auch die Gesundheit. In diesem Training erarbeiten Sie sich ein systematisches und individuelles „Anti-Stressprogramm", um Ihren Alltag mit mehr Energie und Gelassenheit meistern zu können.

25.03.20 | 360,– €
von 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 1213_201_01H
Dozentin: Iris Lange-Schmalz
Teilnehmerkreis: Fach- und Führungskräfte, die den täglichen Stresspegel reduzieren möchten.

Selbstmanagement und Zeitplanung – Die Organisation der eigenen Arbeit

Ziel dieses Seminars ist die Verbesserung der individuellen Zeitplanung, der Arbeitsorganisation und des persönlichen Arbeitsstils. Die Teilnehmer lernen verschiedene Arbeitstechniken und Organisationsformen der Arbeit kennen. Hierdurch wird es Fach- und Führungskräften im Unternehmen auch zukünftig möglich sein, sich Freiräume für ihre eigentlichen Aufgaben wie Personalführung, Planung und Disposition zu schaffen.

31.03.20 | 360,– €
von 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in Schwäbisch Hall

Seminar-Nr. 1293_201_01S
Dozent: Martin Daiber
Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus allen Fachbereichen.

26.05.20 | 360,– €
in Heilbronn

Seminar-Nr. 1293_201_02H

Lampenfieber ade – So verwandeln Sie Ihre Nervosität in Energie

Weiche Knie, zittrige Hände und ein flaues Gefühl im Magen – wenn wichtige Situationen anstehen, schlägt der Körper Alarm. Es gibt eine gute Nachricht für alle, die unter Lampenfieber leiden: Es ist möglich, Lampenfieber auf positive Weise zu erleben. Aufregung und Lampenfieber können versteckte Kraft- und Energieressourcen freilegen und so als leistungssteigernder Stimulus wirken. Hier erfahren Sie, wie Lampenfieber Ihnen ermöglichen kann, über sich selbst hinaus zu wachsen!

25.05.20 | 310,– €
von 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 1246_201_01H
Dozentin: Valerie Machmeier
Teilnehmerkreis: Alle, die sicherer im Beruf auftreten möchten.

SELBSTMANAGEMENT & PERSÖNLICHKEITSTRAINING.

Tanja Baur | **Telefon** 07131 26414-44 | **Telefax** 07131 26414-56 | tanja.baur@ihk-weiterbildung.de

Wie wirke ich auf andere? Feedback-Workshop

Jeder, der sich beruflich und auch persönlich weiter entwickeln möchte, braucht Rückmeldung. Denn nur durch Feedback können wir unser Selbstbild überprüfen. Wie sehe ich mich und wie sehen mich andere? Über- oder unterschätze ich mich? In diesem Workshop werden wir uns mit dem Thema „Feedback geben und Feedback annehmen" beschäftigen. Dadurch werden Sie viele neue Erkenntnisse über sich selbst erhalten, die Ihnen in Ihrer Persönlichkeitsentwicklung enorm weiterhelfen.

28.05.20 | 310,– €
von 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 1248_201_01H
Dozentin: Britta Reuther
Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aller Unternehmensbereiche.

Spitzenleistung ohne auszubrennen – Der kluge Umgang mit den eigenen Kräften

Wollen Sie zu Ihrem leistungsstarken und vitalen Ich zurück? Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Sie sich selbstbewusst gegen Energieräuber wehren und erfolgreich Grenzen setzen. Lernen Sie, im Job klare Ansagen zu machen und zu neuen Aufgaben, Kollegen oder Kunden Nein zu sagen. Sie sind besser gelaunt, überzeugen mit stabilem Nervengerüst und können sich besser auf persönliche Ziele konzentrieren.

29.05.20 | 360,– €
von 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 1240_201_01H
Dozentin: Sabine Faller-Osewold
Teilnehmerkreis: Interessenten aller Unternehmensbereiche.

Leistungsfähiger und stressresistenter durch mentale Agilität

Hektik durch plötzlich anfallende Terminänderungen, wachsende Aufgabenflut und viele gelbe „Memo-Zettel", um nichts Wichtiges zu vergessen: Büroalltag, wie ihn jeder kennt! In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie trotz der vielen To Do's Ihre Leistungsfähigkeit erhalten und steigern können. Machen Sie Ihren Kopf frei für das Wesentliche und verbessern Sie Ihre Konzentration und Koordination. Das Seminar bietet Ihnen abwechslungsreiche Aktivitäts- und Entspannungsübungen sowie Selbstmanagementtools, die Sie in Ihren beruflichen Alltag für eine gesunde Work-Life-Balance integrieren können.

24.06.20 | 360,– €
von 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 1217_201_01H
Dozentin: Dunja Schenk
Teilnehmerkreis: Fach- und Führungskräfte, die ihre geistige Leistungsfähigkeit erhöhen und ihre Stressresistenz verbessern möchten.

Der (manchmal schwierige) Umgang mit Menschen

Der Umgang mit Menschen ist nicht immer einfach! Das weiß jeder, der im Beruf täglich mit Kollegen, Vorgesetzten oder Lieferanten zu tun hat. Menschen richtig einschätzen, sich auf sie einstellen, Spannungsfelder erkennen und wirksam dagegen steuern, Konfliktsituationen souverän meistern – ja, all das sind Dinge, die in der heutigen Zeit immer wichtiger werden. Das Seminar verhilft zum erfolgreichen Umgang mit schwierigen Begegnungen.

29.06.20 | 310,– €
von 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 1206_201_01H
Dozentin: Brigitte Hanisch
Teilnehmerkreis: Alle, die mit anderen Menschen besser umgehen möchten.

Effizienter Umgang mit Zeitdieben und digitalen Medien

Haben Sie das Gefühl, dass Ihre Zeit im beruflichen und privaten Umfeld immer kostbarer wird und Sie gerne wieder Ihr eigener Zeitmanager sein wollen? Dann sollten Sie Ihre Zeitkapazitäten wieder in eine ausgewogene Balance zu bringen. Fangen Sie am besten im Seminar damit an, Ihren Umgang mit digitalen Medien und beruflichen sowie persönlichen Zeitdieben zu analysieren, bewusst umzugestalten und entsprechend zu optimieren.

02.–03.07.20 | 660,– €
von 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 1294_201_01H NEU
Dozent: Marijo Glibo
Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus allen Fachbereichen.

Glücksfaktor Business – Positive Psychologie im (Berufs-) Alltag

„Wie gelingt es, trotz widriger Umstände, an Leib und Seele gesund zu bleiben?" und „Was lässt uns Krisen meistern?" In diesem Seminar erhalten Sie Antworten auf diese und weitere Fragen und erfahren, wie Sie Ihre Ressourcen aktivieren und den täglichen Herausforderungen im (Berufs-) Alltag souverän begegnen.

06.07.20 | 310,– €
von 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 1251_201_01H NEU
Dozentin: Beate Stricker
Teilnehmerkreis: Interessenten aller Unternehmensbereiche, die die Kraft einer positiven Lebenseinstellung zielgerichtet nutzen wollen.

Powertool Wertschätzung – Beziehungskompetenz am Arbeitsplatz

Werden Sie zum „Beziehungsmanager"! Wertschätzung setzt im Arbeitsalltag enorme Kräfte frei und wirkt sehr motivierend. Erfahren Sie, wie echte Wertschätzung vermittelt wird, wie Sie wertschätzend kommunizieren und wie Ihre Körpersprache und nonverbale Kommunikation auf andere wirkt. Nutzen Sie Ihre Möglichkeiten, durch wertschätzendes Verhalten Ihre Beziehungskompetenz auszubauen und für Ihre Ziele zu nutzen.

07.07.20 | 310,– €
von 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 1212_201_01H NEU
Dozentin: Kerstin Maring
Teilnehmerkreis: Führungskräfte und Mitarbeiter aller Ebenen und Unternehmensbereiche.

Motivationstraining – Sich selbst und andere motivieren

Motivation ist ein Erfolgsfaktor, der uns antreibt und unterstützt, die täglichen Herausforderungen anzunehmen und gesteckte Ziele zu erreichen. Selbstmotivation und die Fähigkeit, andere begeistern und motivieren zu können, gehört zu den Schlüsselkompetenzen in der modernen Arbeitswelt. Dieses Motivationstraining unterstützt Sie dabei, Ihre Erfolge durch Mentalcoaching zu steigern und verhilft Ihnen zu mehr Kreativität und Leistungsfähigkeit.

08.07.20 | 310,– €
von 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 1210_201_01H NEU
Dozentin: Alexandra Gebhardt
Teilnehmerkreis: Fach- und Führungskräfte, Office Manager und alle, die ihren Berufsalltag und ihr Privatleben leistungsstark und motiviert gestalten möchten.

TRAIN THE TRAINER.

Tanja Baur | **Telefon** 07131 26414-44 | **Telefax** 07131 26414-56 | tanja.baur@ihk-weiterbildung.de

ZERTIFIKATSLEHRGANG. WERDEN SIE TRAINER!

Sie qualifizieren sich und erwerben Ihr Handwerkszeug für die Gestaltung von Seminaren, Trainings und Schulungen.

Train the Trainer (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

ab 13.03.20 | **1.650,– €**

von | 64 UStd. freitags 08:00 – 15:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Lehrgangs-Nr. **6310_201_01H**

Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozent: Sebastijan Ahmeti

Teilnehmerkreis: Trainer, Dozenten und solche, die es werden wollen. Personalentwickler, Fach- und Führungskräfte in Unternehmen, die für Trainer- bzw. Schulungsaufgaben vorgesehen sind.

Möchten Sie sich als Trainer oder Dozent qualifizieren und Ihr Handwerkszeug für die Gestaltung von Seminaren, Trainings und Schulungen optimieren? Dieser Zertifikatslehrgang vermittelt das nötige Know-how zur Konzeption und Durchführung interessanter Seminare und Lehrgänge. Die eigene Gestaltung und das Erleben von praktischen Lehr-Lern-Situationen stehen im Mittelpunkt des Seminars.

Grundlagen: Rolle und Selbstverständnis des Trainers – Lernpsychologische Hintergründe – Lerntypen, Lernblockaden und Lernmotivation – Anforderungen an einen Online-Trainer

Planung von Seminaren und Lehrgängen: Bedarfsermittlung – Lernziele zielgruppenzentriert festlegen – Einführung in IT-gestützte Lernformate – Lerninhalte aufbereiten – Konzepterstellung und Moderationsplan – Spannungsbogen und roter Faden – Auswahl von Methoden, Medien und Material – Überprüfung des Lernerfolgs

Transfersicherung: Klassische Lerntransfermethoden – Lerntransfer durch Medien/Gruppen – Einsatz von Hilfsmitteln – Evaluierung und Kontrolle des Transfererfolgs

Durchführung von Seminaren und Lehrgängen: Methoden und Medien in der praktischen Anwendung – Visualisierungstechniken und Methoden gekonnt einsetzen – Anfangs- und Schlusssituationen gestalten – Moderations- und Kreativtechniken – Rhetorik, Schlagfertigkeit und Körpersprache – Gruppenprozesse, -dynamik, -strukturen und Gruppenrollen erkennen und steuern – Schwierige Gruppensituationen frühzeitig erkennen – Umgang mit Störungen und Konflikten

Auswertung von Seminaren und Lehrgängen: Mündliches und schriftliches Feedback nach der Veranstaltung – Seminarnachbereitung – Reflexion und Optimierung von Trainingskonzepten

Interaktionsspiele: Kennenlern- und Kooperationsspiele – Wahrnehmungs- und Entspannungsspiele – Vertrauens- und Teamtrainingsspiele

KOMMUNIKATION & RHETORIK.

