



RKWcampus
Bildungspartner für Unternehmen

Ausgabe
03 | 2019

Weiterbildungsangebote ▶▶▶

**BÜROMANAGEMENT
MARKETING
VERTRIEB**



RKWcampus – Wo Ihre Zukunft Wissen tankt

RKWcampus unterstützt Sie dabei, Ihre beruflichen Herausforderungen zu meistern.

Mit unserem Know-How und dem aktuellen Fachwissen unserer Referenten realisieren wir passgenaue Qualifizierungen mit hohem Praxisbezug für die nachhaltige Entwicklung Ihres Unternehmens.

IHRE ANSPRECHPARTNER



Gabriele Klett

Bereichsleiterin Weiterbildung

+49 351 8322-332

+49 172 3380032

Klett@RKWcampus.de



Kerstin Wolffgramm

Projektmitarbeiterin

+49 351 8322-337

Wolffgramm@RKWcampus.de

Weiterbildung - aktuelle Themen und Trends: sichern Sie sich Ihren Wettbewerbsvorsprung

Wir bieten Ihnen Seminare, Arbeitskreise, Lehrgänge und Workshops sowie alle Themen auch als firmenspezifische Inhouse-Schulung.

Unsere Seminare sind gekennzeichnet durch aktuelle, praxisnahe Inhalte, erfahrene und engagierte Trainer sowie kleine Seminargruppen. Wir beraten Sie gern.



Der Freistaat Sachsen und die EU fördern Ihr Engagement mit Zuschüssen. Nutzen Sie die Fördermöglichkeiten bei der betrieblichen Weiterbildung: www.arbeit.sachsen.de/957.html

Inhaltsverzeichnis

 Marketing / Vertrieb / Verkauf / Service	1
 Sekretariat / Büromanagement	2
 Führungskompetenz / Managementkompetenz	3
 Konfliktmanagement / Mediation	4
 Persönlichkeitsentwicklung / soziale Kompetenz	5
 Projektmanagement	6
 Recht / Gesetze / Rahmenbedingungen	7
 Rhetorik / Kommunikation / Körpersprache	8
 Selbst- & Zeitmanagement	9

Der verärgerte Kunde

Reklamationen, Beschwerden, konflikthafte Situationen souverän meistern

Referent

mit Dr. Karin Wetzig

Zielgruppe

für alle, die mit Reklamationen und Beschwerden konfrontiert werden

Nutzen

- Sie erkennen, daß ein professionelles Beschwerdemanagement einen wichtigen Brennpunkt der Kundenorientierung darstellt
- Sie erfahren, wie Sie Reklamationen und Beschwerden erfolgreich managen.
- Sie erhalten einen gut gefüllten Kommunikations-Werkzeugkoffer für die Gespräche mit Ihren verärgerten Kunden.
- Sie trainieren Gesprächssituationen für den souveränen und wertschätzenden Umgang mit Ihren Kunden.
- Sie lernen, sich vor persönlichen Angriffen zu schützen und mit Stress umzugehen.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Reklamation: Katastrophe oder Chance?
- Erwartungen der Kunden im Beschwerdefall
- Professioneller Umgang mit verärgerten Kunden
- Rhetorisch mehr Sicherheit ausstrahlen
- Reklamationsgespräche souverän und wertschätzend führen
- Reagieren auf persönliche Angriffe und Killerphrasen

Methodik

Diskussion konkreter Fallbeispiele, Erarbeitung von Strategien und Checklisten zum Führen der verschiedenen Gespräche, Übungen zum Umsetzen ausgewählter Gesprächstechniken und den Umgang mit Emotionen und Stress

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
26.11.2019	Dresden	310,00 EUR	67-2489
23.04.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1702
06.10.2020	Leipzig	310,00 EUR	22-1703
02.12.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2644

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Marketing / Vertrieb / Verkauf / Service
Der verkaufsstarke Innendienst

Kundenorientierung geht alle an

Referent

mit Dr. Karin Wetzig

Zielgruppe

für Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im Vertriebs-Innendienst

Nutzen

- Sie bekommen die Grundlagen einer kundenorientierten Verkaufsrhetorik, vor allem am Telefon, vermittelt.
- Sie lernen, Verkaufsgespräche gezielt zu führen, den Bedarf Ihrer Kunden genau zu ermitteln und Ihre Angebote passgenau zu präsentieren.
- Sie erfahren, wie Sie auch in schwierigen Situationen souverän und professionell mit Kundeneinwänden und Widerständen umgehen können.
- Sie erfahren, wie Sie Kundenbeschwerden erfolgreich in eine stabilere Beziehung zu Ihren Kunden verwandeln.
- Sie verstehen, wie wichtig Ihr kundenorientiertes Denken und Handeln für den gesamten Unternehmenserfolg ist.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Kundenorientierung geht alle an! Den Unternehmenserfolg nachhaltig unterstützen
- Der serviceorientierte Innendienst - Rückgrat des Verkaufsteams
- Professionelle und aktive Verkaufsrhetorik am Telefon
- Passende telefonische Kundenansprache bei Neu- und Bestandskunden
- Kundennutzen im Fokus: Ermittlung des Kundenbedarfes durch gezielte Gesprächsführung
- Das Potenzial von Cross-Selling nutzen
- Erfolgreiche Einwand- und Beschwerdebehandlung
- Souveräner und gelassener Umgang mit verschiedenen Kundentypen

Methodik

Inputs und interaktive Vermittlung theoretischer Grundlagen und Fakten, Einzel- und Gruppenarbeiten, Diskussion im Plenum, Feedback- und Reflexionsrunden

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
25.02.2020	Leipzig	310,00 EUR	22-1709
25.06.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1710
11.11.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2653

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax: 0351 8322-422
 als E-Mail: Kontakt@RKWcampus.de
 über Internet: www.RKWcampus.de

Gekonnte Verkaufsrhetorik - höhere Kundenloyalität

Referent

mit Dr. Karin Wetzig

Zielgruppe

für Verkäufer im Innen- und Außendienst

Nutzen

- Sie erfahren, wie Sie erfolgreiche Verkaufsgespräche führen.
- Sie verbessern Ihre verkäuferische und rhetorische Kompetenz.
- Sie lernen, Ihre Kunden genau einzuschätzen und gezielt zu beeinflussen.
- Sie lernen verschiedene Gesprächstechniken und sprachliche Finessen kennen.
- Sie lernen, mit Vor- und Einwänden Ihrer Kunden professionell umzugehen.
- Sie erfahren, wie Sie Gespräche nachbereiten.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Warum Verkaufsrhetorik?
- Mit dem Kunden ins Gespräch kommen, Small talk
- Rhetorisch mehr Sicherheit ausstrahlen
- Körpersprache erfolgreich einsetzen
- Wichtige Gesprächstechniken kennen und vorteilhaft anwenden
- Bedarf ermitteln und Nutzen argumentieren
- Professioneller Umgang mit Vorwänden und Einwänden
- Zusatzverkäufe absichern (Cross-Selling)
- Nachbereitung von Verkaufsgesprächen

Methodik

interaktive Vermittlung theoretischer Grundlagen, praktische Übungen aus dem Erfahrungsbereich der Teilnehmer, Gruppenarbeit und Rollenspiele

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
11.12.2019	Leipzig	310,00 EUR	22-1480

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax: 0351 8322-422
als E-Mail: Kontakt@RKWcampus.de
über Internet: www.RKWcampus.de

Gesprächsanhahnung am Messestand - Kunden ansprechen und gewinnen

Referent

mit Dr. Eva Pappritz

Zielgruppe

für alle, die auf Messen ihr Unternehmen vertreten

Nutzen

- Sie nutzen Ihren Messeauftritt effektiv und erfolgreich.
- Sie bereiten Ihre Mitarbeiter optimal für den persönlichen Kontakt vor.
- Sie erhalten viele praktische Tipps für die Vorbereitung, das Verhalten am Stand über einen langen und anstrengenden Messetag hinweg und zur Sicherung der Informationen für die Nachbereitung.
- Sie werden für Ihr Auftreten und Ihre Körpersprache sensibilisiert.
- Sie sprechen Ihre Kunden mit den richtigen Fragen an und führen ein erfolgreiches Verkaufsgespräch.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Gesprächsanhahnung am Messestand - was heißt das (nicht)?
- Ich werbe mit meiner Person - Auftreten mit Stil und Entgegenkommen
- Auch der Körper spricht zum Kunden!
- Ansprechen und interessieren - Basis für ein richtiges Gespräch
- Das Verkaufsgespräch am Messestand: Mit Fragen führen und neugierig machen!

Methodik

Vortrag, Diskussion, Reflexion von Praxisbeispielen, Videofilm

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
18.11.2019	Chemnitz	310,00 EUR	22-1496

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Kompakt Training Vertrieb - 1/6: Erster Kontakt und Bedarfsermittlung für einen erfolgreichen Abschluss im Vertrieb

Referent

mit Karsten Brüscke

Zielgruppe

für "Vertriebler" im Innen- und Außendienst, insbesondere Teilnehmer der Seminarreihe "Kompakt Training Vertrieb: Vom Erstkontakt zum Partner - Elementare Meilensteine im Vertrieb"

Nutzen

- Sie sind in der Lage, ein konkretes Ziel für das Führen eines Erstgesprächs zu definieren und ziehen zusammen mit ihrem Kunden an einem Strang.
- Sie kennen die Wirkung ihrer Körpersprache auf Andere und nutzen diese gezielt in Ihren Gesprächen.
- Sie kennen die Mechanismen in der Gesprächsführung, um eine Bedarfsanalyse professionell platzieren zu können.
- Sie führen Ihren Kunden mit einer systematischen und cleveren Fragetechnik zu den wahren Motiven seiner Bedürfnisse.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Der erste Kontakt
 - Was ist das wirkliche Ziel in einem Erst-Gespräch?
 - Wie nehmen potenzielle Kunden Sie als VertriebsmitarbeiterIn wahr?
 - Welches Handwerkszeug macht einen guten Small Talk aus
 - Welche Rolle spielt eine Agenda in der Gesprächsführung
- Bedarfsanalyse
 - Wie viele Informationen zum Bedarf sind sinnvoll, um eine schlagkräftige Argumentation vorbereiten zu können?
 - Wie sieht ein strukturierter und qualitativ hochwertiger Fragenprozess aus?
 - Erarbeiten individueller Fragebögen für den praktischen Einsatz

Methodik

viele praktische Übungen zur Entwicklung eines bewussten Gespürs für Ihr eigenes Verhalten in der vertrieblichen Interaktion und im Umgang mit Menschen

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
06.12.2019	Leipzig	310,00 EUR	22-1517
27.04.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1579
21.09.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2549

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Kompakt Training Vertrieb - 2/6: Den Kunden überzeugen - Schlagfertig argumentieren und Lösungen verkaufen

Referent

mit Karsten Brüschke

Zielgruppe

für "Vertriebler" im Innen- und Außendienst, insbesondere Teilnehmer der Seminarreihe "Kompakt Training Vertrieb: Vom Erstkontakt zum Partner - Elementare Meilensteine im Vertrieb"

Nutzen

- Sie sind in der Lage gute Argumente mit den entsprechenden Werkzeugen vorzubereiten.
- Sie erhalten durch die praktischen Übungen die notwendige Sicherheit, Ihre vorbereiteten Argumente im Abschlussgespräch souverän einzusetzen.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Wie formuliere ich schlagkräftige Argumente?
- Entwicklung einer sinnvollen Gesprächsstruktur im Lösungsverkauf
- Über den qualitativen Unterschied zwischen Merkmalen, Vorteilen und dem Nutzen
- Transfer: wie entstehen aus Merkmalen und technischen Lösungsparametern überzeugende Nutzenformulierungen?
- Wie wird Sprache professionell eingesetzt?