Tanja Baur | **Telefon** 07131 26414-44 | **Telefax** 07131 26414-56 | tanja.baur@ihk-weiterbildung.de

Das erfolgreiche Meeting – Ergebnisorientierte Besprechungstechniken

23.03.20 | **310,– €**

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1203_201_01H**

Dozent: Marijo Glibo

Teilnehmerkreis: Führungskräfte, Abteilungsleiter, Teamleiter, Projektleiter, Personalleiter und alle Mitarbeiter, die Besprechungen leiten.

Viele Besprechungen werden genau in dem Maße ausgedehnt, wie Zeit zur Verfügung steht. In diesem Seminar lernen Sie Methoden kennen, mit denen Sie Ihre Meetings zielgerichtet planen, strukturiert durchführen und nachhaltige Ergebnisse sichern können. Sie lernen verschiedene Moderationstechniken kennen und erhalten Anregungen zum Umgang mit Zeitdieben und unterschiedlichen Störungen.

Gekonnt kontern – Das richtige Wort zur richtigen Zeit

01.04.20 | **310,– €**

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1242_201_01H**

Dozentin: Beate Stricker

Teilnehmerkreis: Interessenten aller Unternehmensbereiche, die sich erfolgreich durchsetzen und nicht mehr sprachlos sein möchten.

Kennen Sie das? Nach einem Gespräch mit Kollegen oder Kunden, nach einem Meeting ärgern Sie sich, dass Sie nicht das gesagt haben, was Sie wirklich sagen wollten. Es fehlte Ihnen einfach zur rechten Zeit die passende Antwort oder der Mut, schnell, originell und konstruktiv zu kontern. Wie Sie durch souveränes, wortgewandtes Auftreten – auch in unvorhergesehenen Situationen – Menschen überzeugen und unfaire Angriffe professionell abwehren, erfahren Sie in diesem Training.

Rhetorik! Wie sage ich, was ich meine?

12.05.20 | **360,– €**

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1244_201_01H**

Dozentin: Valerie Machmeier

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aller Unternehmensbereiche.

Eine uralte Wissenschaft und doch so aktuell wie nie. Die Rhetorik! Kennen Sie auch diese Situationen, bei denen Sie merken, dass Ihr Gesprächspartner Sie nicht so verstanden hat, wie Sie das wollten? Und das liegt in den seltensten Fällen an unserem Gegenüber. Sich richtig auszudrücken, ist wirklich eine Kunst. Erfahren und erleben Sie in diesem Seminar, wie Sie zukünftig Ihre Informationen erfolgreicher übermitteln und dadurch mehr Selbstsicherheit bekommen.

KOMMUNIKATION & RHETORIK.

Tanja Baur | **Telefon** 07131 26414-44 | **Telefax** 07131 26414-56 | tanja.baur@ihk-weiterbildung.de

Smart statt hart – Kommunikation in wertschätzender Klarheit

13.05.20 | **310,– €**

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1204_201_01H**

Dozentin: Dr. Petra Hoffmann

Teilnehmerkreis: Fach- und Führungskräfte sowie alle, die ihr Kommunikationsverhalten reflektieren und verbessern möchten.

Uneinsichtige Gesprächspartner, Missverständnisse und manchmal auch die eigene Unsicherheit, Dinge beim Namen zu nennen, kosten uns täglich viel Zeit, Energie und Geld. Das Seminar zeigt Wege auf, wie Sie sensible Themen diplomatisch, ohne um den heißen Brei zu reden, ansprechen. Sie erfahren, welche Gesprächstechniken helfen, welche behindern und welche Sie mit diplomatischem Geschick gezielt für den gemeinsamen Erfolg einsetzen.

Business Small Talk & Professionelles Netzwerken

09.07.20 | **310,– €**

von | 1 Tag 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1408_201_01H** NEU

Dozentin: Dunja Schenk

Teilnehmerkreis: Alle, die die Kunst des Small Talk und des Networking als Erfolgsfaktor nutzen möchten.

Die ersten Minuten eines Gesprächs sind entscheidend für den weiteren Verlauf. In diesem Seminar erlernen Sie die Kunst des Small Talk. Sie erfahren, wie Sie diesen wichtigen Gesprächseinstieg souverän meistern und nie mehr sprachlos sind. Sie erarbeiten, warum Netzwerkaufbau und -pflege entscheidend für den beruflichen Erfolg sein können und erhalten wertvolle Tipps und Tricks, wie Sie dabei online oder offline, innerhalb und außerhalb Ihres Unternehmens vorgehen können.

Die Kunst des leichten Gesprächs – Personal Branding – Erfolgsfaktor Networking – Social Media

SEMINARREIHE. RHETORIK.

Absolventen der Seminare Rhetorik 1 bis 3 erhalten ein IHK-Zertifikat.

Rhetorik 1: Power Talking – Die Kunst der freien Rede

03.–05.03.20 | **790,– €**

von | 3 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1200_201_01H**

Dozent: Detlev Baumbach

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen.

Frei vor einer Gruppe zu reden, ist nicht einfach. Dabei haben es charismatische Menschen oft leichter, andere zu überzeugen und mitzureißen. Lässt sich Charisma trainieren? Die Teilnehmer lernen, in rhetorischen Situationen frei und selbstsicher aufzutreten. Sie steigern ihre Ausdruckskraft durch Sprache, Mimik und Gestik und erhalten Tipps für mehr persönliche Ausstrahlung.

Rhetorik 2: Überzeugen statt überreden – Erfolgreiche Kommunikation und Gesprächsführung

21.–22.04.20 | **620,– €**

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1201_201_01H**

Dozent: Detlev Baumbach

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen.

Die Seminarteilnehmer erhöhen ihre methodische und persönliche Kommunikationskompetenz. Das Seminar gibt eine breite Einführung in die Instrumente erfolgreicher Gesprächsführung: Wie lässt sich Interesse für ein Anliegen wecken? Welche Methoden entscheiden über einen positiven Gesprächsverlauf und das Ergebnis? Wie überzeugt man den Gesprächspartner, ohne ihn zu überreden?

Rhetorik 3: 1:0 für Sie! Schwierige Verhandlungssituationen rhetorisch meistern

16.–17.06.20 | **620,– €**

von | 2 Tage 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Seminar-Nr. **1202_201_01H**

Dozent: Detlev Baumbach

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen.

Von einer optimalen Vorbereitung über eine klare Argumentationsstruktur, schlagfertige Konter im Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern und unfairen Taktiken bis zum Verhandlungserfolg: Die Seminarteilnehmer kennen und beherrschen nach diesem Seminar wichtige rhetorische Stilmittel, um ihre Verhandlungstechnik zu verbessern und Verhandlungen auch unter Druck aktiv zu kontrollieren.

PRÄSENTATIONSTRAINING.

Tanja Baur | **Telefon** 07131 26414-44 | **Telefax** 07131 26414-56 | tanja.baur@ihk-weiterbildung.de

Der WOW-Effekt – Ihr gelungener Auftritt auf der Business-Bühne

31.03.20 | **310,– €** | **Seminar-Nr.** **1243_201_01H**

So reden wie Steve Jobs und Barrack Obama oder begeistern und bewegen wie Martin Luther King, dazu brauchen Sie kein Naturtalent zu sein! Wie wirke ich auf andere? Was denken meine Kollegen über mich? Hält mich mein Kunde für kompetent? Fast jeder kennt diese Fragen und jeder weiß: Für Selbstzweifel und Unsicherheit ist auf der Business-Bühne kein Platz. Das Seminar hilft Ihnen, Selbstbewusstsein auszustrahlen und authentisch zu agieren – so wird Ihr positiver äußerer Eindruck durch Ihr sicheres Auftreten verstärkt.

von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Valerie Machmeier

Teilnehmerkreis: Interessenten aller Unternehmensbereiche.

ARBEITSTECHNIKEN.

Tanja Baur | **Telefon** 07131 26414-44 | **Telefax** 07131 26414-56 | tanja.baur@ihk-weiterbildung.de

Protokollführung – ergebnisorientiert und schnell

01.04.20 | **310,– €** | **Seminar-Nr.** **1205_201_01H**

Protokolle sind längst keine verstaubte Angelegenheit mehr. Vielmehr sind sie Informationsinstrument. Wie kann es gelingen, Protokolle für den Leser zu schreiben und nicht für die Ablage? Sie lernen, Informationen zu bündeln und optisch attraktiv zu gestalten und wie Sie diese Aufgabe zeitsparend und effizient bewältigen können.

von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

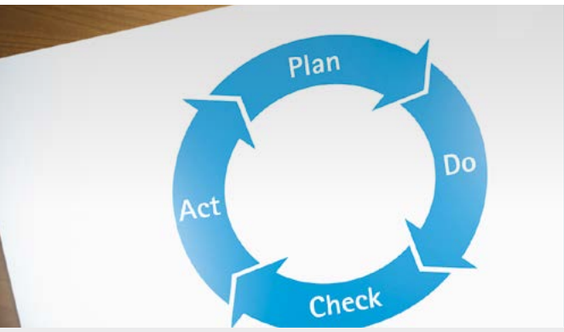
Dozentin: Enisa Romanic

Teilnehmerkreis: Alle, die im Beruf Protokolle verfassen.

QUALITÄTSMANAGEMENT.

QUALITÄTSMANAGEMENT.

Benjamin Bauer | **Telefon** 07131 26414-41 | **Telefax** 07131 26414-56 | benjamin.bauer@ihk-weiterbildung.de



QUALITÄTSMANAGER/-IN (IHK).

Qualifizierungsangebot mit IHK-Zertifikat.

Qualitätsmanager/-in (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

ab 09.03.20 | **2.400,– €** | **Lehrgangs-Nr.** **6151_201_01H**

Abschluss: IHK-Zertifikat

Der Lehrgang behandelt alle in einem Unternehmen erforderlichen Voraussetzungen und Maßnahmen zur Sicherung vorgegebener Qualitätsziele. Auf der Basis gültiger Qualitätsmanagement-Normen (QM-Normen) erarbeiten die Teilnehmer für das jeweilige Unternehmen relevante QM-Elemente und -Funktionen sowie deren praktische Anwendung in allen Unternehmensprozessen.