Methodik

viele praktische Übungen, Rollenspiele, Trainerinput

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
10.01.2020	Leipzig	310,00 EUR	22-1541
18.05.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1577
12.10.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2547

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Kompakt Training Vertrieb - 3/6: Angebote im Rampenlicht verschiedener Entscheider wirkungsvoll präsentieren

Referent

mit Grit Vetter

Zielgruppe

für "Vertriebler" im Innen- und Außendienst, insbesondere Teilnehmer der Seminarreihe "Kompakt Training Vertrieb: Vom Erstkontakt zum Partner - Elementare Meilensteine im Vertrieb"

Nutzen

- Sie verschaffen sich die nötige Sensibilität für diese Thematik und erfahren, wie Sie mit der richtigen Einstellung, einem treffenden Sprachgebrauch und einer kreativen Vorbereitung überzeugen.
- Sie lernen die Bedeutung körpersprachlicher Signale kennen und einschätzen.
- Sie reflektieren und verbessern Ihr eigenes Präsentationsverhalten.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Präsentationstechnik am eigenen Beispiel üben – Reflexion durch Selbst- und Fremdwahrnehmung
- die kreative Vorbereitung - Erfolgsformeln für eine gelungene Präsentation die Kraft der Sprache erkennen und Sprache richtig anwenden was Körpersprache über unsere Persönlichkeit verrät - körpersprachliche Signale erkennen und richtig einordnen
- überzeugen, fesseln und in Erinnerung bleiben

Methodik

Halten einer vorbereitenden Präsentation durch die Teilnehmer, Feedback durch die Gruppe und die Trainerin, Theorie-Impulse, praktische Übungen zu Präsentationstechnik mit Körpersprache und Stimme

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
07.02.2020	Leipzig	310,00 EUR	22-1542
16.06.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1686
09.11.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2632

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Kompakt Training Vertrieb - 4/6: Psychologische Tricks - Ihre Verhandlungspartner verstehen

Referent

mit Grit Vetter

Zielgruppe

für Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst

Nutzen

- Sie sind in der Lage, souverän und selbstbewusst den Abschluss zu suchen.
- Sie wissen, dass ihnen jeder Abschlussversuch ein klares Feedback über Ihren Abschlusserfolg vermittelt.
- Sie sind in der Lage, souverän mit Niederlagen umzugehen.
- Sie meistern Kundenwiderstände professionell.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Entwicklung einer Gesprächsstruktur für die Abschlussphase
- Der souveräne Umgang mit Preiseinwänden in der Abschlussphase
- Abschlusstechniken: "Antester" und "Beschleuniger"
- Woran erkenne ich die Kaufbereitschaft eines Kunden (Kaufsignale beachten)

Methodik

viele praktische Übungen, Trainerinput, Einzel- und Gruppenarbeit

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
29.11.2019	Dresden	310,00 EUR	67-2524
05.03.2020	Leipzig	310,00 EUR	22-1543
06.07.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1687
07.12.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2633

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Kompakt Training Vertrieb - 5/6: Ihre Abschlussquote steigern - Abschlusstechniken gezielt einsetzen

Referent

mit Karsten Brüscke

Zielgruppe

für "Vertriebler" im Innen- und Außendienst

Nutzen

- Sie reflektieren und verbessern Ihr eigenes Kommunikations- und Verhandlungsverhalten.
- Sie wissen, wie eine Verhandlung abläuft und auf welche Tricks Sie achten müssen.
- Sie lernen, wie Sie auch mit schwierigen Charakteren sicher und selbstbewusst umgehen.
- Sie haben die Möglichkeit, Situationen aus dem Berufsalltag zu diskutieren und nach besseren Lösungen zu suchen.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Grundsätze des erfolgreichen Verhandeln
- Verhandlungsfallen, Psychotricks und Widerstände erkennen und abwehren
- schwierige Charaktere verstehen, steuern und gemeinsam zum Ziel kommen
- selbstsicher Auftreten und die Situation im Griff behalten

Methodik

Trainer-Input, Diskussion, Lernen voneinander, gegenseitiger Erfahrungsaustausch, Best Practice Beispiele, Gruppenarbeiten

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
17.01.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2525
03.04.2020	Leipzig	310,00 EUR	22-1544
07.09.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1578
11.01.2021	Dresden	310,00 EUR	67-2548

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Kompakt Training Vertrieb - 6/6: Wie aus Kunden Fans werden

Referent

mit Grit Vetter

Zielgruppe

für "Vertriebler" im Innen- und Außendienst

Nutzen

- Sie trainieren, wie Sie strategische Analyseinstrumente gezielt einsetzen, um nachhaltig Potenziale der eigenen Kunden auszuschöpfen.
- Sie lernen, wie Sie zum festen strategischen Partner ihrer Kunden werden.
- Sie erfahren, wie Sie eine persönliche Beziehungsstrategie entwickeln, Netzwerke analysieren, aufbauen und wirkungsvoll einsetzen können.
- Sie hinterfragen Kundensituationen.
- Sie diskutieren über mögliche Servicestrategien und deren Wirkungen.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Was bedeuten Kundenorientierung und Beziehungsmanagement?
- Aufbau eines strategischen Kundenmanagements - gemeinsam wachsen und die Zukunft gestalten
- Kunden zu Partnern machen - Welche Standards wollen wir leben? Wie setzen wir diese konsequent um?
Kundenpflege und Kundenjagd in Einklang bringen
- Wieso ist Servicequalität so wichtig? - Service-Standards die begeistern: an jeder Stelle des Unternehmens
- Wie ist unsere Zusammenarbeit? - Kunden auf den Prüfstand stellen, um Strategien neu zu wählen

Methodik

Trainer-Input, Diskussion und Erfahrungsaustausch, Übungen und Gruppenarbeiten, kleine Rollenspielen

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
31.01.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2526
08.05.2020	Leipzig	310,00 EUR	22-1545
05.10.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1688
01.02.2021	Dresden	310,00 EUR	67-2634

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Nachfassen und Verhandeln von Angeboten

"Das Angebot zum Auftrag machen"

Referent

mit Karsten Brüscke

Zielgruppe

für Mitarbeiter im Vertriebsaußen- und Innendienst

Nutzen

- Sie erhalten klare und eindeutige Hilfen für die tägliche Angebotspraxis.
- Sie vertiefen das Know how für die systematische Angebotsverfolgung und die Kommunikation in Nachfass- und Verhandlungsgesprächen.
- Sie werden in ihrem Auftreten sicherer, so dass es ihnen auch immer besser gelingt, mit "am Steuer" zu sitzen und nicht der Aktivität ihrer Gesprächspartner ausgeliefert zu sein.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Elemente zum Nachfassen von Angeboten
- Sichere Verhandlungsführung am Telefon
- Der souveräne Umgang mit Preiseinwänden und sonstigen Widerständen
- Die praktische Durchführung konstruktiver Nachfass-Telefonate
- Ihr Vertriebsprozess und seine Bedeutung beim Nachfassen von Angeboten
 - Warum scheitern viele Gespräche?
 - Warum fühlen sich Vertriebsmitarbeiter beim Nachfassen unsicher?
 - Welche vorangegangenen Prozessschritte erhöhen die Chance auf eine erfolgreiche Nachfass - Aktion?

Methodik

Trainer Input, Rollenspiele mit telefonischer Aufzeichnung und Evaluation, Gruppenarbeiten

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
09.12.2019	Chemnitz	310,00 EUR	22-1355
06.04.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2546
07.12.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1576

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Neuer Schwung im Kundenservice

Mit wertschätzender und professioneller Kommunikation Kunden begeistern und rundum zufrieden stellen

Referent

mit Dr. Karin Wetzig

Zielgruppe

für alle, die tagtäglich im Kundenkontakt stehen, insbesondere Mitarbeiter aus Innendienst, Service und Support

Nutzen

- Sie vertiefen und erweitern Ihr bisheriges Kommunikations-Repertoire.
- Sie verstehen die Hintergründe einer kundenorientierten Servicementalität
- Sie lernen neue Techniken der Verkaufsrhetorik kennen.
- Sie erfahren, wie Sie mit verschiedenen Persönlichkeits- und Kundentypen umgehen.
- Sie lernen, Kundenbeschwerden professionell zu managen.
- Sie führen auch schwierige Gespräche souverän und lösungsorientiert.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Kommunikation in der Kundenbetreuung (Auffrischung und Wiederholung)
- Gute Kundenbeziehungen von Anfang an durch konsequente Dienstleistungsmentalität (Servicementalität)
- Wichtige Bausteine einer professionellen Verkaufsrhetorik
- Umgang mit verschiedenen Persönlichkeits- und Kundentypen
- Durch professionelle Distanz und erfolgreiches Beschwerdemanagement aus verärgerten Kunden loyale Kunden generieren
- Deeskalierende Gesprächsführung im Konfliktfall
- Souverän mit persönlichen Angriffen und negativem Stress umgehen

Methodik

Interaktive Vermittlung notwendiger theoretischer Grundlagen, Gruppenarbeit, Diskussionen im Plenum, praktische Übungen aus dem Erfahrungsbereich der Teilnehmer, Feedback- und Reflexionsrunden

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
03.12.2019	Chemnitz	310,00 EUR	22-1656
11.03.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2610
08.09.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1655
26.11.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2611

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax: 0351 8322-422
 als E-Mail: Kontakt@RKWcampus.de
 über Internet: www.RKWcampus.de

Online Marketing - Digitale Markterschließung

Ihr Weg zum Erfolg im Web - ganzheitliche online Präsenz

Referent

mit Rene Holz

Zielgruppe

für Geschäftsführer, Inhaber, Selbstständige, Freiberufler, Verantwortliche für Online-Marketing

Nutzen

- Sie lernen verschiedene Komponenten des Online Marketings kennen.
- Sie bekommen eine Einführung zu verschiedenen Marketingplattformen wie Facebook, Xing, Instagram & Co.
- Sie vergleichen Email Marketing und kostenpflichtige Werbekampagnen.
- Sie verknüpfen Offline und Online Marketing und Vertrieb.
- Sie erarbeiten eine Video Marketing Strategie.
- Sie erfahren mehr über die Google Suchmaschinen Optimierung.
- Sie erstellen eine eigene Online-Kampagne anhand Ihrer persönlichen Rahmenbedingungen.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Vorstellung der verschiedenen Komponenten des Online Marketings
- Vorstellung und Erstellung eines Vertriebs-Funnels
- Einführung in das Facebook Marketing
- Einführung in das Instagram Marketing
- Einführung in das Video Marketing (YouTube, Vimeo und Co)
- Google Suchmaschinen Optimierung (Chancen und Grenzen)
- Einführung in das Email Marketing
- Einführung in das Content Marketing
- Einführung in das Mobile Marketing
- Kennzahlen des online Marketings und Erfolgsermittlung/-kontrolle

Methodik

Neben einer Präsentation der wichtigsten Inhalte zum Online Marketing werden Sie Kampagnen aktiv erstellen und im Nachgang via Survey auf Erfolg überprüfen.