Grundlagen des Qualitätsmanagements (QM) – Aufbau der ISO 9001 und deren praxisgerechte Anwendung im Unternehmen – Methoden des QM – Vertragsrecht – Produkthaftung – Grundlagen der Statistik – Kommunikation, Präsentationstechnik, Konfliktmanagement

von | 140 UStd., montags, donnerstags, 18:00 – 21:15 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Alle Mitarbeiter, die im Qualitätsmanagement tätig sind oder es künftig sein möchten.

QUALITÄTSMANAGEMENT.

Benjamin Bauer | **Telefon** 07131 26414-41 | **Telefax** 07131 26414-56 | benjamin.bauer@ihk-weiterbildung.de

Beschwerde- und Reklamationsmanagement als Instrument zur Qualitätssicherung

05.03.20 | **360,– €** | **Seminar-Nr.** **2565_201_01H**

Beschwerdemanagement ist ein wichtiges Instrument zur Qualitätssicherung. Das Seminar hilft, Reklamationen durch die Brille des Kunden zu verstehen und mit mehr Sicherheit Beschwerdesituationen zu managen sowie Dienstleistungen kundenorientiert anzubieten.

Kundenwunsch und Kundenwunscherfüllung – Unzufriedenheit des Kunden und deren Auswirkung – Innere Einstellung der Mitarbeiter/Führung und deren Auswirkung – 8D-Reporting, Kennzahlen und FMEA – Problemlösungsmethode Ishikawa

von | 1 Tag, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Alexander Schraag

Teilnehmerkreis: Fach- und Führungskräfte, die mit Beschwerden und Reklamationen konfrontiert werden und alle Qualitätsverantwortliche.

Zertifikatsseminar Interner Auditor

IHK-Zertifikatsseminar

13.–15.05.20 | **990,– €** | **Seminar-Nr.** **6156_201_01H**

Abschluss: IHK-Zertifikat

Interne Audits sind wichtige Informationsquellen zur Wirksamkeit von Managementsystemen und tragen wesentlich zum kontinuierlichen Verbesserungsprozess bei. Sie sind Voraussetzung für die ISO-Zertifizierung. Dieses Seminar bildet Interne Auditoren in Anlehnung an die DIN EN ISO 19011 aus, die in allen Unternehmensbereichen effektive interne Prozess-Audits durchführen können.

Die Teilnehmer erwerben bei erfolgreichem Abschluss das IHK-Zertifikat „Interner Auditor".

von | 3 Tage, 08:30 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Alexander Schraag

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter, die künftig interne Systemaudits durchführen.

NUTZEN SIE DIE PERSÖNLICHE WEITERBILDUNGSBERATUNG.

Angesichts der Fülle beruflicher Weiterbildungsangebote macht es Sinn, dass Sie sich in einem persönlichen Beratungsgespräch Ihre Möglichkeiten aufzeigen lassen. Dann treffen Sie die richtige Entscheidung.

Kontaktdaten der Weiterbildungsberater finden Sie in dieser Broschüre bei den einzelnen Angeboten und auf unserer Homepage www.ihk-weiterbildung.de bei der jeweiligen Veranstaltung.

TECHNIK.

TECHNIK.

Benjamin Bauer | **Telefon** 07131 26414-41 | **Telefax** 07131 26414-41 | benjamin.bauer@ihk-weiterbildung.de

TECHNIK FÜR KAUFLEUTE.

Technik für Kaufleute

IHK-Zertifikatslehrgang

Zunehmend haben Kaufleute beruflich mit technischen Themen zu tun: Im Einkauf, im Vertrieb oder auch im Bereich der Materialwirtschaft. Die Teilnehmer erhalten einen fundierten und praxisorientierten Einstieg in die wichtigsten Themengebiete der Technik.

Qualitätsmanagement – Werkstoffkunde – Zeichnungslesen – Stücklisten – Fertigungstechnik – Steuerungs- und Regelungstechnik – Energietechnik – Elektrotechnik – Schutzvorschriften

ab 13.11.20 | 1.600,– €
Literatur 67,– €
100 UStd.
freitags
von 16:15 – 21:15 Uhr
in Heilbronn

Lehrgangs-Nr. 6130_202_01H
Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Interessenten, die sich technische Grundlagen und die notwendigen Kenntnisse im technischen Bereich aneignen möchten.

Claudia Lips | **Telefon** 07131 26414-20 | **Telefax** 07131 26414-54 | claudia.lips@ihk-weiterbildung.de

NEU

CNC Drehen (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

In diesem Zertifikatslehrgang erhalten Sie umfangreiches Wissen, um moderne CNC-Drehmaschinen zu programmieren und zu bedienen. Die Praxis steht im Fokus – mit der modernen CNC-Drehmaschine CTX310V3 ecoline der Firma DMG MORI SEIKI und der Siemens Sinumerik Shopturn 840D Operate CNC-Steuerung können Sie theoretisch erlerntes Wissen sofort praktisch anwenden.

Programmieren und Simulation von Bauteilen am PC – Programmieren von Plan- und Längsdrehzyklen, Gewindedrehzyklen, Einstichkonturen und Drehkonturen mit Radien, Fasen und Freistiche für die Außen- und Innenbearbeitung, Programmieren von Abstichen, Erstellen von Werkzeuglisten für die CNC-Steuerung, Programmieren von Fräszyklen, Kreis- und Rechtecktaschen, Kreis- und Rechteckzapfen sowie Fräskonturen für die Außen- und Innenbearbeitung mit angetriebenen Werkzeugen und viele weitere Inhalte

ab 20.01.20 | 1.250,– €
48 UStd.
abends
von 18:00 – 21:15 Uhr
samstags
von 07:30 – 13:15 Uhr
in Heilbronn

Lehrgangs-Nr. 6125_201_01H
Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozent: Heiko Dirks

Teilnehmerkreis: Techniker, Konstrukteure, Meister sowie Mitarbeiter aus dem gewerblich-technischen Bereich, die bereits Kenntnisse in den Bereichen Drehen, Fräsen und Bohren haben.

NEU

SolidWorks (IHK)

IHK-Zertifikatslehrgang

In diesem Zertifikatslehrgang erhalten Sie eine solide Grundausbildung mit Werkzeugen und Methoden der modernen 3D CAD Software SolidWorks, die Sie in Ihrer Arbeit als Entwickler, Planer oder Konstrukteur unterstützen sowie Instrumente, die es Ihnen ermöglichen, Ihre Ideen, Anwendungen und Gedanken erfolgreich in Projekte zu übertragen.

Solidworks Benutzeroberfläche, Einstellungen: Skizzen, Beziehungen, Skizzierelemente – Austragungen, Rotation, Schnitt, Bohrungen, Verrunden, Fasen, Muster

Arbeitselemente (Ebenen, Achsen, Punkte): Fehlererkennung, -behandlung in Skizzen und Features – Baugruppenerstellung, Verknüpfen von Einzel- und Normenteilen – Aufbau und Anwendung einer Konstruktionsbibliothek – Aufbau und Ableiten von Zeichnungen aus Einzelteilen und Baugruppen – Zeichnungsdokumente – Ansichten, Schnitte, 3D Modellansichten generieren

ab 23.10.20 | 1.250,– €
48 UStd.
abends
von 18:00 – 21:15 Uhr
Blocktage, Samstage
von 08:00 – 15:30 Uhr
in Heilbronn

Lehrgangs-Nr. 6111_201_01H
Abschluss: IHK-Zertifikat

Dozenten: IHK-Dozententeam

Teilnehmerkreis: Führungskräfte, Projektverantwortliche, Projektmitarbeiter, Technische Zeichner, Mitarbeiter aus dem technischen Bereich und Umfeld mit technischen Dokumenten sowie Mitarbeiter im Bereich Planung, Entwicklung, Konstruktion und Design.

Lehrgang zur Vorbereitung auf die IHK-Fortbildungsprüfung in Heilbronn

Geprüfte/-r Technischer/-r Fachwirt/-in

ab 05.02.20 | 3.700,– €
ca. 820 UStd. berufsbegl.

AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

Ausführliche Informationen im hinteren Heftteil auf S. 11

SPRACHEN.

BUSINESS ENGLISH.

Ursula Kost | **Telefon** 07131 26414-42 | **Telefax** 07131 26414-56 | ursula.kost@ihk-weiterbildung.de

ENGLISCHSEMINARE. FÜR DIE BETRIEBSPRAXIS.

Oftmals müssen Mitarbeiter, die im Unternehmen internationale Kontakte haben, über fachspezifisches Vokabular verfügen. Deshalb bieten wir für Fach- und Führungskräfte eine Vielzahl von englischsprachigen Seminaren an, die sich einem Spezialthema widmen.

Neben den derzeit ausgeschriebenen Seminaren sind auch weitere Themen sowohl im offenen Bereich als auch als Firmenschulung möglich.

On the line – the art of English telephone conversation

B1 | 22.04.20 | 310,– €

Wenn englischsprachige Anrufe kommen, sind viele verunsichert – plötzlich fehlen die richtigen Worte. Die Teilnehmer lernen, Standardgespräche und „problematische" Telefongespräche in der Fremdsprache wirkungsvoll zu meistern und dabei das Image der Firma überzeugend darzustellen.

1 Tag
von 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 1611_201_01H

Dozent: Dr. Joseph M. Tinney

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter mit internationalen Kontakten, Sekretärinnen, Assistenten und Exportsachbearbeiter. Kenntnisse erforderlich (GER A2/B1).

Verhandlungen in Englisch

B1 | 05.–06.05.20 | 570,– €

Das Seminar ist ein Grundlagentraining für alle, die ihr Verhandlungsgeschick in Englisch verbessern oder ihre Kenntnisse auffrischen möchten. Die Teilnehmer lernen Wissenswertes über Verhandlungsstile und -taktiken, die Stärkung der eigenen Verhandlungsposition sowie zur Beeinflussung der Verhandlungsatmosphäre.

2 Tage
von 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 1631_201_01H

Dozent: Sebastian Hawkins

Teilnehmerkreis: Alle, die verhandeln aus Einkauf, Verkauf, Vertrieb, Export, Import; Vorkenntnisse in der Verhandlungsführung sind nicht erforderlich.

English for Logistics

B1 | 06.05.20 | 310,– €

Englisch für Logistiker ist ein Tagesseminar für alle, die in der Logistik-Branche bzw. im Logistikbereich arbeiten und dafür Englisch benötigen. In diesem Seminar werden viele Grundfertigkeiten, wie Telefonieren und E-Mails schreiben, geübt. Schwerpunkte sind dabei: Anfragen, Beratung, Problemlösungen und der Umgang mit Kunden.