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
19.03.2020	Dresden	320,00 EUR	67-2571
21.10.2020	Chemnitz	320,00 EUR	22-1597

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax: 0351 8322-422
 als E-Mail: Kontakt@RKWcampus.de
 über Internet: www.RKWcampus.de

Ankündigung

Seminarreihe: Kompetente Assistenz - 7 Module

mit Referententeam: Silke Heuwerth, Dr. Karin Wetzig, Annett Willsch-Glöß,
Toni Nobst, Dr. Steffen Walter

für Assistentinnen, Sekretärinnen, Office-Managerinnen

Ihr Nutzen

- Sie halten sich mit dem neuesten Fachwissen auf dem aktuellsten Stand.
- Sie entlasten Chef und Team durch Ihr frisches Know-how noch effizienter.
- Sie holen sich geballtes Wissen in kürzester Zeit.
- Sie können das Gelernte schon am nächsten Arbeitstag zu 100% anwenden.
- Sie trainieren höchst effektiv in bewusst intensiv gestalteten Kursen.

Modul 1 Wirkungsvolle Assistenz

- Basis für die Entlastung des Vorgesetzten, Tagesbesprechung und Rücksprachen
- Beschaffen und Aufbereiten von Informationen, Die Abwesenheit des Chefs

Modul 2 Projekt- management für das Sekretariat

- Warum Projektmanagement?, Projektmanagement und -kommunikation
- Projektorganisation, Stolpersteine im Projekt umgehen

Modul 3 BWL für das Sekretariat -

- Anwendungsbereiche der BWL im Alltag, kaufmännische Zuarbeiten
- Grundzüge des Rechnungswesens, Grundzüge der Gehaltsabrechnung

Modul 4 Psychologie im Sekretariat

- Sich selbst und andere besser verstehen, Ihr eigener starker Auftritt
- Konflikte und schwierige Situationen entschärfen, schnelle Methoden der Stressbewältigung

Modul 5 Datenschutz und Datensicherheit im Sekretariat

- Kurzeinführung zum Datenschutzrecht und Grundregeln für den Umgang mit Daten nach dem Bundesdatenschutzgesetz (BDSG), praktische Hinweise für den Umgang mit Daten

Modul 6 Korrespondenz- training

- Entwicklungstrends in der Korrespondenz,
- Textbausteine
- Stilistische Feinheiten

Modul 7 Event- Management

- Von der Idee zum Konzept
- Planung und systematische Organisation
- PR und Öffentlichkeitsarbeit, Sponsoren einbinden

Die Inhalte zu den einzelnen Modulen finden Sie in den entsprechenden Einzelseminaren auf unserer Homepage oder kontaktieren Sie uns. Wir beraten Sie gern.

Termine: ab: 08.04.2020 in **Dresden** | ab: 14.10..2020 in **Chemnitz** |
ab: 13.01.2021 in **Leipzig**

Gebühr: 1.860,00 EUR zzgl. 19% MwSt.

Nutzen Sie den finanziellen Vorteil und buchen Sie die Gesamtreihe. Die Gebühr ist über die Sächs. Aufbaubank bis zu 70 % förderfähig. Sie können eine(n) oder verschiedene Mitarbeiter(-innen) zu den einzelnen Modulen anmelden.

Sekretariat / Büromanagement

2

BWL für das Sekretariat - komplexes Thema einfach erklärt

Referent

mit Annett Willsch-Glöß

Zielgruppe

für Assistentinnen, Sekretärinnen, Office-Managerinnen; insbesondere Teilnehmer der Seminarreihe "Kompetente Assistenz - 7 Module"

Nutzen

- Sie lernen die Grundlagen des betriebswirtschaftlichen Denkens und Handelns kennen.
- Sie bekommen Einblicke in wichtige BWL-Bereiche wie Rechnungswesen, Steuerrecht, Personalplanung oder Gehaltsabrechnung.
- Sie wenden die neugewonnenen BWL-Kenntnisse in ihrer täglichen Berufspraxis als Sekretär/in oder Assistent/in sicher an.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Anwendungsbereiche der BWL im Alltag
- Personal
- kaufmännische Zuarbeiten
- Kostenorientiertes Denken und Handeln
- Eingangsrechnungen aus steuerlicher Sicht einfach prüfen, Ausgangsrechnungen richtig erstellen
- Rundumblick über die verschiedenen Gesellschaftsformen
- Grundzüge des Rechnungswesens
- Grundzüge der Gehaltsabrechnung

Methodik

Input, Fallbeispiele und Diskussion

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
05.12.2019	Chemnitz	310,00 EUR	22-1386
20.05.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2563
09.12.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1672
03.03.2021	Leipzig	310,00 EUR	22-1673

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax: 0351 8322-422
 als E-Mail: Kontakt@RKWcampus.de
 über Internet: www.RKWcampus.de

Sekretariat / Büromanagement

2

Diplomatisch und zeitgemäß korrespondieren

Fettnäpfchen vermeiden

Referent

mit Dr. Steffen Walter

Zielgruppe

für Mitarbeiter/-innen, die sich mit "brisanten" Briefen/E-Mails bzw. dem "ganz normalen" Alltagsschreiben befassen.

Nutzen

- Sie meistern sensible und schwierige Korrespondenz gekonnt und diplomatisch.
- Sie formulieren präzise und zeitgemäß.
- Sie argumentieren überzeugend und verständlich.
- Sie vermeiden Floskeln und sprachliche Stolperstellen.
- Sie verfeinern Ihren persönlichen Sprachstil.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Entscheidungspunkte des Geschäftsbriefes bzw. der E-Mail
 - Neutraler Beginn, Einleitung - Überleitung
 - Überzeugende und verständliche Argumentation
 - Schlussformulierungen mit Langzeitwirkung
- Diplomatische Sprache
 - Leserfreundlichkeit mittels Pronomen herstellen
 - Wirkungsmöglichkeiten von Passiv und Konjunktiv ausloten
 - Einfache bzw. Leichte Sprache einsetzen
 - Stil und Etikette beachten
- Formulierungsübungen: Absagen, Mahnungen, Zurückweisungen...

Methodik

Demonstration der Thematik an Beispielen, Diskussion, Formulierings- und Korrekturübungen, Checklisten..

Im Seminar wird das Thema mit der Seminarunterlage erarbeitet.

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
06.12.2019	Chemnitz	310,00 EUR	22-1537
02.04.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2626
07.09.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1679
07.12.2020	Leipzig	310,00 EUR	22-1677

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Sekretariat / Büromanagement

2

E-Mail-Korrespondenz - kurz, klar, kreativ?

Die Zukunft des Schreibens

Referent

mit Dr. Steffen Walter

Zielgruppe

für alle, die E-Mails verfassen

Nutzen

- Sie modernisieren Ihre E-Mail - Korrespondenz.
- Sie erfassen zeitgemäße und leicht verständliche Texte.
- Sie drücken sich überzeugend und diplomatisch aus.
- Sie vermeiden Floskeln und sprachliche Stolperstellen.
- Sie verfeinern Ihren persönlichen Sprachstil.
- Sie managen Ihre E-Mails und beachten Normen.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- E-Mail-Netiquette
 - Normen einhalten oder kreative Freiräume nutzen?
 - Sprachliche Entwicklungstrends aufgreifen
 - Management rund um E-Mails
 - Der Betreff als Orientierung
 - Entwicklungstrends bei Anrede und Gruß
 - Kurze Einleitung - nicht bürokratisch
 - Etwas Persönliches zum Schluss?
- Stilistische Tendenzen
- Normen der Korrespondenz

Methodik

Analyse von E-Mails, Darstellung und Diskussion der Problematik an Beispieltexen, Korrekturübungen, Formulierungsübungen, Checklisten...

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
10.12.2019	Leipzig	310,00 EUR	22-1494
01.04.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1678
04.11.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2627

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax: 0351 8322-422
als E-Mail: Kontakt@RKWcampus.de
über Internet: www.RKWcampus.de

Sekretariat / Büromanagement

2

Einfach gut organisiert

Gegen das tägliche Chaos im Büro

Referent

mit Silke Heuwerth

Zielgruppe

für alle Interessenten, die wieder effizient und strukturiert arbeiten und mehr Zeitsouveränität gewinnen wollen

Nutzen

- Sie erfahren, wie Sie die tägliche E-Mail - Flut erfolgreich managen.
- Sie lernen verschiedene Arbeitstechniken für Ihren Büroalltag kennen.
- Sie lernen, wie Sie Arbeitsabläufe strukturiert und zeitsparend organisieren.
- Sie lernen, Prioritäten zu setzen.
- Sie kennen die wichtigsten Erfolgsfaktoren des Selbst- und Zeitmanagements und setzen diese effektiv ein.
- Sie behalten auch in stressigen Situationen den Überblick.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

E-Mail-Management - Die Info-Flut beherrschen

- E-Mail-Eingang optimieren
- E-Mail-Ablage übersichtlich strukturieren
- Die sechs goldenen Antwort-Regeln

Meine Zeit und ICH? Besseres Zeit- und Selbstmanagement

- Tagesrhythmus / -planung
- Konzentrations- und Routineaufgaben
- Umgang mit Stress und Hektik
- Der organisierte Schreibtisch - Übersicht auf einen Blick
- Terminmanagement und Wiedervorlage mit System

Methodik

Impulsvorträge, Übungen, Beispiele aus der Praxis, Besprechen von Zeitproblemen aus dem Berufsalltag der Teilnehmer

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
28.11.2019	Chemnitz	310,00 EUR	22-1361
11.03.2020	Leipzig	310,00 EUR	22-1637
09.09.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2604
02.12.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1638

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax: 0351 8322-422
 als E-Mail: Kontakt@RKWcampus.de
 über Internet: www.RKWcampus.de

Event-Management - Grundwissen für die Assistenz

Referent

mit Silke Heuwerth

Zielgruppe

für Assistentinnen und Sekretärinnen, die Marketing-Events planen und organisieren; bes. Teilnehmer der Seminarreihe "Kompetente Assistenz - 7 Module"

Nutzen

- Sie lernen, wie Sie Ihr Event professionell organisieren und kreativ gestalten.
- Sie erfahren, wie Sie potentielle Sponsoren akquirieren und einbinden.
- Sie lernen zu delegieren und Arbeitspläne für den Einsatz der Akteure und Helfer zu nutzen.
- Sie wenden praxiserprobte Checklisten an und sparen damit viel Zeit.
- Sie überzeugen, begeistern und berühren ihre Kunden und Gäste mit einem gelungenen Event.
- Sie werten den Erfolg der Veranstaltung in der Nachbetrachtung aus.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Von der Idee zum Konzept
- Gäste und Zielgruppen begeistern
- Planung und systematische Organisation
- PR und Öffentlichkeitsarbeit
- Sponsoren einbinden
- Positiver Ablauf schafft angenehme Atmosphäre
- Konsequente Nachbereitung und Erfolgskontrolle
- Risiko- und Stress-Minimierung mit Plan B

Methodik

Theorie-Input, Diskussion, Gruppenarbeit, Projektarbeit am eigenen, künftigen Event

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
05.03.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1390
30.09.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2567
28.04.2021	Chemnitz	310,00 EUR	22-1644
30.06.2021	Leipzig	310,00 EUR	22-1643

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax: 0351 8322-422
 als E-Mail: Kontakt@RKWcampus.de
 über Internet: www.RKWcampus.de

Sekretariat / Büromanagement

2

Ihr Lächeln kann man hören & sehen!