1 Tag
von 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 1620_201_01H

Dozent: Dr. Joseph M. Tinney

Teilnehmerkreis: Mitarbeiter des Logistikbereichs; Kenntnisse aus vier Jahren Schulenglisch erforderlich (GER A2/B1).

International Business – Communication and more in Englisch

B1 | 22.–23.06.20 | 570,– €

Wer in einem international agierenden Unternehmen tätig ist, braucht nicht nur gute allgemeine Kenntnisse in der englischen Sprache, sondern steht auch vor der Herausforderung, dass Fachvokabular gefordert ist. Hierzu zählen unter anderem Zahlungs- und Lieferbedingungen, internationale Abkürzungen, aber auch technisches Grundvokabular. Im Seminar wird der Umgang in Englisch mit internationalen Geschäftspartnern geübt.

2 Tage
von 08:30 – 16:30 Uhr
in Heilbronn

Seminar-Nr. 1625_201_01H NEU

Dozent: Keith Hanna

Teilnehmerkreis: Sachbearbeiter der Bereiche Export, Import, internationaler Vertrieb. Englischkenntnisse auf Niveau A2/B1 (Gemeinsamer Europäischer Referenzrahmen) erforderlich.

SPRACHKURSE ALS INHOUSESCHULUNG

Sie haben mehrere Mitarbeiter, die ihre Fremdsprachenkenntnisse weiter entwickeln wollen? Wir führen für Sie Kurse in verschiedenen Sprachen in Ihrem Unternehmen durch. Informieren Sie sich unverbindlich über maßgeschneiderte Inhouseschulungen. Wir erstellen Ihnen gerne ein Angebot.

IHR ANSPRECHPARTNER.
Ingeburg Renner | 07131 26414-48 | ingeburg.renner@ihk-weiterbildung.de

BUSINESS ENGLISH.

Franziska Gerstle | **Telefon** 07131 26414-31 | **Telefax** 07131 26414-55 | franziska.gerstle@ihk-weiterbildung.de

Business English for Beginners

IHK-Zertifikatslehrgang | **A2**

ab 12.02.20 | **540,– €**
Literatur | **28,– €**

Lehrgangs-Nr. **6419_201_01H**
Abschluss: IHK-Zertifikat

von | 48 UStd. mittwochs 18:00 – 21:15 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Rosemary Joan Bieber
Teilnehmerkreis: Teilnehmer mit ca. 3 Jahren Schulenglisch und Wiedereinsteiger.

Der Sprachkurs richtet sich sowohl an Teilnehmer, die ca. 3 Jahre Englisch gelernt haben (Niveau A2) als auch an Teilnehmer, die ihre „verstaubten" Englischkenntnisse wieder reaktivieren möchten. Dabei werden nicht nur Ihre Englischkenntnisse wieder aufgefrischt bzw. aufgebaut, sondern Sie erlernen gleichzeitig Business English. Auf ein kurzes Update des Kenntnisstandes folgt intensives Kommunikations- und Wortschatztraining aus dem alltäglichen und beruflichen Umfeld, wie auch eine gründliche Vertiefung der grammatikalischen Kenntnisse.

Grammatik – Wortschatzaufbau – Aussprache – Redewendungen – Mündliche und schriftliche Ausdrucksformen – Spezielle Business-Themen wie Zahlungs- und Lieferbedingungen – Bestellungen – Angebote

Business English for Beginners – Basics included

IHK-Zertifikatslehrgang | **A2**

ab 15.02.20 | **690,– €**
Literatur | **28,– €**

Lehrgangs-Nr. **6413_201_01H**
Abschluss: IHK-Zertifikat

von | 64 UStd. samstags 08:00 – 15:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Sean O'Flanagan
Teilnehmerkreis: Absolventen des A1-Kurses oder Teilnehmer mit mindestens 3 Jahren Schulenglisch.

Dieser Lehrgang ist für Teilnehmer geeignet, die ihre „verstaubten" Englischkenntnisse wieder reaktivieren und erste Kenntnisse im Business English erlernen möchten. Nach kurzem Auffrischen des Kenntnisstandes folgt intensives Kommunikations- und Wortschatztraining aus dem alltäglichen und beruflichen Umfeld sowie eine nachhaltige Vertiefung der grammatikalischen Kenntnisse.

Erweiterung des Vokabulars – Wiederholung und Vertiefung der Grammatik – Aussprachetraining – Redewendungen – Aktivitäten und Trends – Sortiment und Produkte – Anfrage und Kalkulation – Bestellung und Zahlung

Business English

BLENDED LEARNING | IHK-Zertifikatslehrgang | **B1**

ab 01.03.20 | **750,– €**

Lehrgangs-Nr. **6428_201_01H**
Abschluss: IHK-Zertifikat

von | 90 UStd. davon 24 UStd./ 6 Abende Präsenz 18:00 – 21:15 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Rosemary Joan Bieber
Teilnehmerkreis: Teilnehmer mit ca. 5 Jahren Schulenglisch.

Dieser Kurs ist geeignet für Teilnehmer mit guten Grundkenntnissen. Im Mittelpunkt stehen das Training des geschäftsbezogenen Englischs und die Erweiterung des Vokabulars sowie typische Redewendungen. **Der Mix aus regelmäßigem Präsenzunterricht, Selbstlernen am Computer, Online-Konferenzen im virtuellen Klassenraum und ständiger Betreuung durch einen Online-Tutor** sorgt für einen guten Lernfortschritt.

Überprüfen und Vertiefen der Grammatik – Geschäftskorrespondenz und Telefonieren: Anfragen, Angebote, Bestellungen – Firmenprofile: Produkte, Dienstleistungen, Organisation – Begegnungen mit Kunden und Besuchern: Begrüßen, Betreuen – Meetings: Vorschläge, Entscheidungen, Problemlösungen – Geschäftsthemen wie Produktion, Außenwirtschaft, Marketing und Vertrieb – Diskussionen über aktuelle Geschäftsthemen

WOLLEN SIE IHRE SPRACHKENNTNISSE IN ENGLISCH TESTEN?

Eignungstest unter: www.cornelsen.de. Senden Sie uns Ihr Testergebnis zu (mit Empfehlung), damit wir Ihnen den entsprechenden Kurs vorschlagen können.

ANSPRECHPARTNERIN.
Franziska Gerstle | 07131 26414-31 | franziska.gerstle@ihk-weiterbildung.de

BUSINESS ENGLISH.

Franziska Gerstle | **Telefon** 07131 26414-31 | **Telefax** 07131 26414-55 | franziska.gerstle@ihk-weiterbildung.de

Business English – kompakt Teil 1.1 + 1.2

IHK-Zertifikatslehrgang | **B1**

ab 25.02.20 | **690,– €**
Literatur | **29,– €**

Lehrgangs-Nr. **6421_201_01H**
Abschluss: IHK-Zertifikat

von | 64 UStd. dienstags 18:00 – 21:15 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozent: Sean O`Flanagan
Teilnehmerkreis: Teilnehmer mit ca. 5 Jahren Schulenglisch.

Dieser Kurs ist geeignet für Teilnehmer mit guten Grundkenntnissen. Im Mittelpunkt stehen das Training des geschäftsbezogenen Englischs und die Erweiterung des Vokabulars sowie typische Redewendungen. Die Teilnehmer sollten bereits gute Grundkenntnisse mitbringen und sich in Alltagssituationen gut verständigen können.

Überprüfen der Grammatik – Geschäftskorrespondenz und Telefonieren: Anfragen, Angebote, Bestellungen – Firmenprofile: Produkte, Dienstleistungen, Organisation – Begegnungen mit Kunden und Besuchern: Begrüßen, Betreuen – Meetings: Meinungen, Vorschläge, Entscheidungen, Problemlösungen – Pläne, Prognosen, Statistiken

Business English – kompakt Teil 2.1 + 2.2

IHK-Zertifikatslehrgang | **B2**

ab 09.03.20 | **690,– €**
Literatur | **29,– €**

Lehrgangs-Nr. **6423_201_01H**
Abschluss: IHK-Zertifikat

von | 64 UStd. montags 18:00 – 21:15 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Rosemary Joan Bieber
Teilnehmerkreis: Teilnehmer mit sehr guten Kenntnissen im Business English (B1-Absolventen).

Dieser Kurs ist geeignet für Teilnehmer mit sehr guten Kenntnissen im Business English. Sie haben bereits Business English B1 besucht oder haben einen vergleichbaren Leistungsstand. Im Mittelpunkt stehen das Training des geschäftsbezogenen Englischs und die Erweiterung des Vokabulars sowie typische Redewendungen.

Überprüfen der Grammatik – Business Small Talk – Business Pläne – Konferenzen – Meetings – Protokolle, Präsentationen – Geschäftskorrespondenz und Telefonieren – Üben des freien Sprechens über wirtschaftsbezogene Themen mit Diskussion

Business English 3

IHK-Zertifikatslehrgang | **C1**

ab 14.02.20 | **540,– €**
Literatur | **29,– €**

Lehrgangs-Nr. **6425_201_01H**
Abschluss: IHK-Zertifikat

von | 48 UStd. freitags 18:00 – 21:15 Uhr samstags 09:00 – 16:30 Uhr
in | **Heilbronn**

Dozentin: Monika Ratnamaheson
Teilnehmerkreis: Teilnehmer mit sehr guten Kenntnissen im Business English (B2-Absolventen).

Dieser Kurs ist geeignet für Teilnehmer mit sehr guten Kenntnissen im Business English. Sie haben bereits unseren Lehrgang Business English 2.2 besucht oder haben einen vergleichbaren Leistungsstand. Im Mittelpunkt stehen das Training des geschäftsbezogenen Englischs und die Erweiterung des Vokabulars sowie typische Redewendungen.

Überprüfen der Grammatik – Business Small Talk – Business Pläne – Konferenzen – Meetings – Protokolle, Präsentationen – Geschäftskorrespondenz und Telefonieren – Interkulturelle Themen – Üben des freien Sprechens über wirtschaftsbezogene Themen mit Diskussion – Übungen zur Stilverbesserung

SPRACHKURSE. VON A1 BIS C2.

FRANZÖSISCH. SPANISCH. ITALIENISCH.

Wir bieten ebenfalls Kurse für Französisch, Spanisch und Italienisch von A1 bis C2 an. Informationen dazu gibt es auf Anfrage.

ANSPRECHPARTNERIN.
Franziska Gerstle | 07131 26414-31
franziska.gerstle@ihk-weiterbildung.de

PROGRAMM 1.20

IHK
ZENTRUM FÜR WEITERBILDUNG

LEHRGÄNGE MIT IHK-PRÜFUNGEN
BACHELOR- UND MASTERSTUDIENGÄNGE
AUSBILDUNG DER AUSBILDER (AEVO)

LERNEN BEIM IHK-ZENTRUM FÜR WEITERBILDUNG.
WARUM SIE HIER GENAU RICHTIG SIND!