Erstkontakt und "Bester Eindruck"

Referent

mit Katrin Pappritz

Zielgruppe

für Sekretärinnen, Assistentinnen, Mitarbeiter/-innen und Auszubildende, die schon beim persönlichen und telefonischen Empfang in Zentrale und Büro guten Service bieten wollen

Nutzen

- Sie erfahren mehr über den ersten Eindruck Ihres Unternehmens.
- Sie lernen die Elemente von Corporate Identity und Design kennen.
- Sie erhalten Feedback zum optischen Eindruck.
- Sie üben und festigen kunden- und serviceorientiertes Verhalten.
- Sie lernen, sich auf unterschiedliche Gesprächspartner einzustellen und auch schwierige Situationen gut zu meistern.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Der erste Eindruck zählt
 - Firmenphilosophie und persönliches Image: Übereinstimmung meines persönlichen Auftretens und das Copyright der Firma
- Kontakt herstellen - persönlich und am Telefon: Einstiegsformulierungen erarbeiten
- Kunden- und serviceorientiertes Verhalten
 - Präsenz zeigen
 - aus Kundensicht kommunizieren
- Der gute Ton am Telefon
- Umgang mit besonderen Gesprächspartnern

Methodik

Einzel-, Gruppenarbeit, Vortrag, Lehrgespräch, Diskussion, Vernissage, Feedback

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
28.01.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1625
15.10.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2596

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax: 0351 8322-422
 als E-Mail: Kontakt@RKWcampus.de
 über Internet: www.RKWcampus.de

Sekretariat / Büromanagement

Kompaktseminar zu Entwicklungstrends in der Korrespondenz

Sind Sie auf dem Laufenden?

Referent

mit Dr. Steffen Walter

Zielgruppe

für alle, die im Unternehmen Korrespondenz mit Außenwirkung verfassen; insbesondere Teilnehmer der Seminarreihe "Kompetente Assistenz - 7 Module "

Nutzen

- Sie modernisieren und verbessern ihre schriftliche Kommunikation.
- Sie verfassen zeitgemäße und leicht verständliche Briefe und E-Mails.
- Sie vermeiden Stilfehler und Stolperstellen.
- Sie verfeinern Ihren persönlichen Sprachstil.
- Sie wenden aktuelle Normen und Rechtschreibregeln sicher im Büroalltag an.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Zeitgemäße Korrespondenz
 - Maßstab für zeitgemäße Korrespondenz
 - Amtsdeutsch und Korrespondenzfossilien vermeiden
 - Verständlich schreiben - zum Punkt kommen
 - Stilfehler erkennen und vermeiden
- (Neu-)Regelungen der DIN 5008
- Problemstellen der alten und neuen Orthografie
- E-Mail-Netiquette
 - E-Mail oder Brief?
 - Entwicklung zur Kurzsprache?

Methodik

Demonstration der Thematik an Beispielen, Diskussion, Korrekturübungen, Formulierungsübungen, Checklisten
 Im Seminar wird das Thema mit der Seminarunterlage erarbeitet.

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
06.02.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1389
02.09.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2566
24.03.2021	Chemnitz	310,00 EUR	22-1680
02.06.2021	Leipzig	310,00 EUR	22-1681

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax: 0351 8322-422
 als E-Mail: Kontakt@RKWcampus.de
 über Internet: www.RKWcampus.de

Sekretariat / Büromanagement

2

Kompetenz durch Psychologie im Sekretariat 1.0

Sich selbst und andere besser verstehen

Referent

mit Dr. Karin Wetzig

Zielgruppe

für Sekretärinnen, Assistentinnen, Office-Managerinnen; insbesondere Teilnehmer der Seminarreihe "Kompetente Assistenz - 7 Module"

Nutzen

- Sie erfahren, wie Sie einen perfekten ersten Eindruck hinterlassen.
- Sie erwerben Grundkenntnisse der Persönlichkeitspsychologie.
- Sie erweitern Ihr Wissen über menschliche Verhaltensweisen.
- Sie lernen Signale der Körpersprache richtig zu deuten und bewusst einzusetzen.
- Sie steigern Ihr Selbstwertgefühl.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Der berühmte - erste Eindruck: Grundlagen der Wahrnehmungspsychologie
- Der Körper lügt nicht - die unschlagbare Wirkung der Körpersprache
- Wie Menschen ticken: Sich selbst und andere besser verstehen
- Männer sind anders, Frauen auch. Geschlechtsspezifische Hintergründe
- Trotz unterschiedlicher Persönlichkeiten - so gelingt Zusammenarbeit
- Ihr eigener starker Auftritt: innere Klarheit und äußere Sicherheit
- Was ich mir wert bin: von der Freude, den eigenen Selbstwert zu stärken

Methodik

Theoretischer Input, Einzel- und Gruppenarbeit, Diskussion im Plenum, Übungen, Fallbeispiele aus den Reihen der Teilnehmerinnen, Austausch und Reflexion

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
16.01.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1388
17.06.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2564
13.01.2021	Chemnitz	310,00 EUR	22-1649
31.03.2021	Leipzig	310,00 EUR	22-1650

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Sekretariat / Büromanagement

2

Zusammenarbeit trotz Distanz - Wenige Kontakt-Zeit sinnvoll gestalten

Referent

mit Katrin Pappritz

Zielgruppe

für Assistentinnen, Sekretärinnen, Office-Managerinnen, Mitarbeiterinnen im Sekretariat

Nutzen

- Sie erfahren mehr darüber, mit welchen Methoden Sie Ihren Kernfunktionen besser gerecht werden.
- Sie lernen, mit welchen Mitteln und Strukturen Sie die Distanz managen.
- Sie gestalten zielführende Kommunikations- und Informationswege zwischen sich und Ihrer Chefin / Ihrem Chef.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Herausforderungen identifizieren und beschreiben, um dann passende Lösungsideen zu entwickeln – jede(r) Chef(in) ist anders
- Verantwortung in Abwesenheit – Rollen und Strategie:
 - Regeln für einen nützlichen Informationsfluss und sinnvolle Zusammenarbeit
- Termine gut vor- und nachbereiten mit und ohne Chef(in)
- Kommunikation auf Abruf - in kurzer Zeit entscheidende Informationen austauschen
 - Strategie entwickeln – wie wir gemeinsam effektiv Informationen austauschen und dabei Wichtiges von Wesentlichem unterscheiden

Methodik

Moderierter Erfahrungsaustausch, Übungen, Theoretisch-strategische Impulse

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
24.02.2020	Leipzig	310,00 EUR	22-1623
10.11.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1624

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Führungskompetenz / Managementkompetenz

3

Führen ohne Chef zu sein - ein Praxisseminar

Referent

mit Dr. Karin Wetzig

Zielgruppe

für Projektleiter, Teamleiter, Teamsprecher, Berater, Führungskräfte ohne disziplinarische Weisungsbefugnis

Nutzen

- Sie erkennen die Vorteile des lateralen Führens.
- Sie meistern die Gradwanderung zwischen Kollegialität und Führung.
- Sie bekommen wichtige Führungs- und Kommunikationsinstrumente an die Hand.
- Sie erhalten ein konstruktives Feedback mittel zahlreicher praktischer Übungen zu Ihrem eigenen Kommunikations- und Führungsverhalten.
- Sie lernen sich effektiver durchzusetzen, andere Menschen zu überzeugen und so gemeinsam Unternehmensziele zu erreichen.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Besonderheiten der Führung ohne Vorgesetztenfunktion
- Mit persönlicher Ausstrahlung Akzeptanz und Vertrauen schaffen
- Führungsinstrumente des lateralen Führens
- Der Umgang mit Macht im lateralen Führen
- Sich selbst und Kollegen und Mitarbeiter besser einschätzen
- Situativ führen und Mitarbeiterpotenziale effektiv nutzen
- Balance zwischen menschlicher Nähe und professioneller Distanz meistern
- Wünsche und Erwartungen klar, motivierend und wertschätzend kommunizieren
- Konstruktiv mit Widerständen und Konflikten umgehen

Methodik

Interaktive Vermittlung theoretischer Grundlagen, Einzel- und Gruppenarbeiten, hoher Übungsanteil, Erfahrungsaustausch und Reflexionen, Bearbeitung von Fallbeispielen, gern auch aus der Praxis der Teilnehmer

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
27.11.2019 - 28.11.2019	Dresden	620,00 EUR	67-2529
26.03.2020 - 27.03.2020	Chemnitz	620,00 EUR	22-1653
23.06.2020 - 24.06.2020	Dresden	620,00 EUR	67-2609
04.11.2020 - 05.11.2020	Chemnitz	620,00 EUR	22-1654

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

 per Fax: 0351 8322-422
 als E-Mail: Kontakt@RKWcampus.de
 über Internet: www.RKWcampus.de

Ankündigung

Führungskompetenz entwickeln mit praktischer Führungspsychologie mit Reyk-Peter Klett

In Zeiten rasanter Veränderungen steigen die Anforderungen an ein sicheres ziel- und mitarbeiterorientiertes Führungsverhalten stark an.

Erfahren Sie, wie Sie Ihre natürlichen Stärken nutzen, um einen souveränen Führungsstil zu entwickeln. Sie lernen, wie Sie unterschiedliche Persönlichkeiten Ihrer Mitarbeiter beachten und zusammenführen, Motivation fördern und eigenverantwortliches Handeln unterstützen.

Meistern Sie gekonnt erfolgskritische Situationen im Führungsalltag!

Sie nutzen dabei die intensive Reflexion Ihrer Führungspraxis mit anderen Führungskräften.



Gebühr pro Modul / 2-tägig: 640,00 €

Führungskompetenz / Managementkompetenz

3

Praktische Führungspsychologie - Modul 1/4 - Vom Kollegen zum Vorgesetzten

Referent

mit Reyk-Peter Klett

Zielgruppe

für Führungskräfte, die neu eine Führungsaufgabe übernommen haben und Mitarbeiter, die sich für eine Führungsaufgabe interessieren

Nutzen

- Sie bereiten sich gezielt auf Ihre neue Rolle als Führungskraft vor.
- Sie erlangen die nötige Sicherheit im Umgang mit Führungsverantwortung.
- Sie meistern Stolpersteine und schwierige Situationen im Führungsalltag.
- Sie können grundlegende psychologische Konzepte zur Beeinflussung des Verhaltens von Menschen in Organisationen zielführend einsetzen.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Welches Führungsverhalten erwächst aus meinem Führungsverständnis?
- Erwartungen und Akzeptanz von Mitarbeitern und Vorgesetzten
- Motivation schaffen oder Demotivation vermeiden?
- Unbequeme Entscheidungen treffen und vertreten
- Delegation als Führungsmittel konsequent einsetzen
- Situatives Führen: in unterschiedlichen Führungssituationen den geeigneten Führungsstil anwenden
- Ältere Mitarbeiter - (k)ein Problem
- Kritik äußern, die den Mitarbeiter weiterbringt – das motivierende Kritikgespräch

Methodik

Fragen zum Einstieg, Kurzpräsentationen, Fallbeispiele, Analyse von Videosequenzen, Gruppendiskussionen, Gruppenübungen, Feedback, Selbsttests

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
03.02.2020 - 04.02.2020	Chemnitz	640,00 EUR	22-1551
30.03.2020 - 31.03.2020	Leipzig	640,00 EUR	22-1552
08.06.2020 - 09.06.2020	Dresden	640,00 EUR	67-2531
06.07.2020 - 07.07.2020	Chemnitz	640,00 EUR	22-1553
07.09.2020 - 08.09.2020	Dresden	640,00 EUR	67-2532
05.10.2020 - 06.10.2020	Leipzig	640,00 EUR	22-1554

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Führungskompetenz / Managementkompetenz

3

Praktische Führungspsychologie - Modul 2/4 - Damit aus Mitarbeitern nicht Gegenarbeiter werden