PERSONAL COURSE MANAGER: DA SIND PROFIS AM WERK.

Wir machen uns für Sie stark. Von der ersten Beratung bis zum Kursabschluss. Während der Weiterbildung haben Sie einen Ansprechpartner, der Sie betreut und Ihren Kurs organisiert.

KEINE FACHIDIOTEN – DOZENTEN AUS DER PRAXIS.

Unseren Dozenten ist es wichtig, dass Sie für die Prüfung gut vorbereitet sind. Daher vereinen sie in der Regel durch langjährige Erfahrung das nötige Fach-, Methoden- und Praxiswissen nach dem Motto „Aus der Praxis für die Praxis"!

ONLINE ODER LIVE?

Wählen Sie das Lernformat, das zu Ihnen passt. Bei vielen Angeboten ist das Lernen in der klassischen Lerngruppe genauso möglich, wie im Blended Learning-Format. Sie finden weitere Infos auf Seite 8 im vorderen Heftteil.

WLAN – PARKEN – LERNEN

Als Teilnehmer nutzen Sie kostenloses WLAN und freies Parken. Und wenn Sie vor der Prüfung Ruhe brauchen: Meistens haben wir für Lerngruppen ein ruhiges Plätzchen.

IHK-PRÜFUNG – GUTE VORBEREITUNG IST DIE HALBE MIETE!

Wir unterstützen Sie wirksam in der Vorbereitung auf die IHK-Prüfung: Unterricht und Lernmaterial, das es in vielen Prüfungsfächern vom DIHK gibt, sind auf die inhaltlichen Anforderungen der Prüfung abgestimmt.

WIR MACHEN KEINE WEITERBILDUNG – WIR MACHEN KONZEPTE.

Vom Azubi bis zum Betriebswirt – viele Fach- und Führungskräfte begleiten wir über mehrere Stufen ihrer Karriereleiter. Wir beraten Sie trägerneutral und praxisgerecht. Dabei nehmen wir mit Ihnen gemeinsam Ihre nächsten Karriereschritte in den Blick, die zu Ihnen passen.

IHK-PRÜFUNGSZEUGNIS.
5 SCHRITTE.

5.
IHK-PRÜFUNG.

Nutzen Sie die **Online-Anmeldung** zur Prüfung:
www.heilbronn.ihk.de > Aus- und Weiterbildung > Anmeldung Weiterbildungsprüfung

Einladung zur Prüfung und Gebührenbescheid erhalten Sie von der IHK Heilbronn-Franken.

BEI ERFOLGREICHER PRÜFUNG ERHALTEN SIE EIN IHK-PRÜFUNGSZEUGNIS.

4.
START IHRER QUALIFIKATION.

Sie erhalten zwei bis vier Wochen vor Kursstart eine **Einladung.**

Nach Kursstart bekommen Sie das Formblatt B zur Beantragung des **Aufstiegs-BAföGs.**

Ihr **persönlicher Lehrgangsmanager** ist über den gesamten Lehrgangsverlauf Ihr Ansprechpartner. Sie erhalten zudem Infos zu Ihren Prüfungen.

Über die Lernplattform Moodle haben Sie Zugriff auf Lernmaterial.

3.
PRÜFUNG DER ZULASSUNGSVORAUSSETZUNGEN.

Informationen finden Sie hier:
www.heilbronn.ihk.de > Aus- & Weiterbildung > Weiterbildung > Weiterbildungsprofile

Die Prüfung der Zulassung ist **gebührenpflichtig** und kostet in der Regel 75,- €. Den nötigen **Tätigkeitsnachwei**s erhalten Sie von Ihrer Personalabteilung.

Über Ihre Prüfungszulassung erhalten Sie von der IHK Heilbronn-Franken einen **schriftlichen Bescheid.**

2.
ENTSCHEIDUNG UND ANMELDUNG.

Entscheiden Sie sich für ein **Weiterbildungsprofil** mit IHK-Prüfung, das zu Ihnen passt.

Wählen Sie eine Lernform, die zu Ihnen passt:
Präsenzunterricht oder Blended Learning,
Vollzeit oder Teilzeit, kompakt oder ausführlich.

Melden Sie sich auf www.ihk-weiterbildung.de an.
Bitte beachten Sie unsere AGB.

Sie erhalten eine **Anmeldeeingangsbestätigung.**

1.
INFORMATION UND BERATUNG.

Das gesamte Lehrgangsprogramm und Termine unserer Informationsveranstaltungen finden Sie unter **www.ihk-weiterbildung.de**

Vereinbaren Sie ein **Beratungsgespräch** unter Telefon 07131 26414-0 oder weiterbildung@ihk-weiterbildung.de
Gemeinsam erarbeiten wir Ihr **Karriere-Konzept.**

XING

IHRE ANSPRECHPARTNER.
WIR BERATEN SIE PERSÖNLICH.

LEHRGÄNGE MIT IHK-PRÜFUNGEN

SANDRA BUHRMANN
Telefon 07131 26414-23
Telefax 07131 26414-54
sandra.buhrmann@ihk-weiterbildung.de

FRANZISKA GERSTLE
Telefon 07131 26414-31
Telefax 07131 26414-55
franziska.gerstle@ihk-weiterbildung.de

MELITTA KÄSTNER
Telefon 07131 26414-32
Telefax 07131 26414-55
melitta.kaestner@ihk-weiterbildung.de

JULIA LANG
Telefon 07131 26414-30
Telefax 07131 26414-55
julia.lang@ihk-weiterbildung.de

CLAUDIA LIPS
Telefon 07131 26414-20
Telefax 07131 26414-54
claudia.lips@ihk-weiterbildung.de

ALEXANDRA MÖNNICH
Telefon 07131 26414-33
Telefax 07131 26414-55
alexandra.moennich@ihk-weiterbildung.de

ELKE PINZKE
Telefon 07131 26414-34
Telefax 07131 26414-55
elke.pinzke@ihk-weiterbildung.de

NICOLE UHL
Telefon 07131 26414-25
Telefax 07131 26414-54
nicole.uhl@ihk-weiterbildung.de

BESUCHEN SIE UNS:
TREFFPUNKT WEITERBILDUNG.
INFOABENDE.

Jeweils 18:00 Uhr:

Heilbronn
Dienstag, 28. Januar 2020
Dienstag, 23. Juni 2020

Schwäbisch Hall
Dienstag, 10. März 2020
Mittwoch, 17. Juni 2020

Crailsheim
Donnerstag, 12. November 2020

Bad Mergentheim
Dienstag, 17. März 2020
Donnerstag, 18. Juni 2020

Wertheim
Dienstag, 24. November 2020

IHK-Zentrum für Weiterbildung GmbH
Ferdinand-Braun-Straße 20
74074 Heilbronn
Telefon 07131 26414-0
Telefax 07131 26414-53
E-Mail weiterbildung@ihk-weiterbildung.de

IHK-Geschäftsstelle Schwäbisch Hall
Stauffenbergstraße 35 – 37
74523 Schwäbisch Hall
Telefon 0791 95052-0
Telefax 0791 95052-185
E-Mail SHA@heilbronn.ihk.de

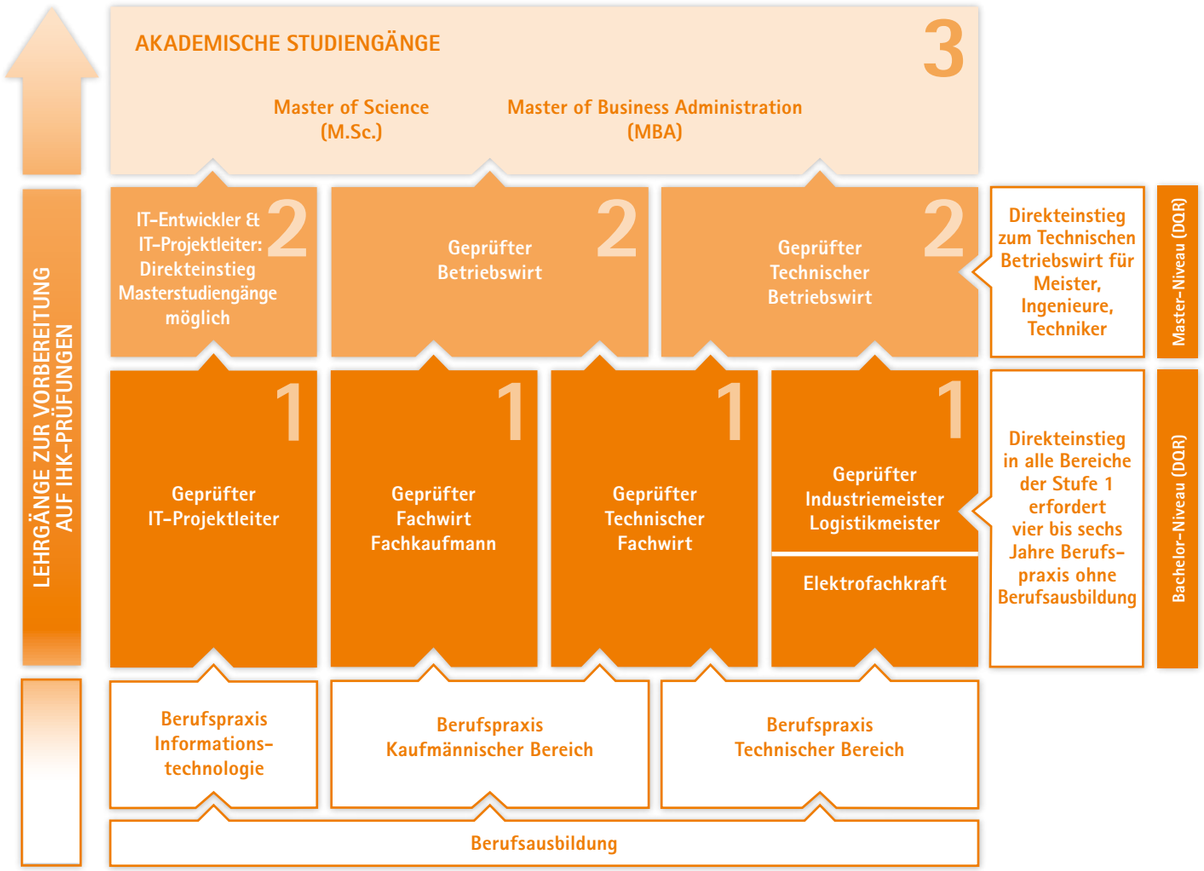
IHK-Geschäftsstelle Bad Mergentheim
Johann-Hammer-Straße 24
97980 Bad Mergentheim
Telefon 07931 9646-0
Telefax 07931 9646-195
E-Mail MGH@heilbronn.ihk.de

IHK-Außenstelle Wertheim
John-F.-Kennedy-Straße 4
97877 Wertheim-Reinhardshof
Telefon 09342 93468-0
Telefax 09342 93468-255
E-Mail WTH@heilbronn.ihk.de

MIT DUALER AUSBILDUNG ZUM MASTER.
KARRIEREWEGE UND -STUFEN

**LEHRGÄNGE ZUR VORBEREITUNG AUF IHK-PRÜFUNGEN.
BACHELOR- UND MASTERSTUDIENGÄNGE.**

Aktuelle Termine unserer kostenlosen Infoveranstaltungen finden Sie unter www.ihk-weiterbildung.de



PROFITIEREN SIE DURCH AUFSTIEGSWEITERBILDUNG:

- Erweiterung Ihres Fachwissens und Ihrer Einsatzmöglichkeiten
- Arbeitsplatzsicherung
- Praxisgerechte Methoden und Verfahren – sofort einsetzbar
- Beruflicher Aufstieg während der Weiterbildung
- Perfektes Zeugnis hinsichtlich Selbstorganisation, Lernbereitschaft, Disiziplin und Belastungsfähigkeit
- Keine Gehaltseinbußen
- Aufstiegs-BAföG
- Erweiterung Ihres Netzwerks
- Anerkannter Abschluss

Hinweis: Aus Gründen des Platzbedarfs haben wir in dieser Broschüre die Begriffe „Teilnehmer, Mitarbeiter usw." nur in der männlichen Form verwendet. Selbstverständlich beziehen sich diese Begriffe auch auf Teilnehmerinnen, Mitarbeiterinnen usw.

PROGRAMM 1.20
LEHRGÄNGE MIT IHK-PRÜFUNG.
BACHELOR- UND MASTERSTUDIENGÄNGE.
AUSBILDUNG DER AUSBILDER (AEVO).

**Alle Veranstaltungstermine, -orte sowie Detailinformationen der Lehrgänge finden Sie im Internet:
www.ihk-weiterbildung.de**

RABATTAKTION:
SPAREN SIE 100 €!

Die IHK-Zentrum für Weiterbildung GmbH gewährt allen ihren Teilnehmern von Lehrgängen mit IHK-Prüfung, die im Zeitraum von 2018 bis einschließlich 2022 die abschließende Prüfung erfolgreich bestanden haben und dies mit einer Vorlage der Prüfungsurkunde belegen können, einen einmaligen Rabatt von 100 € auf eine aktuell angebotene Weiterbildungsmaßnahme der IHK-Zentrum für Weiterbildung GmbH. Ausgenommen von der Rabattierung sind Lehrgänge mit IHK-Prüfung, weshalb der Rabatt auf alle anderen kostenpflichtigen Weiterbildungsmaßnahmen gewährt wird.

Der Rabatt kann im Rahmen von freien Kapazitäten der oben beschriebenen Weiterbildungsmaßnahmen bis zu 24 Monate, gerechnet ab dem Erstausstellungsdatum der Prüfungsurkunde, bei der IHK-Zentrum für Weiterbildung GmbH bei der Anmeldung zu einer kostenpflichtigen Weiterbildungsmaßnahme eingelöst werden. Der Rabatt ist weder übertragbar noch kann er in bar ausgezahlt werden.

AUSBILDUNG DER AUSBILDER (AEVO).

Melitta Kästner | **Telefon** 07131 26414-32 | **Telefax** 07131 26414-55 | melitta.kaestner@ihk-weiterbildung.de

Ausbilderlehrgänge zur Vorbereitung auf die Ausbilder-Eignungsprüfung

Ausbildung ist Zukunftssicherung! Der Ausbilderschein gehört heute zur Basisqualifikation von Fach- und Führungskräften. Machen Sie sich fit, um erfolgreich an einer modernen Berufsausbildung mitwirken zu können!

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Wochenendkurse		
ab 31.01.20	620,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 150,– € + Literatur
	ca. 72 UStd.	Heilbronn, Schwäbisch Hall

Vollzeit		
ab 28.01.20	600,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 150,– € + Literatur
	ca. 72 UStd.	Heilbronn, Bad Mergentheim, Crailsheim

Kompakt		
ab 14.01.20	460,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 150,– € + Literatur
	ca. 40 UStd.	Bad Mergentheim, Heilbronn, Schwäbisch Hall, Wertheim

Blended Learning		
ab 17.01.20	660,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 150,– € + Literatur
	ca. 72 UStd.	Heilbronn
	20% Präsenz + 80% Online	

NEU	Onlinekurs	
auf Anfrage	290,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 150,– € + Literatur
		Online

Vorbereitung auf die praktische Ausbilder-Eignungsprüfung – Nur für Fachwirte

Für Fachwirte, die mit der schriftlichen Prüfung eine Anrechnung auf die Ausbilder-Eignungsprüfung erhalten.

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Berufsbegleitend		
ab 02.03.20	250,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 150,– € + Literatur
	ca. 24 UStd.	Bad Mergentheim, Heilbronn, Schwäbisch Hall, Wertheim

AUSBILDER BOOTCAMP.

INTENSIVTRAINING AUSBILDERSCHEIN.

2-TÄGIGE VORBEREITUNG AUF DIE AUSBILDERPRÜFUNG

Suchen Sie eine möglichst kompakte Vorbereitung auf die Ausbilder-Eignungsprüfung?

Ein zweitägiges Seminar, das die Inhalte des Handlungsfelds 3 behandelt, kombiniert mit einem Online-Kurs bereitet Sie in kürzester Zeit auf die Ausbilder-Eignungsprüfung vor.

Weitere Informationen: www.ihk-weiterbildung.de

ANSPRECHPARTNERIN.
Melitta Kästner | 07131 26414-32
melitta.kaestner@ihk-weiterbildung.de

BETRIEBSWIRTE.

Julia Lang | **Telefon** 07131 26414-30 | **Telefax** 07131 26414-55 | julia.lang@ihk-weiterbildung.de

Geprüfte/-r Betriebswirt/-in

Sind Sie bereit, mehr Verantwortung zu übernehmen? Diese Qualifikation ermöglicht Ihnen den Aufstieg ins Management eines Unternehmens, wo Sie strategische Entscheidungen vorbereiten und treffen sowie weitere Führungsaufgaben wahrnehmen.

Lernen mit der interaktiven Unternehmenssimulation TOPSIM

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

***zzgl. Projektarbeitsphase**

Blended Learning		AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60%	NEU
ab 13.10.20	4.500,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 645,– € + Literatur	
	ca. 700 UStd. = 12 Monate*	Heilbronn	
	30% Präsenz + 70% Online		

Berufsbegleitend		AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60%
ab 04.06.20	3.800,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 645,– € + Literatur
	ca. 700 UStd. = 18 Monate*	Schwäbisch Hall, Heilbronn

Vollzeit		AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60%
ab 23.11.20	3.800,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 645,– € + Literatur
	ca. 700 UStd. = 7 Monate*	Heilbronn

Claudia Lips | **Telefon** 07131 26414-20 | **Telefax** 07131 26414-54 | claudia.lips@ihk-weiterbildung.de

Geprüfte/-r Technische/-r Betriebswirt/-in

Mit diesem Lehrgang kombinieren Sie Ihr technisches Know-how mit aktuellem Managementwissen. So können Sie den Aufstieg ins Management meistern, um mehr Verantwortung an der Schnittstelle des kaufmännischen und technischen Bereichs zu übernehmen.

Lernen mit der interaktiven Unternehmenssimulation TOPSIM

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

***zzgl. Projektarbeitsphase**

Blended Learning		AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60%	NEU
ab 18.09.20	4.100,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 645,– € + Literatur	
	ca. 620 UStd. = 12 Monate*	Heilbronn	
	50% Präsenz + 50% Online		

Berufsbegleitend		AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60%
ab 25.02.20	3.700,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 645,– € + Literatur
	ca. 620 UStd. = 13 Monate*	Heilbronn

Schichtbegleitend		AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60%
ab 20.10.20	3.700,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 645,– € + Literatur
	ca. 620 UStd. = 18 Monate*	Heilbronn

MENTORING FOR SUCCESS – PROJEKTARBEIT & PROJEKTARBEITSBEZOGENES FACHGESPRÄCH.

Sie bereiten sich aktuell auf Ihre Wiederholungsprüfung „Projektarbeit und das projektarbeitsbezogene Fachgespräch" für den/die **Geprüfte/-n Betriebswirt/-in** bzw. **Geprüfte/-n Technische/-n Betriebswirt/-in** vor? Lassen Sie sich bei der Anfertigung der Projektarbeit und der Vorbereitung auf die Präsentationsprüfung wirksam unterstützen.

Projektarbeit & projektarbeitsbezogenes Fachgespräch für Geprüfte Betriebswirte

Berufsbegleitend			NEU
ab 01.09.20	210,– €	für ZfW-Lehrgangsteilnehmer 190,– €	
	ca. 22 UStd.	Heilbronn	

Projektarbeit & projektarbeitsbezogenes Fachgespräch für Geprüfte Technische Betriebswirte

Berufsbegleitend			NEU
ab 22.06.20	210,– €	für ZfW-Lehrgangsteilnehmer 190,– €	
	ca. 22 UStd.	Heilbronn	

FACHWIRTE.

Julia Lang | **Telefon** 07131 26414-30 | **Telefax** 07131 26414-55 | julia.lang@ihk-weiterbildung.de

Geprüfte/-r Handelsfachwirt/-in

NEU | Blended Learning | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

Dieser Abschluss vermittelt Ihnen das nötige ganzheitliche Verständnis des Handels, damit Sie vor dem Hintergrund Ihrer gesammelten Berufserfahrung anspruchsvolle Sach-, Projekt- und Führungsaufgaben erfolgreich übernehmen können. **Inklusive schriftlicher Teil der Ausbilderprüfung.**

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

ab 08.09.20	3.900,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 585,- € + Literatur
ca. 655 UStd. = 13 Monate		Heilbronn
50 % Präsenz + 50 % Online		

Berufsbegleitend | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

ab 16.03.20	2.990,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 585,– € + Literatur
ca. 500 UStd. = 18 Monate		Heilbronn, Schwäbisch Hall

Alexandra Mönnich | **Telefon** 07131 26414-33 | **Telefax** 07131 26414-55 | alexandra.moennich@ihk-weiterbildung.de

Geprüfte/-r Wirtschaftsfachwirt/-in

Mit dieser inhaltlich sehr breit angelegten Qualifikation stehen Ihnen alle betrieblichen Einsatzgebiet mit kaufmännisch-organisatorischem Charakter offen (z. B. Einkauf, Vertrieb, Service, Materialwirtschaft). Ideal, wenn Sie beruflich voran kommen, aber sich nicht zu früh auf eine spezielle betriebliche Funktion festlegen wollen. **Inklusive schriftlicher Teil der Ausbilderprüfung.**

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Berufsbegleitend | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

ab 18.02.20	2.990,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 415,- € + Literatur
ca. 610 UStd. = 19 Monate		Heilbronn, Crailsheim, Wertheim