Referent

mit Reyk-Peter Klett

Zielgruppe

für Führungskräfte aller Ebenen

Nutzen

- Sie entwickeln gemeinschaftlich Ideen und Vorgehensweisen für den Umgang mit kritischen Führungssituationen und wenden diese erfolgreich an.
- Sie vermeiden die sechs folgenreichsten Führungsfallen.
- Sie erfahren, wie leistungsfähige Teams entstehen und erkennen Signale innerer Kündigung.
- Sie sind in der Lage, Ihre Mitarbeiter zu motivieren und Schritt für Schritt zu befähigen.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Prozesse können Sie managen, Menschen sollten Sie führen
- Wie Führung, Motivation und Leistung zusammenhängen
- Die sechs folgenreichsten Führungsfallen
- Klare Worte ohne Verlierer
- Verantwortung, Eigenverantwortung, Entantwortung
- Gruppendynamische Prozesse erkennen und geschickt beeinflussen
- Wie leistungsfähige Teams entstehen
- Signale innerer Kündigung erkennen
- Das Geheimnis engagierter Mitarbeiter
- Was Sie über Prämien, Belohnung(ssysteme) und Lob wissen sollten

Methodik

Fragen zum Einstieg, Kurzpräsentationen, Fallbeispiele, Analyse von Videosequenzen, Gruppendiskussionen, Gruppenübungen, Feedback, Selbsttests

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
05.02.2020 - 06.02.2020	Dresden	640,00 EUR	67-2533
01.04.2020 - 02.04.2020	Chemnitz	640,00 EUR	22-1556
29.06.2020 - 30.06.2020	Dresden	640,00 EUR	67-2534
07.10.2020 - 08.10.2020	Chemnitz	640,00 EUR	22-1557
09.12.2020 - 10.12.2020	Dresden	640,00 EUR	67-2535

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax: 0351 8322-422
 als E-Mail: Kontakt@RKWcampus.de
 über Internet: www.RKWcampus.de

Führungskompetenz / Managementkompetenz

3

Praktische Führungspsychologie - Modul 3/4 - Agil führen sowie Leistungsfähigkeit erhalten

Referent

mit Reyk-Peter Klett

Zielgruppe

für Führungskräfte aller Ebenen

Nutzen

- Sie fördern Ressourcen und Fähigkeiten von Mitarbeitern
- Sie entwickeln einen sicheren Führungsstil, der Mitarbeiter ernst nimmt sowie Produktivität und Leistung sichert.
- Sie lernen, wie Sie verschiedene Generationen führen und Mitarbeiter abholen.
- Sie erkennen, woran Veränderungen scheitern.
- Sie erfahren, wie Sie Signale hoher psychischer Belastung erkennen und Burnouts vorbeugen.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Was Mitarbeiter nachhaltig antreibt und motiviert - Motivation 3.0
- Wie Sie Innovation und Kreativität ermöglichen
- Mit emotionaler Intelligenz Mitarbeiter aus dem Leistungstief heraus holen
- Wie Kundenorientierung und Mitarbeiterführung zusammengehören
- Lernen auf allen Ebenen ermöglichen und aufrecht erhalten
- Wie Sie verschiedene Generationen führen
- Mitarbeiter in ihrer subjektiven Welt erreichen und abholen
- Woran Veränderungen scheitern
- Wie aus Erwartungen von Führungskräften persönliche Ansprüche der Mitarbeiter werden

Methodik

Fragen zum Einstieg, Kurzpräsentationen, Fallbeispiele, Analyse von Videosequenzen, Gruppendiskussionen, Gruppenübungen, Feedback, Selbsttests

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
18.11.2019 - 19.11.2019	Chemnitz	640,00 EUR	22-1414
04.03.2020 - 05.03.2020	Leipzig	640,00 EUR	22-1558
27.04.2020 - 28.04.2020	Dresden	640,00 EUR	67-2536
23.09.2020 - 24.09.2020	Chemnitz	640,00 EUR	22-1559
14.12.2020 - 15.12.2020	Dresden	640,00 EUR	67-2537

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Führungskompetenz / Managementkompetenz

3

Praktische Führungspsychologie - Modul 4/4 - Starke Führung - starke Mitarbeiter - starke Leistung

Potenzialentfaltung braucht Richtung und Führungs-KRAFT

Referent

mit Reyk-Peter Klett

Zielgruppe

für Führungskräfte aller Ebenen

Nutzen

- Sie erlangen Klarheit über eigene Werte und Ressourcen.
- Sie stellen Ihre eigenen 'Glaubenssätze' auf dem Prüfstand
- Sie lernen, wie eine sinnvolle Psychohygiene gelingt und sind Vorbild für Ihre Mitarbeiter in Sachen Gesundheit.
- Sie erfahren, wie Sie negative in produktive Energien umwandeln.
- Sie begreifen die Kunst der Vergebung als Zeichen innerer Stärke.
- Sie schaffen eine entscheidende Basis für das tägliche Führungsverhalten

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Vom Zeitmanagement zum Aufmerksamkeitsmanagement
- Führe dich - dann führe andere!
- Wirksame Wege zur Effektivität
- Negative Gefühle (z.B. Ärger) in produktive Energien verwandeln
- Pessimismus- und Optimismusstrategien
- Die Frage 'Wozu das alles?' für sich und im Team klären
- Wie Sie mit Herz und Verstand in Führung gehen
- Die eigenen 'Antreiber' erkennen
- Vorbild sein für Mitarbeiter in Sachen Gesundheit
- Die Kunst der Vergebung als Zeichen innerer Stärke

Methodik

Fragen zum Einstieg, Kurzpräsentationen, Fallbeispiele, Analyse von Videosequenzen, Gruppendiskussionen, Gruppenübungen, Feedback, Selbsttests

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
11.12.2019 - 12.12.2019	Chemnitz	640,00 EUR	22-1571
29.04.2020 - 30.04.2020	Dresden	640,00 EUR	67-2545
22.06.2020 - 24.06.2020	Rostock	890,00 EUR	22-1573
30.09.2020 - 01.10.2020	Chemnitz	640,00 EUR	22-1572

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Führungskompetenz / Managementkompetenz

3

RKW-Arbeitskreis "Mitarbeiterführung für Führungskräftenachwuchs"

Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen - Begleitung für "frisch gebackene" Führungskräfte

Referent

mit Dr. Edelgard Schwarzer

Zielgruppe

für Mitarbeiter/-innen, die neu personelle Führungsverantwortung übernommen haben

Nutzen

- Sie nutzen den interdisziplinären Erfahrungsaustausch mit Führungskräften der Region in einem stabilen Kreis.
- Sie werden geschäftliche Netzwerke knüpfen, Ihre Führungsrolle klären, psychologische Aspekte der Mitarbeiterführung verstehen, konkrete Situationen mit Mitarbeitern besprechen, neue Wege finden, im eigenen Handeln bestärkt werden und auch Ihr eigenes Reflexionsniveau erhöhen.
- Sie können konkrete Fragen aus Ihrer Führungspraxis persönlich in den Arbeitskreis einbringen.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Die Kunst des Führens
- Mitarbeitermotivation und Veränderungsprozesse begleiten
- Mit sich selbst achtsam umgehen und nicht ausbrennen
- Kommunikation- Siegen in der Sache ist nicht alles
- Fördern durch Fordern - Delegieren und Ziele vereinbaren
- Kritisieren, ohne zu verletzen

Methodik

Trainerimpulse, Fallbeispiele aus dem Teilnehmerkreis und deren Bearbeitung, moderierter Erfahrungsaustausch

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
28.01.2020 - 23.06.2020	Chemnitz	870,00 EUR	69-0043
01.04.2020 - 30.09.2020	Dresden	870,00 EUR	68-0113
15.09.2020 - 23.02.2021	Chemnitz	870,00 EUR	69-0044

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Führungskompetenz / Managementkompetenz

3

Wie viel Chef muss sein - kritische Dinge im Alltag ansprechen

Referent

mit Dr. Edelgard Schwarzer

Zielgruppe

für Führungskräfte aller Ebenen

Nutzen

- Sie erkennen die Polarität zwischen Regeln und Freiheit in der Zusammenarbeit.
- Sie vertiefen das Verständnis für ihre Führungsrolle.
- Sie verstehen die eigenen Hürden und emotionale Beteiligung.
- Sie kennen und üben den Ablauf einer Kritik.
- Sie kennen die Eskalationsmöglichkeiten.
- Sie kennen typische Reaktionsweisen der Kritisierten.
- Sie setzen gezielt deeskalierende Gesprächsmittel ein.
- Sie üben kritikträchtige Gesprächssituationen.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Wieso ist Kritik Wertschätzung?
- Wie viel muss eine Führungskraft regulierend eingreifen und wie ist die Wirkung auf die Mitarbeitermotivation?
- Was sind Kritikanlässe?
- Wie spreche ich Kritisches angemessen an?
- Wieso Sie es nicht vermeiden können, dass ein Mitarbeiter emotional reagiert?
- Wie führen Sie gewaltfreie Gespräche und unterstützen Deeskalation?
- Warum Sie kontrollieren und nachhalten sollten?

Methodik

Lehrgespräch, moderierte Gruppendiskussion, Kleingruppenarbeit, Übungen

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
27.02.2020	Leipzig	320,00 EUR	22-1616
07.05.2020	Dresden	320,00 EUR	67-2590
05.11.2020	Chemnitz	320,00 EUR	22-1617

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax: 0351 8322-422
 als E-Mail: Kontakt@RKWcampus.de
 über Internet: www.RKWcampus.de

Konfliktmanagement / Mediation

"...Sie mich auch!"

Gelungene Kommunikation, gelöste Konflikte, stabiler Selbstwert

Referent

mit Reyk-Peter Klett

Zielgruppe

für Fachkräfte aller Ebenen, die sich mit schwierigen Gesprächspartnern konfrontiert sehen bzw. gelegentlich die "Kohlen aus dem Feuer holen" müssen

Nutzen

- Sie entwickeln Konzepte für lösungsorientierte Konfliktgespräche und wenden diese praktisch an.
- Sie erkennen typische Konfliktfällen.
- Sie hinterfragen Sie eigene Verhaltensmuster, üben sich in Strategien der Konfliktbehandlung und entwickeln anhand treffender Beispiele aus der beruflichen Praxis Ihre persönliche Konfliktkompetenz.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

Die Psychologie gelingender Kommunikation

- Lösungsorientierung statt Problemvertiefung
- Wer argumentiert, verliert?
- "Fallen" der Kommunikation und wie sie umgangen werden

Techniken der Konfliktregulierung

- Was heizt Konflikte an, was kühlt Konflikte ab?
- Verständnis von Zustimmung klar trennen
- Methoden der De-Eskalation von Konflikten

Die Säulen des Selbstwertgefühls

- Wie Sie unfaire Angriffe abwehren

Methodik

Trainer-Input, Gruppendiskussion, Selbsttests, Beispiele, Gruppenübungen, Feedback, Auswertung von Videosequenzen, Einzel- und Gruppenarbeit, Bearbeiten von Fallbeispielen, Rollenspiele, Erarbeitung gelungener Dialoge

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
24.02.2020 - 25.02.2020	Leipzig	630,00 EUR	22-1560
18.05.2020 - 19.05.2020	Dresden	630,00 EUR	67-2538
08.07.2020 - 09.07.2020	Chemnitz	630,00 EUR	22-1561
14.09.2020 - 15.09.2020	Dresden	630,00 EUR	67-2539
30.11.2020 - 01.12.2020	Chemnitz	630,00 EUR	22-1562

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax: 0351 8322-422
 als E-Mail: Kontakt@RKWcampus.de
 über Internet: www.RKWcampus.de

Konfliktmanagement / Mediation

4

Konfliktbewältigung - mit offenem Herz und kühlen Kopf

Referent

mit Dr. Edelgard Schwarzer

Zielgruppe

für Fach- und Führungskräfte

Nutzen

- Sie erkennen zwischenmenschliche Problemsituationen.
- Sie kennen typische Konfliktverläufe und unterschiedliche individuelle Reaktionsweisen.
- Sie setzen gezielt deeskalierende Gesprächsmittel ein.
- Sie lernen Streitigkeiten zu verhindern und zu beenden.
- Sie üben, am besten prophylaktisch, konfliktträchtige Gesprächssituationen.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Was macht einen Konflikt aus?
- Wo "entstehen Konflikte?"
- Was können Sie zur Prävention tun?
- Was sind die Risiken einer Konflikteskalation?
- Entwertungen erkennen und vermeiden als Konfliktprävention
- Was geht in uns vor und wie können wir kognitive und emotionale Teufelskreise unterbrechen?
- Wie können Sie Abstand gewinnen und eine Eskalation im Gespräch vermeiden?
- Welche Konfliktlösungsstrategien sind möglich?

Methodik

Lehrgespräch, moderierte Gruppendiskussion, Videoanalyse

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
10.12.2019	Dresden	310,00 EUR	67-2480
06.05.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1618
08.10.2020	Leipzig	310,00 EUR	22-1619
08.12.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2591

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Persönlichkeitsentwicklung / soziale Kompetenz

5

Mehr Resilienz am Arbeitsplatz

Eigene Ressourcen entdecken und psychische Widerstandskraft stärken

Referent

mit Dr. Karin Wetzig

Zielgruppe

für Fach- und Führungskräfte, die ihre Widerstandsfähigkeit und Krisenfestigkeit nachhaltig stärken und gesund und leistungsfähig bleiben wollen

Nutzen

- Sie bekommen wichtige Grundlagen zum Thema Resilienz vermittelt
- Sie lernen die Resilienz fördernden Faktoren kennen.
- Sie erfahren Ihre ganz persönlichen Kraftquellen und lernen diese gezielt einzusetzen.
- Sie stärken ihre Widerstandskraft und Krisenfestigkeit für stürmische Zeiten.
- Sie entwickeln Strategien für sich und Ihr Team, um sich für den Alltag stark zu machen.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Veränderungen in der Arbeitswelt (VUCA-Welt) von heute und ihre Herausforderungen
- Resilienz: Das Immunsystem der Seele
- Neurowissenschaftliche Erkenntnisse zur Resilienz
- Resilienz im Spannungsfeld Agilität - Stabilität
- Was uns gesund und stark macht: eigene Ressourcen entdecken
- Ausbau Resilienz förderlicher Faktoren mit dem Resilienz-Zirkel-Training nach dem Bambus Prinzip®
- Resilienz als Wirtschaftsfaktor

Methodik

Konsequent teilnehmerzentrierte, interaktive Vermittlung notwendiger theoretischer Grundlagen, Einzel- und Gruppenarbeit, Diskussion im Plenum, hoher Übungsanteil, Feedback- und Reflexionsrunden

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
04.02.2020	Dresden	320,00 EUR	67-2654
30.06.2020	Chemnitz	320,00 EUR	22-1712
25.11.2020	Dresden	320,00 EUR	67-2655

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax: 0351 8322-422
als E-Mail: Kontakt@RKWcampus.de
über Internet: www.RKWcampus.de

Persönlichkeitsentwicklung / soziale Kompetenz

5

Ruhig bleiben in unruhigen Zeiten

Ein Anti-Stress und WIRKSAMKEITS-Training

Referent

mit Reyk-Peter Klett

Zielgruppe

für Fach- und Führungskräfte aller Ebenen

Nutzen

- Sie bleiben auch in unruhigen Zeiten ruhig und gelassen.
- Sie bewahren auch in stressigen Zeiten einen kühlen Kopf.
- Sie üben sich in Stresskontrolle und Stressresistenz.
- Sie lernen, abzuschalten und "Nein" zu sagen.
- Sie können mit negativen Gefühlen besser umgehen.
- Sie vermeiden Burnout und Erschöpfung und erhalten Ihre psychische Gesundheit.
- Sie steigern Ihr Wohlbefinden.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Warum Stressminderung oft nicht funktioniert
- Erste Hilfe für's Reptiliengehirn
- Wie Sie einen kühlen Kopf bewahren (Übungen in Stressresistenz)
- Vom Stress zum Burnout - ein kleiner Schritt?
- Resilienz entwickeln - welche Fähigkeiten Ihnen weiterhelfen
- Abschalten können, aber wie?
- Klare Wege aus der Erschöpfung(-sspirale)
- Nein sagen lernen, sich abgrenzen können
- meine persönliche Energiebilanz erstellen
- Schutzschild gegenüber unangemessenen Reaktionen aufbauen

Methodik

Fragen zum Einstieg, Kurzpräsentationen, Fallbeispiele, Analyse von Videosequenzen, Gruppendiskussionen, Gruppenübungen, Feedback, Selbsttests

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
04.12.2019	Dresden	310,00 EUR	67-2417
19.03.2020	Leipzig	310,00 EUR	22-1582
11.06.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1583
16.09.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2551

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Projektmanagement

6

Projektmanagement im Überblick

Referent

mit Lutz Voigtmann

Zielgruppe

für Projektleiter und -mitarbeiter, Führungs- und Fachkräfte, die künftig in Projekten arbeiten werden

Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick über Ziele, Phasen, Organisation, Steuerung und Planung von Projekten.
- Sie verstehen Projektmanagement als wichtiges Instrument für den Unternehmenserfolg.
- Sie lernen, komplexe Aufgaben in überschaubare Teilaufgaben und Arbeitspakete zu gliedern und an qualifizierte Mitarbeiter zu delegieren.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Projekte und Projektmanagement
- Projektziele und Erfolgsfaktoren
- Projektumfeldanalyse
- Phasenplanung und Projektstrukturierung
- Projektorganisation
- Ablauf- und Terminplanung
- Einsatzmittelplanung, Überdeckung/Unterdeckung von Ressourcen, Projektpriorisierung
- Kosten- und Finanzplanung
- Kommunikation im Projekt

Methodik

Vortrag, Beispiele, Diskussion, Gruppenarbeit

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
28.11.2019	Chemnitz	295,00 EUR	22-1492
11.06.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2583
03.12.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1610

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Arbeitsrecht für Führungskräfte

Referent

mit Frank Martin Thomsen

Zielgruppe

für alle, die mit arbeitsrechtlichen bzw. Personalaufgaben konfrontiert sind

Nutzen

- Sie eignen sich die Grundlagen des Arbeitsrechts an.
- Sie werden über typische Fehlerquellen im Arbeitsverhältnis unterrichtet und auf rechtlich sichere Handlungsmöglichkeiten hingewiesen.
- Sie lernen arbeitsrechtliche Zusammenhänge besser zu verstehen und werden durch den Einblick in wesentliche Regelungen für rechtliche Fragen und Gefahren sensibilisiert.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Anbahnung und Begründung eines Arbeitsverhältnisses
- Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsverhältnis
- Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall
- Urlaub
- Besondere Arbeitsverhältnisse
- Abmahnung
- Kündigung des Arbeitsverhältnisses
- Kündigungsschutz
- Abwicklung Arbeitsverhältnis

Methodik

Vortrag, Diskussion, Fallbeispiele

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
19.03.2020	Dresden	350,00 EUR	67-2560
25.06.2020	Chemnitz	350,00 EUR	22-1592
25.11.2020	Leipzig	350,00 EUR	22-1593

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Recht / Gesetze / Rahmenbedingungen

Mängelhaftung - Garantie - Produkthaftung

Berücksichtigung der aktuellen Gesetzgebung und Rechtsprechung

Referent

mit Ines Garamszegi

Zielgruppe

für Unternehmer, Geschäftsführer, Fach- und Führungskräfte

Nutzen

- Sie erwerben die für Ihren Fachbereich notwendigen Rechtskenntnisse nach aktueller Gesetzgebung und Rechtsprechung.
- Sie erlernen, Haftungsansprüche sinnvoll und rechtssicher geltend zu machen bzw. erfolgreich abzuwehren.
- Sie können mögliche Schäden für ihr Unternehmen und ihre Kunden durch ein zielgerichtetes Handeln so gering wie möglich halten

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Gewährleistung
 - Kauf- und Werkverträge
 - Besonderheiten der VOB
 - Voraussetzungen, Ausschluss, Mangeldefinition, Ansprüche
 - Rechtsfolgen - Nacherfüllung, Minderung, Rücktritt, Schadensersatz
 - Verjährung, Beweislast
- Garantie
 - Abgrenzung zur Gewährleistung
- Produkthaftung nach ProdHaftG
- Produzentenhaftung nach BGB

Methodik

Vortrag, Fallbeispiele, Diskussion

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
05.12.2019	Chemnitz	320,00 EUR	22-1366
16.06.2020	Dresden	320,00 EUR	67-2555
08.12.2020	Chemnitz	320,00 EUR	22-1588

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Recht für Ein- und Verkäufer

Berücksichtigung der aktuellen Gesetzgebung und Rechtsprechung

Referent

mit Ines Garamszegi

Zielgruppe

für Führungs- und Fachkräfte aus dem Ein- und Verkauf und anderen Fachbereichen

Nutzen

- Sie erwerben die für Ihren Fachbereich notwendigen Rechtskenntnisse nach aktueller Gesetzgebung und Rechtsprechung.
- Sie lernen, Verträge sinnvoll und rechtssicher zu gestalten sowie erfolgreich abzuwickeln.
- Sie können Ansprüche erfolgreich durchsetzen.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Regeln für den Vertragsabschluss
- Allgemeine Geschäftsbedingungen, Bestätigungsschreiben, Geschäftsgrundlage
- Erklärungen durch einen Vertreter
- Loslösung von Vertragserklärungen
- Vorvertragliche, vertragliche und vertragsbegleitende Pflichten und Ansprüche
- Leistungsverweigerung, Verjährung, Abtretung
- Besonderheiten bei Vertragsschlüssen zwischen Kaufleuten nach dem HGB

Methodik

Vortrag, Fallbeispiele, Diskussion

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
30.01.2020	Dresden	320,00 EUR	67-2556

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Vertragsrecht für Nicht-Juristen

Mehr Sicherheit bei der Vertragsverhandlung und -gestaltung

Referent

mit Annett Willsch-Glöß

Zielgruppe

für Fach- und Führungskräfte aus allen Abteilungen, die aktiv an Vertragsabschlüssen mitwirken

Nutzen

- Sie sind mit den Grundzügen des Vertragsrechts vertraut und können vertragsrechtliche Fragestellungen für Ihren Arbeitsalltag bewerten und beantworten.
- Sie kennen die Prinzipien der vertraglichen Gestaltung, können Schwachstellen und Mängel in Verträgen identifizieren und vermeiden so typische Fehler bei der Gestaltung von Verträgen.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Allgemeines Vertragsrecht
- Vorvertraglicher Bereich
- Vertragsinhalt, Pflichten der Vertragsparteien
- Störungen und Mängel im Vertrag
- Gewährleistung und Haftung bei Verträgen
- Praxistipps