NEU | Blended Learning | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

ab 16.03.20	3.700,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 415,- € + Literatur
ca. 630 UStd. = 12 Monate		Schwäbisch Hall
50 % Präsenz + 50 % Online		

Kompakt | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

ab 19.03.20	2.990,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 415,- € + Literatur
ca. 610 UStd. = 12 Monate		Heilbronn

Vollzeit | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

ab 19.10.20	2.990,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 415,- € + Literatur
ca. 610 UStd. = 6 Monate		Heilbronn

Franziska Gerstle | **Telefon** 07131 26414-31 | **Telefax** 07131 26414-55 | franziska.gerstle@ihk-weiterbildung.de

Geprüfte/-r Industriefachwirt/-in

Als Absolvent sind Sie vielseitiger und kompetenter Allrounder, der in wichtigen Funktionsbereichen der Industrie (z. B. Vertrieb, Einkauf, Materialwirtschaft) Sach-, Projekt- und Führungsaufgaben erfolgreich übernehmen kann. **Inklusive schriftlicher Teil der Ausbilderprüfung.**

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Berufsbegleitend | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

ab 16.09.20	3.650,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 415,- € + Literatur
ca. 630 UStd. = 18 Monate		Heilbronn

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Marketing

Mit dieser IHK-Weiterbildungsprüfung in der Tasche beherrschen Sie die gesamte Marketing-Klaviatur von der Entwicklung von Strategien bis hin zur operativen Umsetzung von konkreten Marketingmaßnahmen auf der kaufmännischen Grundlage eines Marketingplans – auch in leitender Funktion. **Inklusive schriftlicher Teil der Ausbilderprüfung.**

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Berufsbegleitend | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

ab 24.01.20	3.100,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 245,- € + Literatur
ca. 500 UStd. = 12 Monate		Heilbronn

Elke Pinzke | **Telefon** 07131 26414-34 | **Telefax** 07131 26414-55 | elke.pinzke@ihk-weiterbildung.de

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Büro- und Projektorganisation

Übernehmen Sie mithilfe dieser Qualifikation gemäß dem modernen Rollenverständnis des Office-Managements vielfältige Funktionen als Koordinator/-in, Projektmanager/-in, Kommunikationszentrale, Konfliktmanager/-in und Assistenz. **Inklusive Ausbilderschein.**

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Berufsbegleitend | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

ab 01.09.20	3.300,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 245,- € + Literatur
ca. 500 UStd. = 15 Monate		Heilbronn

Elke Pinzke | **Telefon** 07131 26414-34 | **Telefax** 07131 26414-55 | elke.pinzke@ihk-weiterbildung.de

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Einkauf

Werden Sie Problemlöser im Einkauf! Als Experte im Beschaffungsbereich erarbeiten Sie Einkaufsstrategien und übernehmen anspruchsvolle Aufgaben im Lieferanten-, Risiko- und Qualitätsmanagement und können dabei auch als Führungskraft tätig werden. **Inklusive schriftlicher Teil der Ausbilderprüfung.**

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Berufsbegleitend | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

ab 05.10.20	3.800,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 245,- € + Literatur
ca. 550 UStd. = 14 Monate		Heilbronn

Geprüfte/-r Fachwirt/-in im Gesundheits- und Sozialwesen

Als Absolvent dieser Qualifikation bringen Sie die heute so dringend erforderliche kaufmännische Kompetenz und praxisgerechtes Management-Know-how in Unternehmen des Gesundheits- und Sozialwesens ein und können dabei auch Mitarbeiterverantwortung übernehmen. **Inklusive schriftlicher Teil der Ausbilderprüfung.**

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Berufsbegleitend | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

ab 10.01.20	2.900,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 245,- € + Literatur
ca. 620 UStd. = 27 Monate		Heilbronn

Geprüfte/-r Medienfachwirt/-in Print + Digital

Als Medienfachwirt sind Sie Profi in der Erstellung medialer Konzepte im Bereich der Print- und Digitalmedien und stellen die Kommunikation mit den Kunden sicher: Von der Angebotserstellung über das Projektmanagement bis hin zur Kostenkontrolle. **Inklusive Ausbilderschein.**

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Berufsbegleitend | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

ab 05.11.21	€ auf Anfrage	zzgl. IHK-Gebühren: 565,- € + Literatur
ca. 960 UStd. = 25 Monate		Heilbronn

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Außenwirtschaft

Deutschland als Exportland braucht Export-Experten! Gestalten Sie mithilfe dieses IHK-Abschlusses den außenwirtschaftlichen Erfolg Ihres Unternehmens mit: Übernehmen Sie anspruchsvolle Fach- und Führungsaufgaben im gesamten Außenhandel unter Berücksichtigung des Riskmanagements im internationalen Geschäft.

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Berufsbegleitend | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

ab 03.07.21	€ auf Anfrage	zzgl. IHK-Gebühren: 245,- € + Literatur
ca. 600 UStd. = 22 Monate		Heilbronn

Sandra Buhrmann | **Telefon** 07131 26414-23 | **Telefax** 07131 26414-54 | sandra.buhrmann@ihk-weiterbildung.de

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Güterverkehr und Logistik

Übernehmen Sie im Logistikbereich mehr Verantwortung auch in leitender Funktion – dieser Abschluss erleichtert Ihnen Ihren Karriereweg! Finden Sie gut qualifiziert clevere Lösungen für anspruchsvolle Aufgabenstellungen Ihrer Kunden im Güterverkehr und in der Vermarktung von Logistikdienstleistungen. **Inklusive schriftlicher Teil der Ausbilderprüfung.**

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Berufsbegleitend | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 % | NEU

ab 15.01.20	3.540,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 245,- € + Literatur
ca. 600 UStd. = 14 Monate		Heilbronn

Claudia Lips | **Telefon** 07131 26414-20 | **Telefax** 07131 26414-54 | claudia.lips@ihk-weiterbildung.de

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Logistiksysteme

Wollen Sie als Logistikexperte Geschäftsprozesse eigenständig logistisch gestalten und realisieren? Eignen Sie sich mithilfe dieser Qualifikation aktuelle Kenntnisse an, die Sie auch auf Führungsaufgaben vorbereiten. **Inklusive schriftlicher Teil der Ausbilderprüfung.**

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Berufsbegleitend | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 % | NEU

ab 29.01.20	3.490,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 245,- € + Literatur
ca. 550 UStd. = 15 Monate		Heilbronn

Geprüfte/-r Technische/-r Fachwirt/-in

Wenn Sie den beruflichen Erfolg dort suchen, wo technische und kaufmännische Kenntnisse gebraucht werden, ist diese Qualifikation genau richtig. Übernehmen Sie anspruchsvolle Fach- und Führungsaufgaben im Einkauf, Vertrieb, Kundenservice, Logistik, Materialwirtschaft und Qualitätsmanagement. **Inklusive schriftlicher Teil der Ausbilderprüfung.**

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

NEU | Blended Learning | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

ab 16.10.20	4.100,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 585,- € + Literatur
ca. 860 UStd. = 19 Monate		Heilbronn

Schichtbegleitend | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

ab 05.02.20	3.700,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 585,- € + Literatur
ca. 820 UStd. = 27 Monate		Heilbronn

Berufsbegleitend | AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %

ab 09.09.20	3.700,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 510,- € + Literatur
ca. 820 UStd. = 27 Monate		Schwäbisch Hall

FACHKAUFLEUTE.

Elke Pinzke | **Telefon** 07131 26414-34 | **Telefax** 07131 26414-55 | elke.pinzke@ihk-weiterbildung.de

Geprüfte/-r Personalfachkauffrau/-mann

Als Personalprofi kümmern Sie sich um die wichtigste Ressource des Unternehmens – von der Berufsausbildung über personalpolitische Entscheidungen bis hin zur Personalentwicklung. In Zeiten des Fachkräftemangels eine sehr gefragte Qualifikation! **Inklusive Ausbilderschein.**

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Berufsbegleitend	AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %
ab 29.09.20 3.250,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 725,– € + Literatur
ca. 580 UStd. = 20 Monate	Heilbronn

Geprüfte/-r Bilanzbuchhalter/-in

Bilanzbuchhalter/-innen sind gefragte Finanzexperten, die alle Vorgänge des betrieblichen Rechnungswesens im Griff haben: die selbstständige Erstellung von Jahresabschlüssen und die Auswertung von Bilanzen gehören ebenso zum breit gefächerten Aufgabenspektrum wie die Umsetzung eines internen Kontrollsystems. **Inklusive schriftlicher Teil der Ausbilderprüfung.**

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Berufsbegleitend	AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %
ab 20.03.20 4.400,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 265,– € + Literatur
ca. 790 UStd. = 23 Monate	Heilbronn

Berufsbegleitend	AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %
ab 21.10.20 4.490,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 265,– € + Literatur
ca. 790 UStd. = 23 Monate	Heilbronn

Geprüfte/-r Controller/-in

Als Geprüfte/-r Controller/-in tragen Sie eine große Verantwortung, wenn Sie aus den betriebswirtschaftlichen Daten Analysen anfertigen, die Grundlage strategischer Unternehmensentscheidungen sind. Diese Qualifikation macht Sie zum Spezialisten in der Bewertung der gesamten Unternehmenssituation.

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Berufsbegleitend	AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %
ab 19.11.21 € auf Anfrage	zzgl. IHK-Gebühren: 265,– € + Literatur
ca. 600 UStd. = 17 Monate	Heilbronn

Franziska Gerstle | **Telefon** 07131 26414-31 | **Telefax** 07131 26414-55 | franziska.gerstle@ihk-weiterbildung.de

NEU

Geprüfte/-r Aus- und Weiterbildungspädagoge/-in

Aus- und Weiterbildungspädagogen sind in betrieblichen Aus- und Weiterbildungsprozessen tätig. Dabei betreuen, beurteilen und beraten sie Auszubildende und Mitarbeiter in den jeweiligen Lernsituationen. Sie sorgen für die Umsetzung der Ausbildungsordnungen und planen betriebliche Weiterbildungsmaßnahmen. Unter Mitwirkung anderer sorgen sie für die organisatorische und pädagogische Umsetzung von Bildungsmaßnahmen.

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Berufsbegleitend	AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %
ab 04.09.20 3.600,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 245,– € + Literatur
ca. 535 UStd. = 14 Monate	Heilbronn

IT-LEHRGANG.

Elke Pinzke | **Telefon** 07131 26414-34 | **Telefax** 07131 26414-55 | elke.pinzke@ihk-weiterbildung.de

Geprüfte/-r IT-Projektleiter/-in

Wollen Sie IT-Projekte zum Erfolg führen? Und dabei die Kundenwünsche und das Budget nicht aus dem Auge verlieren? Diese IHK-Qualifikation hilft Ihnen bei der Erreichung Ihrer Ziele im IT-Umfeld. **Inklusive Ausbilderschein.**

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Berufsbegleitend	AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %
ab 27.06.20 5.490,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 495,– € + Literatur
ca. 630 UStd. = 17 Monate	Heilbronn

INDUSTRIEMEISTER & FACHMEISTER.