Methodik

Vortrag mit Praxis-Diskussion, Fallbeispiel und Gestaltungshinweise

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
25.02.2020	Leipzig	320,00 EUR	22-1662
09.06.2020	Dresden	320,00 EUR	67-2617
26.11.2020	Chemnitz	320,00 EUR	22-1663

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Grundlagen der Kommunikation

Verstehen und verstanden werden

Referent

mit Christoph Richter

Zielgruppe

für alle, die ihre kommunikativen Kompetenzen im Arbeitsalltag überprüfen und weiterentwickeln wollen

Nutzen

- Sie überdenken ihre Haltung in Gesprächssituationen.
- Sie kennen die Grundmerkmale der Kommunikation.
- Sie sind sich der Tücken der menschlichen Wahrnehmung bewusst und setzen sich mit der Missverständlichkeit von Kommunikation auseinander.
- Sie können sich auf ihren Gesprächspartner und die Gesprächsdynamik besser einstellen.
- Sie üben grundlegende Methoden der Kommunikation wie Aktives Zuhören und Fragetechniken
- Sie reflektieren mögliche Ansätze für Verhaltensänderungen.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Der menschliche Wahrnehmungskreislauf
 - Selbst- und Fremdwahrnehmung
 - Einflussfaktoren auf die Wahrnehmung
 - Wahrnehmungs- und Beurteilungsfehler
- Das Eisbergmodell
- Grundmerkmale der Kommunikation
- Fragetechniken, Zuhören lernen, Ich-, Sie-, Wir-Botschaften und deren Wirkungen
- Mögliche Verhaltensänderungen bewirken

Methodik

Trainerinput, interaktive Übungssequenzen anhand von mitgebrachten Praxisbeispielen der Teilnehmenden

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
03.12.2019	Chemnitz	320,00 EUR	22-1689
26.02.2020	Dresden	320,00 EUR	67-2635
15.06.2020	Chemnitz	320,00 EUR	22-1690
06.10.2020	Dresden	320,00 EUR	67-2636

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax: 0351 8322-422
 als E-Mail: Kontakt@RKWcampus.de
 über Internet: www.RKWcampus.de

Knigge für Monteure

Kunden beeindrucken, binden und neue Kunden gewinnen

Referent

mit Anke Wolfert

Zielgruppe

für Handwerker, Monteure und Lieferanten, die beim Kunden vor Ort tätig sind

Nutzen

- Sie reflektieren Ihr eigenes Auftreten und Ihren Kommunikationsstil.
- Sie werden Ihren Umgang mit Kunden bewusster wahrnehmen und gestalten.
- Sie verbessern Ihre Fähigkeit, Gespräche mit Kunden zu führen.
- Es fällt Ihnen leichter, Kritik vom Kunden anzunehmen.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Der Ablauf des Besuchs beim Kunden (Phasen, Erwartungen des Kunden, Verhalten des Handwerkers / Lieferanten)
- Sprache, Körpersprache, Mimik, Gestik, äußeres Erscheinungsbild des Handwerkers / Lieferanten
- Mit Ängsten und Wünschen des Kunden umgehen, Vertrauen aufbauen
- Feedback vom Kunden einholen, Feedback annehmen
- Mit Beschwerden des Kunden und Kritik an der eigenen Person umgehen
Umgang mit "schwierigen Kunden"

Methodik

Trainerinput, Diskussion, Übungen in Einzel- und Gruppenarbeit

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
20.02.2020	Chemnitz	295,00 EUR	22-1611
29.09.2020	Dresden	295,00 EUR	67-2586

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax: 0351 8322-422
 als E-Mail: Kontakt@RKWcampus.de
 über Internet: www.RKWcampus.de

Rhetorik / Kommunikation / Körpersprache

8

Lange Rede - kurzer Sinn - Ein Rhetorik-Praxistraining

"Die Grenzen deiner Sprache sind die Grenzen deiner Welt" Wittgenstein

Referent

mit Reyk-Peter Klett

Zielgruppe

für Mitarbeiter aller Ebenen und Bereiche, die ihre Überzeugungskraft professionalisieren und damit ihre Aussagen wie auch ihre Wirkung nachhaltiger gestalten wollen

Nutzen

- SIE stehen im Mittelpunkt dieses Seminars.
- Sie lernen kommunikative Techniken, die zu Ihrer Persönlichkeit passen.
- Sie kennen und nutzen die Sprache des Körpers.
- Sie verbinden eigene natürliche Fähigkeiten systematisch mit gezielten Ausdruckstechniken und bleiben so authentisch.
- Sie erfahren, was bei Lampenfieber und Verlegenheitspausen hilft.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Wie Sprache Wirklichkeit erschafft
- Wie Sie mit sprachlichen Bildern "Kino im Kopf" erzeugen
- Was Sie über den ersten Eindruck wissen müssen
- Wovon hängt Ihre Überzeugungskraft ab?
- Wie Sie authentisch bleiben
- Die Sprache des Körpers kennen und nutzen
- Was tun bei Einwänden oder Angriffen?
- Klare Stimme - langer Atem!
- Was hilft bei Lampenfieber?

Methodik

Theorie-Input, Gruppenübungen, Feedback, Gruppendiskussion, Selbsttest

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
18.03.2020	Leipzig	330,00 EUR	22-1566
10.06.2020	Chemnitz	330,00 EUR	22-1567
02.09.2020	Dresden	330,00 EUR	67-2542
23.11.2020	Chemnitz	330,00 EUR	22-1568

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Selbst- & Zeitmanagement

Gut strukturiert im Führungsalltag

Professionelles Selbst- und Zeitmanagement für Geschäftsführer und Führungskräfte

Referent

mit Silke Heuwerth

Zielgruppe

für Geschäftsführer, Führungskräfte

Nutzen

- Sie lernen die wichtigsten Werkzeuge und Techniken für ein effektives Zeit- und Selbstmanagement kennen.
- Sie setzen Prioritäten und fokussieren Sie sich auf Ihre wirklich wichtigen Aufgaben.
- Sie erfahren, wie Sie konsequent delegieren und den Überblick bei offenen Vorgängen behalten.
- Sie vermeiden Zeitdiebe und Störfaktoren.
- Sie stärken Ihre persönlichen Ressourcen.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Ausgewogenes Termin- und Aufgabenmanagement
- Die persönliche Tagesaufgaben-Analyse
- Die 5 wichtigen Regeln zur Tagesplanung
- Die Blockbildung - serielles Arbeiten
- Offene Vorgänge im Blick behalten / Papier und digital
- Prioritäten setzen
- Umgang mit Zeitdieben und Störfaktoren
- Ziele und Lebensgestaltung
 - Ziele SMART setzen
 - Persönliche Ressourcen stärken

Methodik

Fokussiertes Arbeiten durch Offline-Zeiten, Ist-Analysen mit Reflexion, Theorieinput, moderierter Erfahrungsaustausch, Praxistransfer

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
29.01.2020	Leipzig	330,00 EUR	22-1645
24.06.2020	Dresden	330,00 EUR	67-2605
05.11.2020	Chemnitz	330,00 EUR	22-1646

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax: 0351 8322-422
 als E-Mail: Kontakt@RKWcampus.de
 über Internet: www.RKWcampus.de

Selbst- & Zeitmanagement

JA, SOFORT!!! Praktisches Selbst- und Zeitmanagement

Referent

mit Dr. Karin Wetzig

Zielgruppe

für alle Interessenten, die einen besseren Umgang mit ihrer Arbeits- und Lebenszeit wünschen

Nutzen

- Sie lernen, wie Sie Prioritäten setzen und Ihre Zeit optimal nutzen.
- Sie lernen praxiserprobte Methoden des modernen Zeitmanagements kennen und wenden diese erfolgreich an.
- Sie entwickeln Ihren eigenen effektiven und individuellen Arbeitsstil.
- Sie eliminieren Zeitfresser.
- Sie verbessern Ihr persönliches Zeitmanagement.

Inhalt (Auszug - alle Details unter www.RKWcampus.de)

- Zeitmanagement ist immer Selbstmanagement
- Individuelle Zeitverwendungsanalyse, Reflexion des eigenen Arbeitsstils
- Denkmodelle zur Prioritätensetzung: Pareto-Prinzip, Eisenhower-Prinzip
- Effektivität und Effizienz: Die richtigen Dinge richtig tun
- Zeitplanung: Grundregeln und ALPEN-Methode
- Zeitfressern auf der Spur: Nein sagen lernen, Delegieren können, Aufschieberitis bekämpfen, Ordnung halten
- Störungen identifizieren und klein halten
- Telefonate, E-Mails und Besprechungen professionell gestalten
- Leben im Augenblick: Work-Life-Balance und mehr Lebensqualität

Methodik

interaktive Vermittlung theoretischer Grundlagen, praktische Übungen aus dem Erfahrungsbereich der Teilnehmer

Termin	Ort	Gebühr	Buchungsnr.
10.12.2019	Leipzig	310,00 EUR	22-1475
05.02.2020	Chemnitz	310,00 EUR	22-1647
13.05.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2606
08.10.2020	Leipzig	310,00 EUR	22-1648
03.12.2020	Dresden	310,00 EUR	67-2607

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

per Fax:

0351 8322-422

als E-Mail:

Kontakt@RKWcampus.de

über Internet:

www.RKWcampus.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung (AGB Überbetriebliche Weiterbildungen)

Die folgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen liegen in den Geschäftsstellen der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung zur Einsicht aus und können im Internet auf der Homepage der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung (<http://www.rkw-sachsen.de/kontakt/agb/>) eingesehen werden. Auf Wunsch werden sie auch gern zugesandt.

1. Geltungsbereich

Diese Bedingungen gelten für Seminare, Fachlehrgänge, Workshops und alle sonstigen überbetrieblichen Weiterbildungsmaßnahmen der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung („RKW Sachsen“). Die Geltung entgegenstehender Geschäftsbedingungen des Kunden wird ausdrücklich ausgeschlossen.

2. Anmeldung und Vertragsschluss

- (1) Anmeldungen haben schriftlich, per Telefax oder per E-mail zu erfolgen. Andere Anmeldungen sind nur wirksam, wenn sie schriftlich bestätigt worden sind.
- (2) Anmeldungen werden grundsätzlich in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Besteht eine Veranstaltung aus mehreren Teilveranstaltungen (z. B. Seminarzyklus, Fachlehrgang), so werden Anmeldungen für die Gesamtveranstaltung vorrangig berücksichtigt. Da die Teilnehmerzahl begrenzt ist, behält sich das RKW Sachsen vor, eine Anmeldung nur anzunehmen, soweit die Höchstteilnehmerzahl nicht überschritten wird. Bei Überschreitung der maximalen Teilnehmerzahl erstellt das RKW Sachsen eine Warteliste oder bietet dem Teilnehmer einen Zusatztermin an.
- (3) Der Vertrag kommt mit Zugang der schriftlichen Anmeldebestätigung (Teilnehmerkarte) des RKW Sachsen beim Kunden oder beim Teilnehmer zustande.

3. Stornierung, Umbuchung, Ersatzteilnehmer

- (1) Der Kunde kann seine Anmeldung bis zum Veranstaltungsbeginn jederzeit ohne Angabe von Gründen schriftlich, per Telefax oder per E-mail stornieren. Die Stornierungsfrist beträgt für ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; eventuell schon bezahlte Beträge werden erstattet. Bei späterer Stornierung ist die volle Teilnahmegebühr zu entrichten. Gern akzeptiert das RKW Sachsen in diesem Fall auch einen Ersatzteilnehmer; wenn für diesen die volle Teilnahmegebühr entrichtet worden ist, wird dem ursprünglichen Teilnehmer die Gebühr erlassen.
- (2) Anstelle der Stornierung ist auch eine Umbuchung auf eine andere Veranstaltung möglich; die Bestimmungen des Absatzes 1 gelten auf die Umbuchung entsprechend.
- (3) Der Kunde kann bis zum Veranstaltungsbeginn jederzeit einen oder mehrere von ihm angemeldete Teilnehmer durch andere Teilnehmer ersetzen.

4. Leistungsumfang

- (1) Gegenstand des Vertrages ist die Durchführung der Veranstaltung. Bestimmte Lern-, Prüfungs- oder sonstige Erfolge sind nicht geschuldet. Das RKW Sachsen erbringt seine Leistungen nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Berufsausübung. Das RKW Sachsen ist berechtigt, sich zur Erfüllung des Vertrages sachverständiger Personen (Experten) zu bedienen.
- (2) Die Teilnahmegebühr umfasst die Teilnahme an der Veranstaltung, die Seminarunterlagen und – soweit angekündigt – die Tagungsgetränke, Mittagimbiss und ggf. Abendessen.

5. Teilnahmebescheinigung, Zertifikat, Diplom

Nach Beendigung der Veranstaltung erhält jeder Teilnehmer eine Teilnahmebescheinigung, nach erfolgreicher Qualifizierung bzw. nach bestandener Prüfung ein Zertifikat bzw. ein Diplom. Die Teilnahmebescheinigung, das Zertifikat bzw. das Diplom wird spätestens nach vollständiger Zahlung der Teilnahmegebühr ausgehändigt.

6. Absage, Änderungen

- (1) Die Veranstaltung kann aus wichtigem Grund, insbesondere bei Nichterreichen der zur Kostendeckung notwendigen Mindestteilnehmerzahl, Ausfall oder Erkrankung des Dozenten, Hotelschließung oder höherer Gewalt, abgesagt, auf einen anderen Zeitpunkt verschoben oder an einen anderen Ort verlegt werden. Im Falle der Verhinderung des Dozenten ist das RKW Sachsen berechtigt, ihn durch einen Dozenten gleicher Qualifikation zu ersetzen.
- (2) Muss eine Veranstaltung abgesagt werden, entfällt die Teilnahmegebühr; bereits bezahlte Beträge werden erstattet. Dasselbe gilt im Falle der Verschiebung oder Verlegung, wenn der Kunde unverzüglich nach Erhalt der Mitteilung vom Vertrag schriftlich oder per Telefax zurücktritt. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen, außer bei vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Verhalten der gesetzlichen Vertreter, Angestellten oder sonstigen Erfüllungsgehilfen des RKW Sachsen.
- (3) Im Fall der Absage wird sich das RKW Sachsen bemühen, schnellstmöglich eine Alternative anzubieten.

7. Teilnahmegebühr, Fälligkeit

- (1) Die Teilnahmegebühr versteht sich pro Teilnehmer und Veranstaltungstermin. Hinzu kommt die Umsatzsteuer in jeweils geltender Höhe, sofern die Veranstaltung nicht im Einzelfall umsatzsteuerfrei ist.
- (2) Die Teilnahmegebühr ist innerhalb von 8 Kalendertagen ab Rechnungsdatum ohne Abzug zur Zahlung fällig.
- (3) Die Rechnung übermittelt das RKW Sachsen in der Regel mit der Durchführungsbestätigung. Das RKW Sachsen behält sich vor, die Teilnahme von der vollständigen Bezahlung abhängig zu machen.

8. Urheberrecht

- (1) Die Schulungsunterlagen, Materialien, Dokumente und sonstigen Medien des RKW Sachsen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen ohne schriftliche Einwilligung nicht, auch nicht auszugsweise, vervielfältigt oder verbreitet werden. Das RKW Sachsen behält sich alle Rechte vor.
- (2) Soweit bei der Durchführung der Veranstaltung Schulungsunterlagen, Materialien, Dokumente oder sonstige Medien zum Einsatz gelangen, an denen die Urheberrechte Dritten, insbesondere dem Dozenten, zustehen, verbleiben die Rechte beim jeweiligen Urheber.

9. Haftung

Das RKW Sachsen haftet unabhängig vom Rechtsgrund für Schäden, die auf vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Verhalten beruhen. Im Falle einer Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit haftet das RKW Sachsen auch für leichte Fahrlässigkeit.

10. Datenschutz

Dem RKW Sachsen übermittelte Daten der Kunden und der Teilnehmer werden maschinell für die Buchung, Organisation, Abwicklung und Abrechnung der Veranstaltung verarbeitet. Mit der Anmeldung erklären sich die Kunden und Teilnehmer mit der Speicherung und Verarbeitung der dafür notwendigen personenbezogenen Daten einverstanden. Es erfolgt keine Weitergabe der personenbezogenen Daten an unbefugte Dritte.

Zur Vorbereitung des Seminars und den Teilnahmenachweis werden Name, Firma und Funktion an den jeweiligen Dozenten weitergegeben. Dieser ist vertraglich verpflichtet diese Daten nach Vertragserfüllung zu löschen.

11. Gerichtsstand, Schriftform

(1) Für den Fall, dass der Kunde Kaufmann, eine juristische Person des öffentlichen Rechts oder ein öffentlich-rechtliches Sondervermögen ist oder keinen allgemeinen Gerichtsstand im Inland hat oder nach Abschluss des Vertrages seinen Sitz oder gewöhnlichen Aufenthaltsort ins Ausland verlegt oder sein Sitz oder gewöhnlicher Aufenthaltsort im Zeitpunkt der Klageerhebung unbekannt ist, wird der Sitz des RKW Sachsen als ausschließlicher Gerichtsstand vereinbart. Es bleibt dem RKW Sachsen unbenommen, Klagen gegen den Kunden auch an seinem allgemeinen Gerichtsstand zu erheben.

(2) Soweit nichts anderes bestimmt worden ist, wird Schriftform vereinbart. Änderungen und Ergänzungen des Vertrages und dieser Bedingungen bedürfen der Schriftform. Dies gilt auch für eine Änderung der Schriftformregelung in Satz 1.

12. Alternative Streitbeilegung gemäß Art. 14 Abs. 1 ODR-VO und § 36 VSBG

Seit dem 15. Februar 2016 stellt die EU-Kommission eine Plattform für außergerichtliche Streitschlichtung bereit. Verbrauchern gibt dies die Möglichkeit, Streitigkeiten im Zusammenhang mit Ihrer Online-Bestellung zunächst ohne die Einschaltung eines Gerichts zu klären. Die Streitbeilegungs-Plattform ist unter dem externen Link <http://ec.europa.eu/consumers/odr/> erreichbar.

Wir ziehen es vor, Ihre Anliegen im direkten Austausch mit Ihnen zu klären und nehmen daher nicht an Verbraucherschlichtungsverfahren teil. Bitte kontaktieren Sie uns bei Fragen und Problemen direkt.

Telefon: +49 351 8322-30
Telefax: +49 351 8322-400
E-Mail: info@rkw-sachsen.de

13. Salvatorische Klausel

Sollten einzelne Bestimmungen des Vertrages oder dieser Bedingungen unwirksam sein oder werden, so wird hiervon die Wirksamkeit des Vertrages und der sonstigen Bedingungen nicht berührt. Die Parteien werden in diesem Falle die unwirksame bzw. undurchführbare Regelung durch eine Regelung ersetzen, die dem mit der unwirksamen bzw. undurchführbaren Regelung Gewollten am nächsten kommt.

Stand: Dresden, 01.01.2019



▶ STARKE FÜHRUNG ▶ STARKE MITARBEITER ▶ STARKE LEISTUNG

Exklusives Seminarangebot für IHRE Potenzialentfaltung im Hotel Neptun in Warnemünde

Frischer Wind schafft neue Ideen!

- › Ein Seminar für Führungskräfte, die Ihr Potenzial entfalten wollen!
- › Mehr als 16 Stunden Wissen, Praxis und Erfahrung!
- › Inklusive 2x 45 Minuten Mediations- und Achtsamkeitstraining!
- › Maximal 12 Teilnehmer für einen effektiven Austausch und Wissenstransfer!

TERMINOPTION

22. – 24. Juni 2020 oder
12. – 14. Oktober 2020

VERANSTALTUNGSORT

Hotel Neptun
Seestraße 19
18119 Rostock

DAUER

Tag 1 13:00 – 17:00 Uhr
Tag 2 09:00 – 17:00 Uhr
Tag 3 09:00 – 14:00 Uhr

ANMELDUNG

per E-Mail an:
Kontakt@RKWcampus.de

GEBÜHREN

EUR 890,- zzgl. MwSt.
inkl. Seminarverpflegung



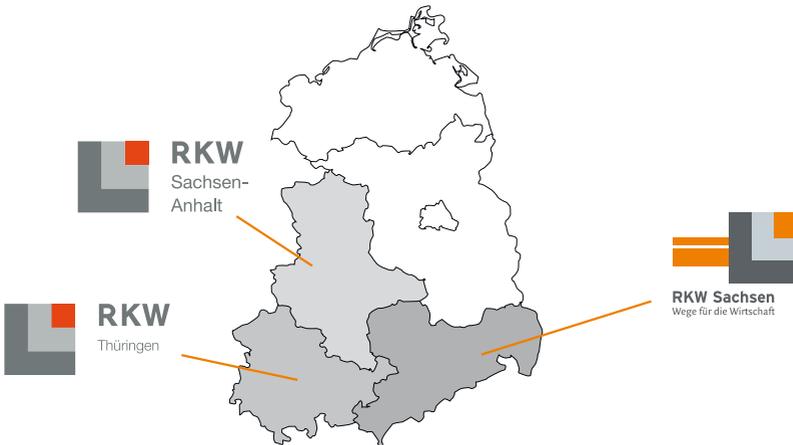
**HOTEL
NEPTUN**



Ihre Vorteile - Ihr Nutzen - Ihr Gewinn

Das RKW Netzwerk Mitteldeutschland ist Ihr kompetenter Ansprechpartner im Bereich Weiterbildung für Fach- und Führungskräfte in kleinen und mittelständischen Unternehmen. Mit unserem Know - How und dem aktuellen Fachwissen unserer Referenten realisieren wir passgenaue Qualifizierungen mit hohem Praxisbezug für die nachhaltige Entwicklung Ihres Unternehmens.

Ob in Sachsen, Thüringen oder Sachsen-Anhalt – in Ihrer Region ist ein persönlicher Ansprechpartner für Sie da. Nutzen Sie unsere gewachsenen Netzwerkkapazitäten und profitieren Sie von einer spürbar erweiterten Angebotspalette.



Unsere Leistungen

- Projekt- und Fördermittelmanagement (inklusive Qualitätssicherung)
- umfangreiches Schulungs- und Qualifizierungsangebot für Fach- und Führungskräfte
- Projektentwicklungs- und –managementenerfahrungen (insbesondere als Träger von EU-, Bundes- und Landesprojekten)

Weiterbildung

- Fachlehrgänge – ein Weg zu höherer Qualifikation
- Seminare – kompaktes Wissen aus Expertenhand
- Arbeitskreise – Workshops für Fachkräfte
- Inhouse-Schulungen – individuelles Lernen im Team

Kontakt

RKWcampus
c/o RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung
Freiberger Straße 35 · 01067 Dresden
Telefon: 0351 8322-337 · Telefax: 0351 8322-422
E-Mail: Anfrage@RKWcampus.de | www.RKWcampus.de



RKW Sachsen GmbH
Dienstleistung und Beratung