Claudia Lips | **Telefon** 07131 26414-20 | **Telefax** 07131 26414-54 | claudia.lips@ihk-weiterbildung.de

Geprüfte/-r Logistikmeister/-in

Suchen Sie Ihre berufliche Zukunft im spannenden Umfeld der Logistik und des Warenumschlags? Sind Sie bereit, Führungsverantwortung zu übernehmen? Dieser IHK-Weiterbildungsabschluss bereitet Sie auf Ihre Logistik-Karriere vor. **Inklusive Ausbilderschein.**

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Schichtbegleitend	AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %	NEU
ab 22.10.20 4.800,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 505,– € + Literatur	
ca. 1.020 UStd. = 31 Monate	Heilbronn	

Nicole Uhl | **Telefon** 07131 26414-25 | **Telefax** 07131 26414-54 | nicole.uhl@ihk-weiterbildung.de

Geprüfte/-r Industriemeister/-in Metall

Übernehmen Sie mit dieser Qualifikation die Verantwortung für Personal, Qualität, Termintreue und Wirtschaftlichkeit. Als technische Führungskraft sind Sie zudem Experte für produktionsbezogene Fragen und für die Organisation Ihres Verantwortungsbereichs. Der Erwerb des Ausbilderscheins befähigt Sie darüber hinaus zur Mitwirkung an der Berufsausbildung im Betrieb. **Inklusive Ausbilderschein.**

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Vollzeit	AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %
ab 27.01.20 4.700,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 505,– € + Literatur
ca. 1.080 UStd. = 10 Monate	Heilbronn

Berufsbegleitend	AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %
ab 02.12.20 4.700,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 505,– € + Literatur
ca. 1.080 UStd. = 24 Monate	Schwäbisch Hall

NEU Blended Learning	AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %
ab 06.10.20 5.600,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 505,– € + Literatur
ca. 1.098 UStd. = 20 Monate	Heilbronn
50 % Präsenz + 50 % Online	

Schichtbegleitend	AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %
ab 04.02.20 4.700,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 505,– € + Literatur
ca. 1.080 UStd. = 32 Monate	Heilbronn

Sandra Buhrmann | **Telefon** 07131 26414-23 | **Telefax** 07131 26414-54 | sandra.buhrmann@ihk-weiterbildung.de

Geprüfte/-r Industriemeister/-in Chemie

Finden Sie Ihren Karriereweg in der chemischen Industrie! An der Schnittstelle von Fertigung und Planung sowie Facharbeitern und Management sind Sie als Industriemeister dafür zuständig, Teams zu koordinieren und zu führen sowie die Organisation von Arbeitsabläufen im Rahmen chemischer Produktionsprozesse im Unternehmen zu steuern.
Inklusive Ausbilderschein.

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Berufsbegleitend	AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %
ab 15.01.20 4.700,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 505,– € + Literatur
ca. 980 UStd. = 26 Monate	Heilbronn

Geprüfte/-r Industriemeister/-in Elektrotechnik

Mit der Qualifizierung zum Industriemeister Elektrotechnik übernehmen Sie Fach- und Führungsaufgaben, z. B. in der Planung und Fertigung und gestalten Arbeits- und Betriebsabläufe mit. Ihr erworbenes Wissen können Sie in der Herstellung und Instandhaltung elektrischer Anlagen und Bauteile, in der Automatisierungstechnik oder bei Energieversorgungsunternehmen anwenden. **Inklusive Ausbilderschein.**

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Schichtbegleitend	AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %
ab 16.09.20 4.990,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 505,– € + Literatur
ca. 1.040 UStd. = 32 Monate	Heilbronn

Geprüfte/-r Industriemeister/-in Kunststoff und Kautschuk

Als Industriemeister Kunststoff und Kautschuk planen, steuern und überwachen Sie Arbeitsprozesse in der Kunststoff- und Kautschukverarbeitung und stellen die Qualität der Produkte sicher. Zusätzlich nehmen Sie Führungsverantwortung wahr und kümmern sich um die Personaleinsatzplanung. **Inklusive Ausbilderschein.**

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Berufsbegleitend	AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %
ab 25.09.20 5.200,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 505,– € + Literatur
ca. 1080 UStd. = 32 Monate	Heilbronn

Sandra Buhrmann | **Telefon** 07131 26414-23 | **Telefax** 07131 26414-54 | sandra.buhrmann@ihk-weiterbildung.de

Geprüfte/-r Industriemeister/-in Mechatronik

Mechatronischen Systemen gehört die Zukunft – diese Entwicklung erfährt durch die Digitalisierung eine besondere Dynamik. Diese Qualifikation ermöglicht es Ihnen, Führungsaufgaben in der Produktion, Montage und Instandhaltung zu übernehmen.
Inklusive Ausbilderschein.

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Berufsbegleitend		AUFSTIEGS-BAFÖG BIS ZU 60 %
ab 04.11.20	4.900,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 505,– € + Literatur
	ca. 1.130 UStd. = 24 Monate	Heilbronn

INTENSIVTRAINING – NATURWISSENSCHAFTLICH-TECHNISCHE GRUNDLAGEN.

Sie bereiten sich aktuell auf die (Wiederholungs-) Prüfung „Naturwissenschaftliche Gesetzmäßigkeiten" im Prüfungsteil „Basisqualifikationen" vor und benötigen Unterstützung? Nutzen Sie für eine zielgerichtete Vorbereitung unser fünftägiges Intensivtraining, in dem Sie Ihr Prüfungswissen auffrischen und offene Fragen klären können.

NEU	Naturwissenschaftlich-technische Grundlagen für Industrie- und Fachmeister	ab 06.03.20	390,– € / für ZfW-Lehrgangsteilnehmer 340,– €
		ca. 40 UStd.	Heilbronn

ELEKTROFACHKRAFT.

Sandra Buhrmann | **Telefon** 07131 26414-23 | **Telefax** 07131 26414-54 | sandra.buhrmann@ihk-weiterbildung.de

Elektrofachkraft

Mit dieser Qualifikation können Sie auch als Nicht-Elektriker bestimmte elektrotechnische Arbeiten ausführen und somit moderne Produktionsanlagen montieren und instandhalten.
WICHTIG: Eine Überprüfung des Sehvermögens auf eine Rot-Grün-Schwäche ist notwendig.

Abschluss: Bundesweit anerkannte IHK-Prüfung

Berufsbegleitend		
ab 14.02.20	3.600,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 215,– € + Literatur
	ca. 350 UStd. = 13 Monate	Heilbronn

Berufsbegleitend		
ab 17.09.20	3.600,– €	zzgl. IHK-Gebühren: 215,– € + Literatur
	ca. 350 UStd. = 13 Monate	Heilbronn

PROBIEREN GEHT ÜBER STUDIEREN!

SCHNUPPERN SIE REIN IN DIE IHK-WEITERBILDUNG.

Testen Sie live, wie sich unsere Kurse anfühlen.

Für Interessenten der kaufmännischen IHK-Prüfungslehrgänge

Marketing
- Donnerstag, 13.02.2020, 18:00 bis ca. 20:00 Uhr

Investition und Finanzierung
- Donnerstag, 20.02.2020, 18:00 bis ca. 20:00 Uhr

Recht und Steuern
- Mittwoch, 19.02.2020, 18:00 bis ca. 20:00 Uhr

Infos und Anmeldung bei
Franziska Gerstle | 07131 26414-31
franziska.gerstle@ihk-weiterbildung.de

BACHELOR- UND MASTERSTUDIENGÄNGE.

VOM AZUBI ZUM MASTER.

Das deutsche Bildungssystem ist durchlässig wie nie zuvor! Das bedeutet, dass heute Bildungswege möglich sind, die vom Haupt- oder Realschulabschluss über eine Berufsausbildung mit anschließender Weiterbildung bis zum Master of Science, Master of Arts oder Master of Business Administration führen.

In Kooperation mit zwei Hochschulen ermöglicht das IHK-Zentrum für Weiterbildung den erfolgreichen Absolventen der Prüfungen Gepr. Betriebswirt und Gepr. Technischer Betriebswirt karrierefördernde Universitätsabschlüsse.

Melitta Kästner | **Telefon** 07131 26414-32 | **Telefax** 07131 26414-55 | melitta.kaestner@ihk-weiterbildung.de

In Kooperation mit der renommierten University of Louisville (Kentucky, USA) bietet die IHK-Zentrum für Weiterbildung GmbH zusammen mit der Hochschule Heilbronn und der Akademie Würth Business School einen berufsbegleitenden Studiengang zum Master of Business Administration (MBA) Global Business an. Die University of Louisville, die durch die amerikanische Association to Advance Collegiate Schools of Business (AACSB) akkreditiert ist, vergibt den MBA. Vertragspartner ist die Akademie Würth Business School (www.wuerth.de/business-school).

The MBA program can be completed in 13,5 months accompanying the participants job. It is not only characterized by the short period of time it takes to attain the degree but also by its internationality and its contents, which are very practically oriented. All courses are taught in English.

AKADEMIE WÜRTH BUSINESS SCHOOL

UNIVERSITY OF LOUISVILLE COLLEGE OF BUSINESS

Master of Business Administration (MBA) Global Business

Berufsbegleitend		
ab 06.06.20	20.395,– €*	inkl. Prüfungsgebühr
Bewerbungsschluss: 01.03.20		Louisville (Kentucky, USA), Heilbronn bzw. Künzelsau
	ca. 13,5 Monate	

Das Studienprogramm besteht aus einem zweisemestrigen Kerncurriculum und jeweils einem Semester zur Spezialisierung, zu den Harvard-basierten Methoden und zur Finalisierung der Master-Thesis. Folgende Spezialisierungen sind wählbar:

- Strategie, Technologie und Management
- Supply Chain Management
- IT-Consulting
- Information Security Management
- Industrial Maintenance Management

DONAU UNIVERSITÄT KREMS

Master of Business Administration (MBA) Digital Corporate Governance

Berufsbegleitend		
ab 04.11.20	18.600,– €*	inkl. Prüfungsgebühr
Bewerbungsschluss: 09/2020		Krems Boulder (Colorado, USA)
	5 Semester (ca. 2,5 Jahre)	

Master of Science (MSc) Management und IT

Berufsbegleitend		
ab 04.11.20	14.600,– €*	inkl. Prüfungsgebühr
Bewerbungsschluss: 09/2020		Heilbronn, Krems
	4 Semester (ca. 2 Jahre)	

* Teilnahmegebühr für Teilnehmer mit IHK-Abschluss (exklusive Aufenthalts- und Reisekosten)